



Lars Østergaard, CEO
Carsten Michno, CFO

14. marts, 2018

Agenda:

- ❑ Kort om Roblon
- ❑ Frasalg Engineering
- ❑ 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

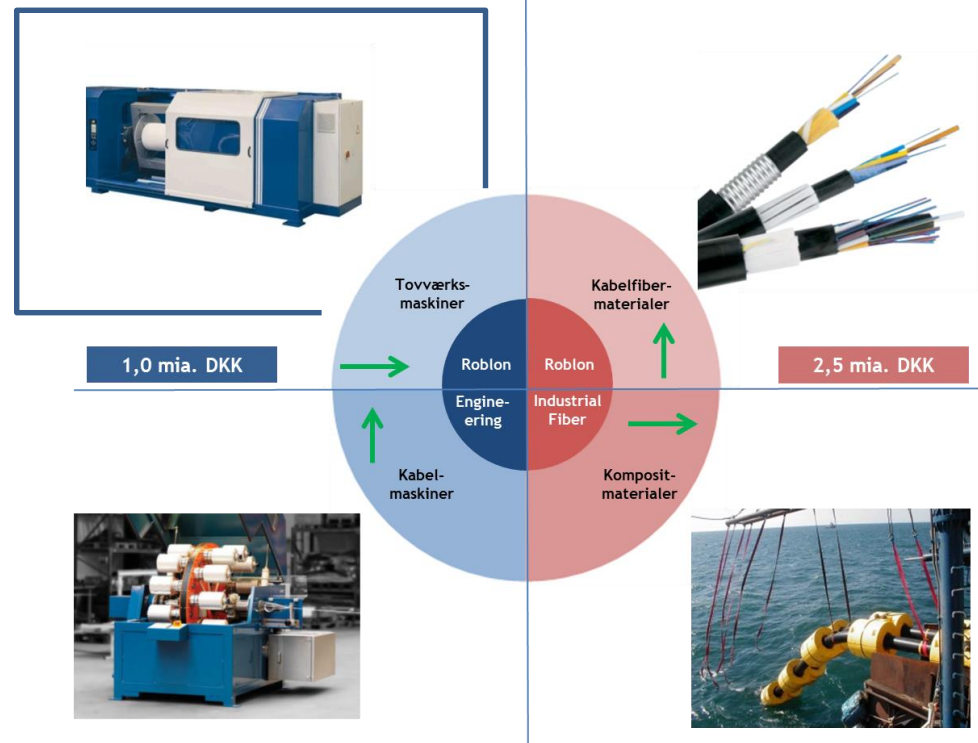
Roblon har over seks årtier opbygget et stort kendskab og viden omkring behandling af fibre og fremstilling af maskiner, der forarbejder fibre. Koncernen har tidligere været producent af tovværk og det er bl.a. denne viden som selskabet har videreført sin udvikling fra.

Siden 1986 har selskabets B-aktier været noteret på Fondsbørsen Nasdaq Copenhagen.

Roblon har hovedkontor i Frederikshavn og produktionsenheder i Gærum og Sæby (Danmark) og Hickory, North Carolina (USA).



- **Salg gennemført** pr. 23/2 2018 og med afslutning af transaktionen den 14/3 2018.
- Salgspris på gældfri basis der tilgår Roblon er **64 mDKK**
- Der forventes et **nettoprovenue** fra salget i niveauet 10 mDKK
- Alle **aktiver** (netto) tilknyttet frasolgt virksomhed og **57 medarbejdere** overdrages
- Roblon og køber har indgået supplerende aftaler:
 - **"MSA" - Manufacturing and Supply Agreement** vedrørende Roblons fremtidige levering af produkter fra køber
 - **"TSA" - Transitional Service Agreement** vedrørende tidsbegrænset levering af IT og finansydelser fra Roblon til køber



Der er 3 årsager til frasalg:

Industrial Fiber (IF) markedet:

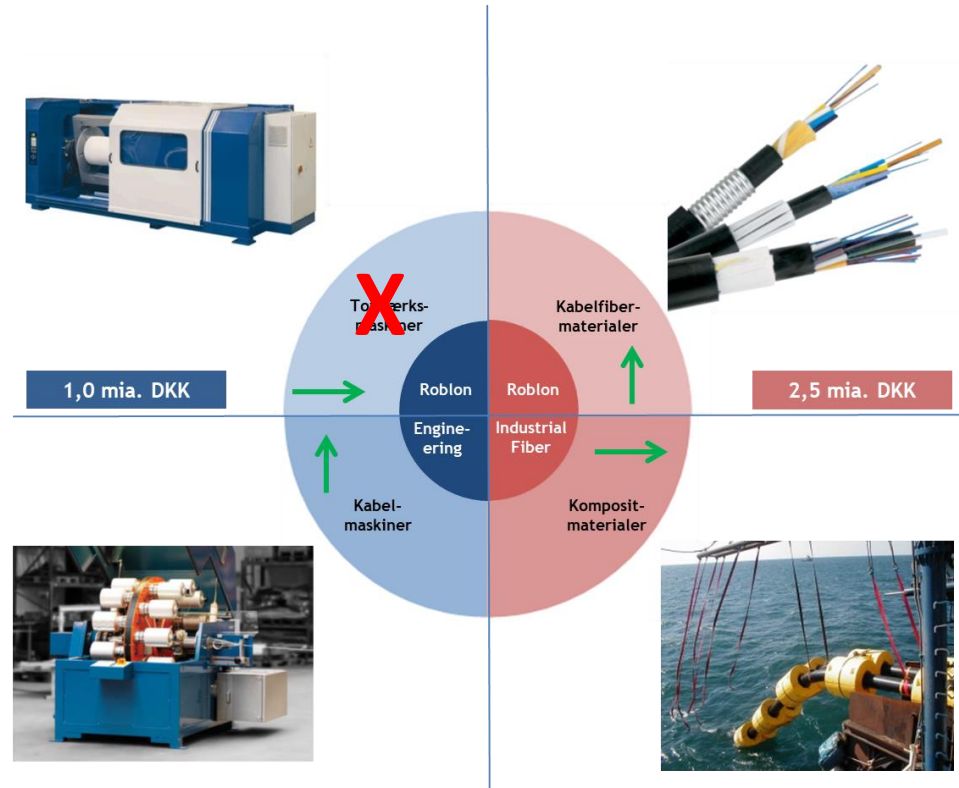
- Stort
- Vækst

Roblon forhold

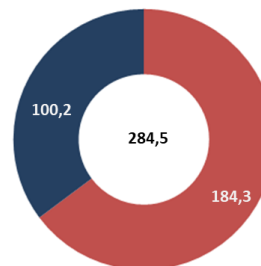
- Indtjening IF højere
- Produktudvikling IF
- Fokus – ledelse og kapital

Engineering / Tovværksmaskiner

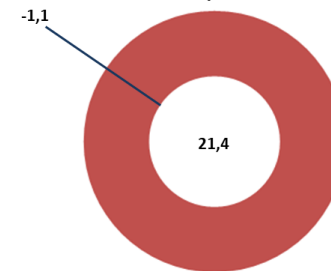
- Turnaround – forudsætning for vækst
- Markedet: lille og ingen vækst
- Langt fra moment på produktudvikling



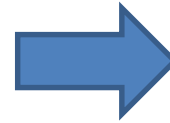
Omsætning 2016/17 mDKK



EBIT 2016/17 mDKK



FRA
2 forretningssegmenter:



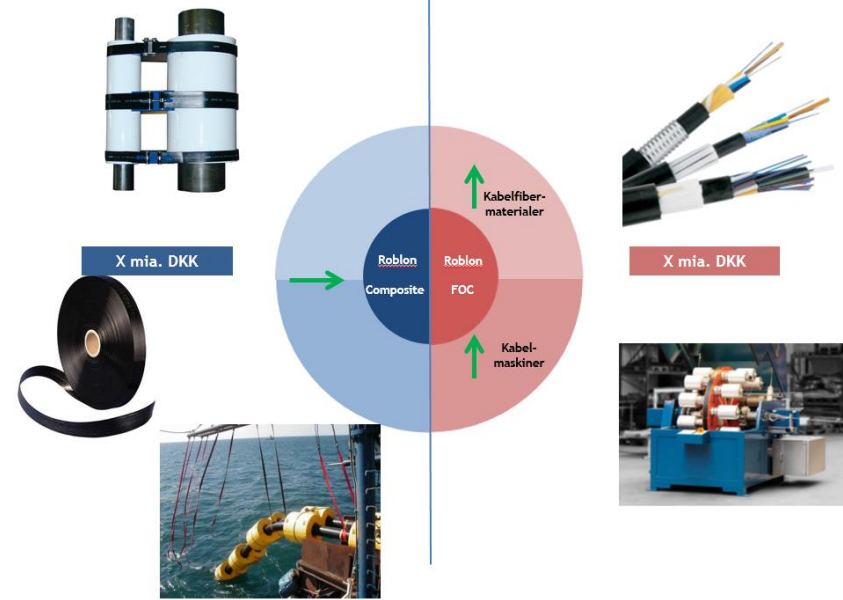
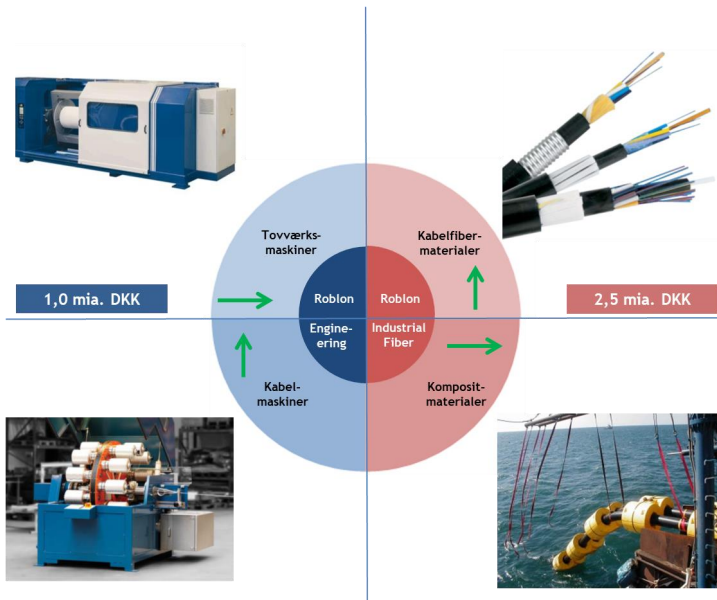
TIL
Én virksomhed – Roblon
Med fokus på 2 produktgrupper:

Roblon Engineering

Roblon Industrial Fiber

Composite

Fiber Optical Cable



Behov for at fokusere 100% på Industrial Fiber:

- Et meget stort marked og kraftig vækst globalt
- Etablering i USA: drift af opkøb + favne en kraftig markedsvækst
- Etablering i Asien
- Yderligere investeringer i produkt- og markedsudvikling
- Succesfuld udvikling af Industrial Fiber kræver dedikeret ledelse og fokus

Strategi 2021

ROBLONS ØKONOMISKE MÅL

Roblon tilstræber, at der inden for strategiperioden 2016 - 2021 opnås grundlag for at kunne nå følgende årlige nøgletal under normale konjunkturf forhold:

EN GENNEMSITLIG ÅRLIG ORGANISK
VÆKST I OMSÆTNINGEN PÅ MIN.

7 %

EN EBIT-MARGIN PÅ MIN.

10 %

EN ÅRLIG VÆKST I RESULTAT
PR. AKTIE PÅ MIN.

7 %

ET AFKAST AF DEN INVESTEREDE
KAPITAL (ROIC) PÅ MIN.

15 %

FØR SKAT

STRATEGI

- Vækst (organisk og opkøb)
- Fokus på kerneforretningen

- Styrke salgs- og markedsudvikling

- Styrke produktudvikling

Strategi eksekvering

- Vækst (organisk og opkøb)
- Fokus på kerneforretningen

- Styrke salgs- og markedsudvikling

- Styrke produktudvikling

Status

- Opkøb og etablering USA
- Frasalg af Roblon Lighting og Tovværk
- Ny organisationsstruktur
- IT forretningsunderstøttelse

- KAM
- USA og Asien
- Composite

- Fokus på færre udviklingsprojekter
- Nye globale kompetencer
- Technology and Innovation manager i USA

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

Ordretilgang

Book-to bill 76,2% (133%)

blev 48,7 mDKK (45,9 mDKK)

Ordrebeholdning

14,4% fald

blev 34,4 mDKK (40,2 mDKK)

Omsætning

85,2% stigning

blev 63,9 mDKK

Organisk vækst

på 51,6% (51,3%)

i omsætningen

EBIT

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

blev 10,5 mDKK (3,4 mDKK)

Resultat før skat

markant over budget

blev 11,5 mDKK (4,4 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	235,0
Resultat før skat fortsættende aktiviteter	21,6	25,0

- 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 markedes- 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.