

Bestyrelsens beretning for Roblon A/S – regnskabsåret 2020/21

v/bestyrelsesformand Jørgen Kjær Jacobsen

I bestyrelsens beretning på den COVID19-ramte generalforsamling i januar sidste år forventede ledelsen, at Roblons omsætning og drift i regnskabsåret 2020/21 fortsat ville være negativt påvirket af Covid-19. Det blev konkret udtrykt i forventningerne, og vi kan konstatere, at årsresultatet i høj grad blev negativt påvirket af pandemien:

- Forventet omsætning i intervallet 260 til 280 mDKK
 - Realiseret omsætning blev 250 mDKK
- Forventet resultat af primær drift før af- og nedskrivninger (EBITDA) i intervallet 5 til 13 mDKK
 - Der blev realiseret et underskud på 12,6 mDKK
- Forventet resultat før skat – et underskud - i intervallet 19 til 11 mDKK
 - Der blev realiseret et underskud på 29,3 mDKK

Ledelsen forventede især negativ påvirkning af pandemien i 1. halvår, men det fortsatte langt ind i 2. halvår af regnskabsåret. Kun i 4. kvartal var der tilfredsstillende omsætning og positive indtjeningstal.

Sigtbarheden for ordretilgang fra den projektorienterede del af forretningen, Composite har i de seneste 18 måneder været usædvanlig lav. I regnskabsåret 2020/21 forårsagede det behov for to nedjusteringer henholdsvis i juni 2021 og i september. I november kom der under udarbejdelsen af regnskab for 2020/21 en enkelt opjustering.

Vi ved, at projekterne er der, kunderne orienterer os løbende om status. Præcis hvornår der i de enkelte tilfælde trykkes på ordreknappen til Roblon, er der til stadighed usikkerhed om, og det kan give store udsving i forhold til forventningerne. Særligt i 1. halvår af 2020/21 blev der i produktgruppen Composite trykket væsentligt færre gange på ordreknappen end i årene forud, og det kan i høj grad ses på årsresultatet.

Pandemien har gennem de seneste 18 mdr. således medført:

- Udskydelse af projekt-salgsordrer i Composite-produktgruppen, som forventes realiseret på et senere tidspunkt.
- Den realiserede omsætning i 2020/21 er det absolut laveste niveau i Composite i den seneste 5-års-periode på trods af, at der ikke er mistet en kunde eller en ordre.
- I FOC-produktgruppen var der store forsinkelser i leverancer og i selve implementeringen af produktionsudstyr til udvidelse af produktionskapaciteten og produktiviteten i Roblon US. Det påvirkede indtjeningen negativt.

- Stigende råvarepriser, fragtpriser og logistiske udfordringer for både råvarer og færdigvarer har ligeledes resulteret i ekstra økonomisk belastning.

Der ses for nuværende en lempelse af de negative påvirkninger fra pandemien i Roblon, men ledelsen forventer fortsat, at der vil komme forstyrrelser direkte eller indirekte herfra i indeværende regnskabsår 2021/22.

Ordreflow i produktgrupperne

Roblons forretning består af to produktgrupper, styrkeelementer til Fiber Optiske Kabler (FOC) og Composite-produkter til offshore, vind og søkabler.

Ordrer i **FOC-produktgruppen** kommer typisk som industriordrer i et løbende flow, hvor både kunde og Roblon har rimelige muligheder for at disponere ud fra forecasts, så forbrug over en given periode rammer pænt inden for skiven.

Der er i Roblon US gennemført et 15 mDKK stort investeringsprogram for at øge FOC-US produktionskapaciteten og produktiviteten. De første positive resultater herfra er realiseret og kunne bl.a. aflæses i resultatet for 4. kvartal af 2020/21.

FOC-EMEA betjenes ud af Roblons produktionsvirksomhed i Gærum. Ledelsen vurderer, at der pga. det høje danske omkostningsniveau ikke mere er grundlag for at kunne opnå en tilstrækkelig profitabel FOC-forretning i Danmark. Ledelsen har derfor gennem seneste år arbejdet på at finde andre løsninger med vægt på at søge geografisk nærhed til Roblons store strategiske kunder, som er placeret i syd- og østeuropa.

Som et resultat af dette har Roblon pr. 3. januar 2022 overtaget produktionsvirksomheden Vamafil i Tjekkiet. Virksomheden, der har ca. 100 medarbejdere, er velordnet og besidder solide produktionskompetencer inden for fiberområdet opbygget gennem mere end 100 år. Virksomheden har realiseret pæne regnskaber gennem årene, og beliggenheden er centralt i landet og i forhold til Roblons største europæiske kunder i omkringliggende sydlige lande.

Med Vamafil overtages en årlig omsætning i niveauet 35 mDKK og et primært resultat (EBIT) i niveauet 2-3 mDKK.

Den primære årsag til købet af Vamafil er imidlertid muligheden for at etablere den nuværende FOC-produktion i Gærum som en profitabel enhed i Vamafil. På grund af den igangværende pandemi med diverse rejserestriktioner og forøget sygefravær af medarbejdere påbegyndes overflytning af maskiner først senere på året, hvorimod integration af Vamafil i Roblon-koncernen allerede er indledt.

Composite-produktgruppen har i de seneste 18 mdr. lidt af ordretørke.

Tilgangen af projektordrer har ligget på det laveste niveau i 5 år, hvilket har givet store udfordringer for koncernens indtjening. Produktionen til dette nicheområde sker med en

relativ høj værditilvækst. Roblon har kompetencer, produkter og dokumentation til at leve op til kundernes ufravigelige krav til produktegenskaber og kvalitet.

Omsætningen i Composite-produktgruppen har i de seneste regnskabsår været udfordret. Der sker en opbremsning startende i Q3 2019/20, hvor Covid-19-pandemien at skabe udfordringer på Roblons brasilianske marked. Henover de efterfølgende 3 kvartaler har omsætningen, som nævnt, ligget langt under det normale niveau. Omsætningen rettede sig lidt i andet halvår af 2020/21. Den realiserede omsætning i 2020/21 udgør imidlertid det laveste niveau i de seneste 5 år.

I **Composite-gruppen** er der typisk tale om større projektordrer, hvor udfaldet kan være en stor ordre til mange måneders produktion eller ingenting. Roblon har i mange år realiseret fine resultater fra denne produktgruppe.

Der vil i en årrække fortsat være efterspørgsel efter Roblons Composite-produkter til olie- og gas-sektoren.

Inden for Composite-produktgruppen arbejdes der desuden med udvikling produkter til nye anvendelsesområder. I disse år introduceres nye typer af avancerede søkabler til projekter, der løbende vil blive realiseret i kommende år. Det forventes at blive et vækstområde inden for Composite-produkter, der vil erstatte tidligere tiders stålarmringer. Et oplagt vækstmarked for Roblon.

Internationalt kendte projekter er under planlægning, men præcis hvornår der trykkes på ordreknappen, ved vi ikke. Blot ved vi, at Roblon er en højt kvalificeret kandidat til at deltage i dette spændende marked – anerkendt af industriens største spillere. Det er ledelsens opfattelse, at dette område vil være et vigtigt element i koncernens fundament for vækst og indtjening i den påbegyndte 5-årige strategiperiode.

Roblon er klar. Produkterne er teknisk godkendte til enkelte projekter. En vis maskinkapacitet er til rådighed, men det forventes, at der i indeværende år vil blive behov for udbygning af kapaciteten. Investeringer til dette skønnes at ligge omkring 15 mDKK inden for de kommende 18-24 måneder.

Efter regnskabsafslutningen for 2020/21 har Roblon i december 2021 øget sine samlede langsigtede kreditfaciliteter med 75 mDKK samt planlagt hjemtagelse af realkreditlån i Roblons produktionsejendom i Gærum. Dette er sket med henblik på at understøtte vækstplanerne og sikre det nødvendige likvide råderum efter købet af Vamafil for 8,7 mEUR.

I 2020/21 var der planlagt konkrete aktiviteter med henblik på at opnå forbedret vækst og indtjening:

- Færdiggørelse af tiltag vedrørende en forøgelse af produktionskapacitet og produktivitet i Roblon US.

- Roblon har over de sidste 18 måneder gennemført et 15 mDKK investeringsprogram i produktionsudstyret i USA med det formål at øge produktiviteten og kapaciteten.
- På trods af de nuværende gener fra Covid-19-pandemien, har Roblon US i det sidste halvår af 2020/21 kunne notere, en stigende omsætning og forbedret driftsresultat, hvilket forventes at fortsætte de kommende kvartaler.
- Færdiggørelse af kunde- og produktportefølje sanering i FOC-EMEA.
 - Er gennemført.
- Markedsintroduktion af Rod (centralt styrkeelement i kabler) til FOC- kunder i EMEA.
 - Konkrete produktgodkendelser pågår hos de største kunder i EMEA-området.
- Generelle omkostningstilpasninger
 - Blev gennemført

Strategi

Strategiplan 2016 - 2021

Roblon offentliggjorde i efteråret **2016** selskabets fem års strategi for perioden **2016-2021** og har i løbet af perioden:

- frasolgt tidligere forretningsenheder
- tilkøbt ny forretning i USA indenfor kerneområdet
- implementeret ny ERP koncernløsning med henblik på at sikre en stærk fælles koncerninfrastruktur
- gennemført organisatoriske ændringer og styrkelse ved tilførsel af nye kompetencer og ressourcer
- fortsat udviklet nye produkter og produktionsteknologi inden for FOC og Composite high performance fiberløsninger

Kerneforretningen er gennem de seneste 5 år udviklet og fokuseret mod high performance fiberløsninger og teknologier til kunder, der stiller ufravigelige krav til kvalitet, levetid og sikkerhed.

Den løbende udviklings- og salgsindsats har i de seneste år styrket forretningen. Herunder kan fremhæves:

- Stærk eksponering i industrierne Telekommunikation (kabelmaterialer til fiberoptiske kabelproducenter), Energy and Submarine Energy Transmission (bl.a. energikabler). I disse industrier forventes markante globale vækstrater i de kommende år.

- Etablering af produktion og salg helt tæt på kernekunder i USA. Tilsvarende er under eksekvering i Europa med tilkøbt CZ-virksomhed.
- Lancering af nye produkter med mere bæredygtige produktionsprocesser med reduceret energiforbrug i produktionen samt fiberprodukter, der erstatter traditionel stålarmring.

Strategiplan 2021 - 2026

Roblon har i efteråret 2021 indledt en ny 5-års strategiplan for perioden frem mod 2025/26. Der er i hovedtræk tale om en videreførelse af 2016-strategiplanen. Ledelsen tilstræber fundamentale og overskuelige ledelsesprocesser for at tilstræbe konstant vækst i identificeret potentiale, omsætning og indtjening.

Mission (Forretningsgrundlag) 2021 - 2026

Roblon er en innovative virksomhed, der udvikler og leverer bæredygtige high performance fiberløsninger.

Syntetiske fibre indgår som et centralt element i Roblons DNA og kan betragtes som grundstenen i koncernens mangeårige succes.

Roblon behersker en specialiseret viden om fibrenes egenskaber samt den måde, hvorpå fibre forarbejdes, og det gør koncernens produkter unikke.

Forretningsaktiviteter omfatter udvikling, produktion og salg af coatede og ekstruderede fiberløsninger til primær anvendelse som forstærkningselementer i den fiberoptiske kabelindustri og energisektoren. Begge sektorer, der i dag er og fremover vil være i vækst.

Vision 2026

Roblon vil være den foretrukne leverandør af high performance fiberløsninger til udvalgte kunder.

Strategi

Produktudvikling, Key Account Management, Logistik og Produktivitet er kerneprocesser.

Roblon sigter således mod en konstant stigende produktudviklingsindsats i samarbejde med udvalgte kunder.

Konstant forbedring af konkurrenceevnen:

- Produktivitet og effektivitet
- Supply Chain / Logistik

Økonomiske mål

Koncernen tilstræber opnåelse af følgende årlige nøgletal under normale markeds- og konjunkturforhold:

- 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%

Udviklingen i markedet for FOC-produktgruppen

Inden for fremstilling af fiberoptiske kabler er der markant vækst blandt andet på grund af udrulning af infrastruktur til understøttelse af 5G telekommunikation. Markedsvæksten ses i både Europa og Nordamerika, og væksten i USA forventes yderligere stimuleret af, at den amerikanske stat i efteråret 2021 som en del af en infrastrukturplan har bevilget USD 65 mia. til investeringer i udrulning af telekommunikation (bredbånd) i USA i de kommende år.

Der er tale om en transparent industri, hvor der er et godt kendskab til konkurrenter og kunder. Flere af de store globale producenter af fiberoptiske kabler har i de seneste år igangsat investeringer i nye fabrikker og produktionsudstyr.

Industrien for fremstilling af fiberoptiske kabler sammensættes af op til 20 store globale producenter med produktion på flere kontinenter samt en lang række regionale og mindre kabelproducenter. Store globale producenter omfatter virksomheder som Corning, Prysmian, Commscope, Nexans og Huber+Suhner.

Fiberline (US), Indore (IND) og Gotex (E) vurderes sammen med Roblon at være blandt de førende udbydere af kabelfibermaterialer til den fiberoptiske kabelindustri. Der eksisterer desuden enkelte producenter af udvalgte kabelfibermaterialer, som afsætter disse produkter i meget store mængder. Dette sker dels til deres respektive hjemmemarkeder i Kina henholdsvis Indien og dels til især det nordamerikanske marked og i mindre omfang til det europæiske marked.

Udviklingen i markedet for Composite-produktgruppen

Inden for Composite-produktgruppen indgår anvendelsesområderne olie & gas offshore, vind og energitransmission. I olie & gas offshore er koncernen påvirket af de samlede vilkår for denne industri, herunder bl.a. olieprisens betydning for beslutning om igangsætning af nye investeringskrævende projekter og den grønne omstilling. En større del af koncernens forretninger er placeret i Brasilien, hvor der fortsat forventes at være aktivitet i de kommende år på grund af allerede besluttede olie- og gas-udvindingsprojekter.

Roblon har via eksterne analyser fået verificeret, at der i årene frem mod 2025/26 eksisterer et årligt omsætningspotentiale for koncernen med op til 100 mDKK. Dette alene i Brasilien, som er den største markedsplads for Roblon i dette anvendelsesområde.

I produktgruppen Composite indgår også anvendelsesområdet **"Energy and Submarine Energy Transmission (bl.a. energikabler)"** Markedspotentialet for Roblon er endnu ikke muligt at vurdere.

Der er tale om en industri, hvor der i kommende år forventes markante globale vækstrater, og hvor der, som nævnt, vil ske øget anvendelse af Composite-baseret styrkeelementløsninger til erstatning for de nuværende stålbaseerede styrkeelementløsninger.

Roblon har over en flerårig periode udviklet en Composite-baseret styrkeelementløsning til energikabler, hvilket er sket i et tæt samarbejde med en markedsledende industrikunde, der deltager i etablering af søkabelforbindelser – bl.a. på store havdybder og over længere afstande.

Roblons samlede identificerede markedspotentiale

Roblons identificerede samlede markedspotentiale, er i efteråret 2021 vurderet til totalt at andrage 3,2 miaDKK, som fordeles med 2,7 miaDKK på FOC produktgruppen og 0,5 miaDKK på Composite produktgruppen. Hertil kommer efter opkøb af Vamafil yderligere potentiale opgjort for den del af koncernens forretning. Ledelsen vurderer, at Roblon vil kunne være tilstrækkelig konkurrencedygtig på kompetence, tillid og pris for at kunne tage del i det identificerede markedspotentiale.

Roblon offentliggjorde årsrapport og CSR-rapport for 2020/21 den 21. december 2021 på selskabets hjemmeside. I år foreligger begge rapporter for første gang digitalt og ikke i print.

Under næste punkt på dagsordenen vil selskabets CFO, Carsten Michno, gennemgå de væsentligste dele af regnskab og CSR-rapport.

På trods af det dårlige årsregnskabsresultat kan vi konstatere, at Roblon fortsat er en både solid og stærk virksomhed. Egenkapitalen udgør pr. 31. oktober 2021 78% af aktivmassen.

Som følge af store investeringer, det negative driftsresultat i 2020/21, og som følge af et forventet negativt driftsresultat samt fortsat store investeringer i indeværende regnskabsår 2021/22 indstiller bestyrelsen til generalforsamlingen, at der ikke udbetales udbytte for regnskabsåret 2020/21.

Roblons aktiekurs sluttede regnskabsåret i kurs 152 mod 176 pr. 31. oktober 2021. Ved middagstid i dag – knap 3 måneder inde i det nye regnskabsår var kursen 154.

God selskabsledelse

Som et børsnoteret selskab er Roblon også omfattet af anbefalingerne for god selskabsledelse. Vi har før tid implementeret de nyeste anbefalinger fra Komiteen for god selskabsledelse. Anbefalingerne er gældende for regnskabsår, der starter den 1. januar 2021 og frem.

Vi ser arbejdet med anbefalingerne for god selskabsledelse som en vigtig og vedvarende proces. I Roblon efterlever vi i det store og hele anbefalingerne, som løbende opdateres til nye og stadig mere omfattende versioner.

Mangfoldighedspolitik

Roblons mål om det underrepræsenterede køn fremgår af selskabets mangfoldighedspolitik. Redegørelsen for kønsmæssig sammensætning af ledelsen fremgår af selskabets CSR-rapport for 2020/21. Den kønsmæssige sammensætning af ledelsen er uændret en ambition om balance mellem begge køn. Målet er helt enkelt over tid at opnå en ligelig fordeling. Andelen af det underrepræsenterede køn blandt de generalforsamlingsvalgte udgjorde 25%, medens andelen blandt medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer ligger på de målsatte 50%. I direktionen er andelen 0% og 20% i mellemlidelsen.

Bestyrelse og direktion vurderer løbende kompetencekravene og for at opfylde målsætningen om en kønsmæssigt balanceret ledelse i alle lag, vil koncernen fortsætte sine bestræbelser på at fremme udviklingen og støtte heraf.

Det forventes at have lange udsigter at nå målopfyldelse vedr. en kønsmæssigt balanceret sammensætning af ledelsen, da stigningen af andelen af det underrepræsenterede køn alene finder sted ved behov for ændring i eller udvidelse af de enkelte ledelseslag.

Bestyrelsevaluering

I Roblon gennemføres årligt en bestyrelsevaluering for at sikre, at vi har de nødvendige kompetencer, samt et velfungerende internt samarbejde, herunder ift. direktionen. I år har evalueringen været dialog-baseret og faciliteret internt.

De vigtigste konklusioner og resultater var, at bestyrelsen og bestyrelsesudvalgene har fastholdt en positiv udvikling i forhold til engagement, at opfylde krav til kernekompetencer og den sparring, der er vigtig mellem bestyrelse og direktion.

Tillige konkluderede evalueringen, at bestyrelsen fortsat har tilstrækkeligt branchekendskab og kompetencer, der understøtter Roblons forretningsmæssige og strategiske mål.

Hvert 3. år faciliteres evalueringen af eksterne konsulenter, hvilket vil ske i indeværende regnskabsår 2021/22.

CSR i Roblon

CSR (Corporate Social Responsibility) er et fokusområde i Roblon. Ligesom i 2019/20 er initiativerne beskrevet i Roblons CSR-rapport, som indeholder Roblons CSR-strategi, organisering og strategi. Rapporten findes i digital udgave på www.roblon.com.

Roblon betragter samfundsansvar som en naturlig del af koncernens forretningsprincipper og anerkender et ansvar for vores medarbejdere og det samfund, vi alle er en del af. Roblon har integreret CSR som en naturlig del af koncernens bestræbelser på at eksekvere strategien. Roblon samarbejder med kunder og andre interessenter om at leve op til koncernens CSR-politik og gennemføre tiltag, der bidrager til en bæredygtig værdiskabelse.

Koncernen har etableret en CSR-organisation bestående af en styregruppe, som er forankret i direktionen. CSR-organisationen arbejder for synlighed og benchmarking på tværs af koncernen, ved hjælp fælles systemer, rapportering og "best practice" principper.

Roblons CSR-politik er centreret omkring:

- Miljø og klima
- Sociale og medarbejderforhold
- Menneskerettigheder
- Antikorruption og bestikkelse
- Roblons bidrag til indfrielse af FN's verdensmål

Koncernen har i 2020/21 identificeret de af FNs 17 verdensmål for bæredygtig udvikling, hvor Roblon mener, der kan gøres den største forskel. De er følgende:

- Rent vand og sanitet (verdensmål nr. 6)
- Bæredygtig energi (verdensmål nr. 7)
- Anstændige jobs og økonomisk vækst (verdensmål nr. 8)
- Ansvarligt forbrug og produktion (verdensmål nr. 12)
- Partnerskaber for handling (verdensmål nr. 17)

Roblons vederlagspolitik og -rapport

Roblons vederlagspolitik blev godkendt på forrige generalforsamling og danner de overordnede rammer og retningslinjer for aflønning af bestyrelsen og direktionen.

Vi mener fortsat, at den inden for de givne rammer bidrager til gennemførelsen af Roblons forretningsstrategi og langsigtede interesser.

Politikken forefindes på Roblons hjemmeside www.roblon.com. Der foreligger ingen afvigelser eller fravigelser fra retningslinjerne i politikken i regnskabsåret 2020/21. Vederlagsrapporten fremlægges i dag til vejledende afstemning.

Forventninger til regnskabsåret 2021/22

Ledelsen forventer vækst i koncernens omsætning og resultat i regnskabsåret 2021. Dette er bl.a. baseret på følgende væsentlige forhold:

- Der forventes en øget omsætning inden for FOC-produktgruppen i USA, hvor Roblon er godt positioneret. Markedet er i vækst, og ordreindgangen er fortsat stigende.
- Roblon har øget produktionskapaciteten ved gennemførelse af investeringsprogram over de seneste 18 måneder. Yderligere investeringer og produktivitetsforbedringer er under planlægning.
- Inden for Composite-produktgruppen forventer ledelsen en omsætning på niveau med regnskabsåret 2020/21.
- Roblons opkøb af Vamafil den 9. december 2021 med overtagelse den 3. januar 2022 forventes at bidrage med en omsætning i niveauet 30-35 mDKK og et positivt EBIT-resultat i regnskabsåret 2021/22.

På kort sigt er forventningerne behæftet med en høj grad af usikkerhed som følge af fortsatte COVID-19-påvirkninger på mange markeder, og fortsatte problemer med leverancer af udvalgte råvarer og logistiske udfordringer.

Endvidere vil regnskabsåret 2021/22 være ekstraordinært påvirket af integration af den opkøbte tjekkiske virksomhed samt overflytning og installation af udvalgte dele af produktionsapparatet fra Danmark til Tjekkiet.

Forventninger til omsætning og resultat for 2021/22

I 2016 – 2021 strategiplanen var målet, at der kunne opnås grundlag for, at Roblon kunne indfri de økonomiske mål fra 2021/22 under normale markeds- og konjunkturforhold. Der er blevet arbejdet målrettet på at bringe forudsætningerne på plads for at opfylde målet, men snart 2 års verdensomspændende pandemi, har været hovedårsagen til, at vi i dag må konstatere, at det mål ikke blev indfriet.

Af årsregnskabsmeddelelsen den 21. december 2021 fremgik nemlig følgende forventninger til indeværende regnskabsår 2021/22:

- Omsætning i intervallet 330 - 370 mDKK (Ca. 250 mDKK).
- Resultat af primær drift før af- og nedskrivninger og særlige poster (EBITDA) i intervallet 8 til 27 mDKK (Ca. -13mDKK).
- Resultat af primær drift før særlige poster (EBIT) i intervallet -19 til 0 mDKK (Ca. -33 mDKK).
- Særlige poster vedrørende omstruktureringsomkostninger i forbindelse med integration af Vamafil i Tjekkiet i niveauet 8 mDKK (0 mDKK).

Roblons domicil

For et par år siden besluttede ledelsen at sælge Roblons ejendom i Frederikshavn. Det er mere hensigtsmæssigt at samle alle aktiviteter i Gærum, hvilket vil forenkle det daglige samarbejde mellem de danske afdelinger. Et salg af ejendommen vil påvirke Roblons resultat, likviditet og egenkapital positivt, men det indgår ikke i de udtrykte forventninger for 2021/22.

Afslutning

Der bør være god grund til at tro på, at Roblon fremover vil levere vækst i omsætning og indtjening. Koncernen har, et klart defineret og identificeret potentiale, den nødvendige struktur, kompetencer og kapital til år for år at fastholde den høje vækst. Det fordrer dog, at vi kontinuerligt øger de nødvendige indsats, som har været nævnt i denne beretning. Lige ser vi frem til at blive kvit pandemien og operere under mere normale markeds- og konjunkturforhold.

Afslutningsvis vil jeg rette en tak til direktion og medarbejdere for et godt samarbejde og en stor indsats under svære betingelser.

Der skal lægges mange kræfter i en virksomhed, der er i modvind, og som i en periode ikke kan realisere de resultater, som er målsat.

I Roblon er der en udpræget positiv og konstruktiv indstilling til at få tingene til at lykkes trods udfordringerne.

Til vore medarbejdere i produktionen i Gærum, hvorfra der forberedes delvis udflytning af maskinparken, og hvor fremtiden i øjeblikket kan føles usikker, skal der lyde en stor tak for den fortsatte flotte og loyale indsats.

Jeg vil ligeledes takke mine kolleger i bestyrelse og udvalg for et godt og konstruktivt samarbejde. Også tak til trofaste aktionærer, kunder og øvrige samarbejdspartnere.

Tak for ordet!