

Generalforsamling 2016

Langsigtet transformation mod øget værdiskabelse

Nilfisk

Accelerate

- Vækst
- Konsolidering af markedsledende position

Udvalgte initiativer:

- Investering i salg og service
 - Commercial Excellence
 - Flere medarbejdere
- Fokus på mid-market
- Opkøb

NKT Cables

EXCELLENCE 2020

- Forbedret indtjening

Udvalgte initiativer:

- Udvikling af højspændingskabler til jævnstrøm
- Turnaround af segmenterne for landbaserede højspændingskabler og APAC forretningen
- Udnytte potentiale indenfor søkabler

NKT Photonics

Kommercialisering af produkter

- Vækst
- Forbedret indtjening

Udvalgte initiativer:

- Udbyde komplette løsninger
- Indgå kontrakter med store, industrielle kunder

NKT's kernekompetence

“ At skabe værdi ved
langsigtet og aktivt ejerskab
i forretningsområder,
hvor NKT er bedste ejer ”



Finansiell udvikling i 2015



OMSÆTNING, EUR
2.224 mio.

ORGANISK VÆKST
3%

OPERATIONEL EBITDA-MARGIN*
9,4%

Årets resultat

ÅRETS RESULTAT, EUR

1,2 mio.

ÅRETS RESULTAT JUSTERET, EUR

74,4 mio.



Afkast af investeret kapital

GÆLDSNIVEAU,
X OPERATIONELT EBITDA

0,5x

AFKAST AF INVESTERET KAPITAL

10,1%



Solidt finansielt råderum

EUR 604 mio. i finansielt råderum til videreudvikling af forretningsområderne, organisk og gennem investeringer og opkøb.

Udlodning til aktionærer, mio.	DKK	EUR
Udbytte pr. aktie: DKK 4	97	13
Aktietilbagekøb	550	74
I alt	647	87

Nilfisk

OMSÆTNING, EUR

972 mio.

ORGANISK VÆKST

0%

OPERATIONEL EBITDA-MARGIN

10,1%

AFKAST AF INVESTERET KAPITAL

12,9%

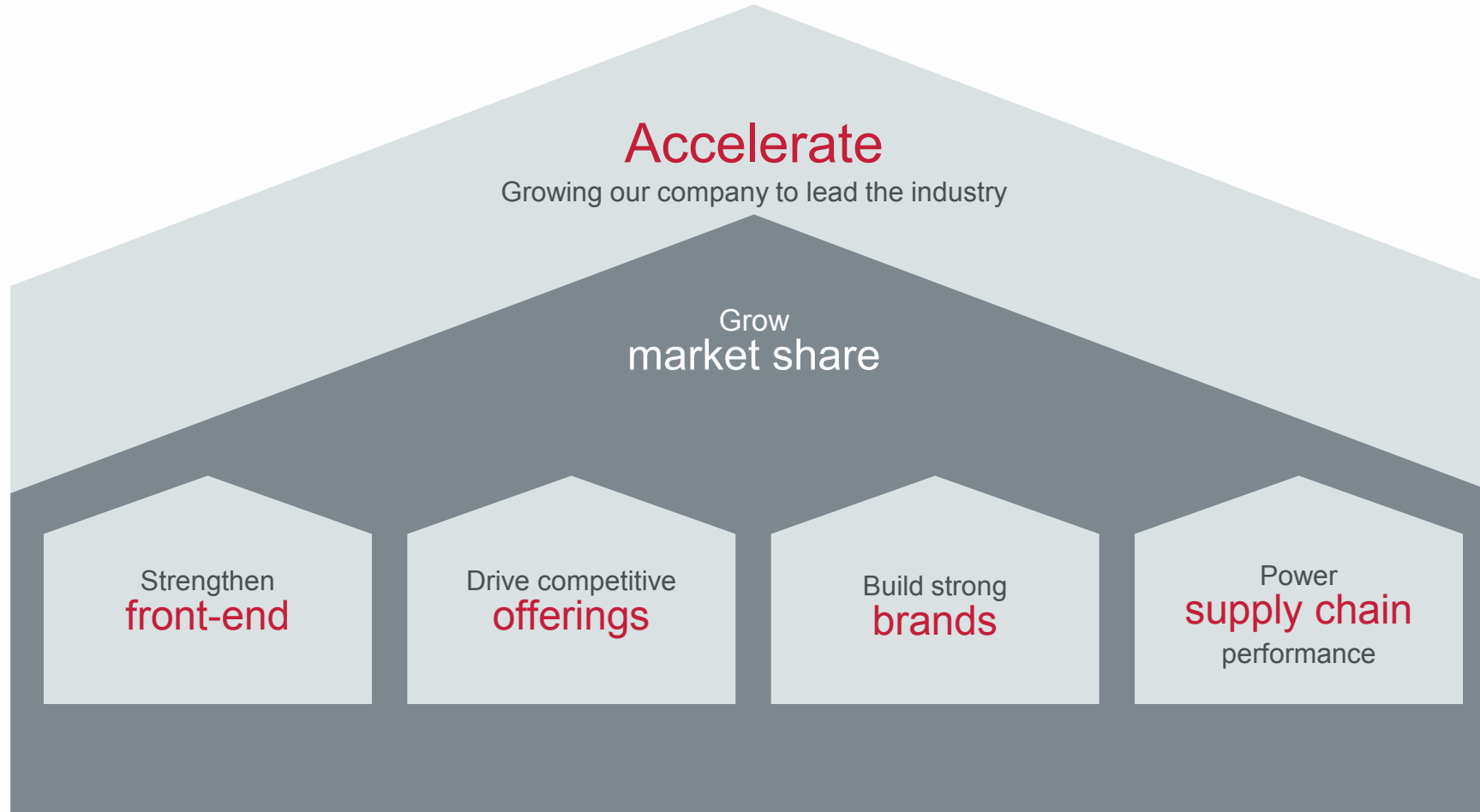
Accelerate - ny vækststrategi

Accelerate 
Growing our company to lead the industry

Langsigtede strategiske mål

- Organisk vækst på 2-3% over BNP
- Afkast af investeret kapital på 18-19%

Grundelementerne i Accelerate



Commercial Excellence program

Strengthen
front-end

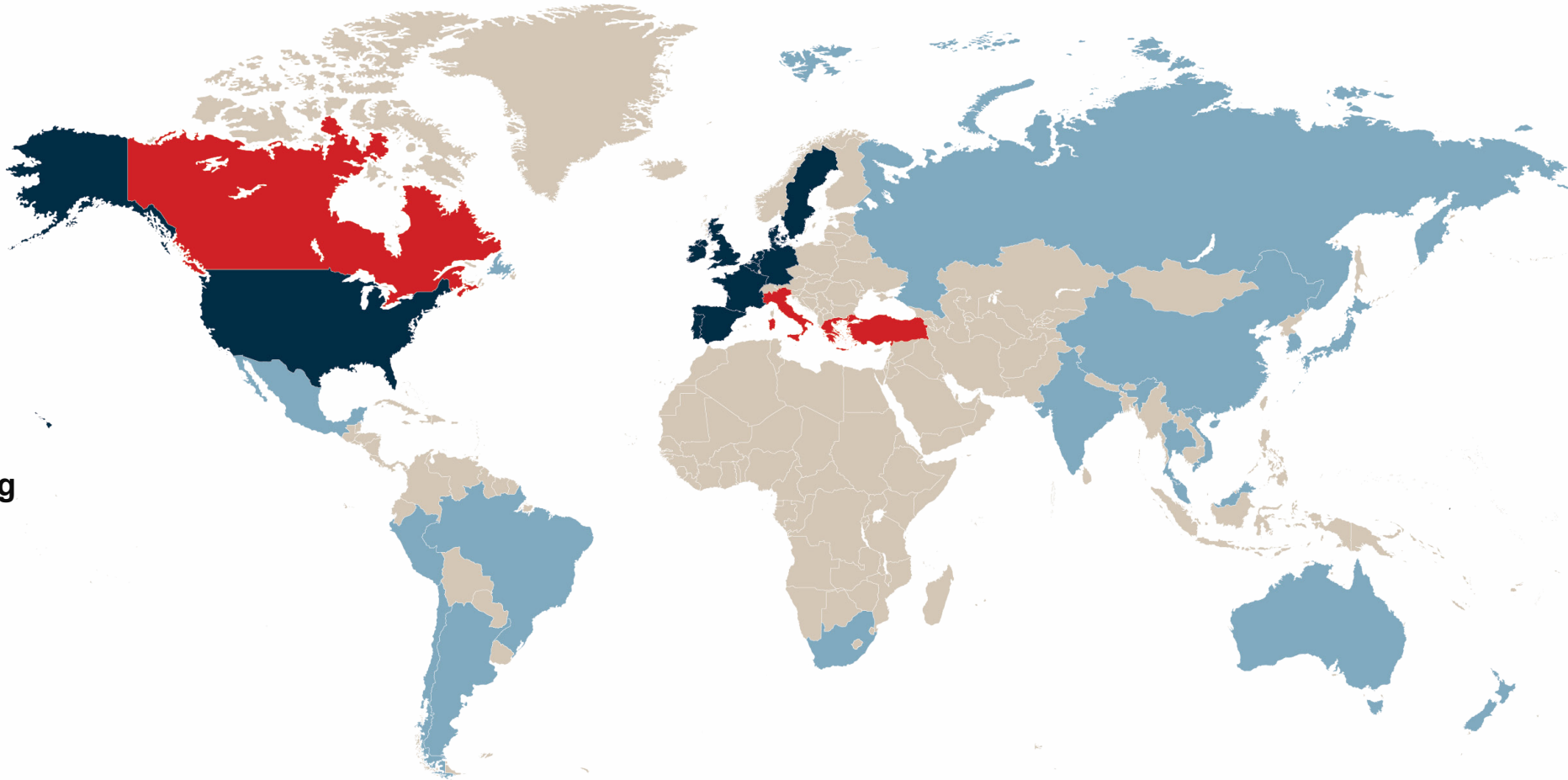
Komplet udrulning

■ Implementeret

■ I gang

Delvis udrulning

■ Planlagt



Lancering af 35 nye produkter og produktversioner i 2015

Drive competitive
offerings



To globale brands

Build strong
brands



High-end markedet

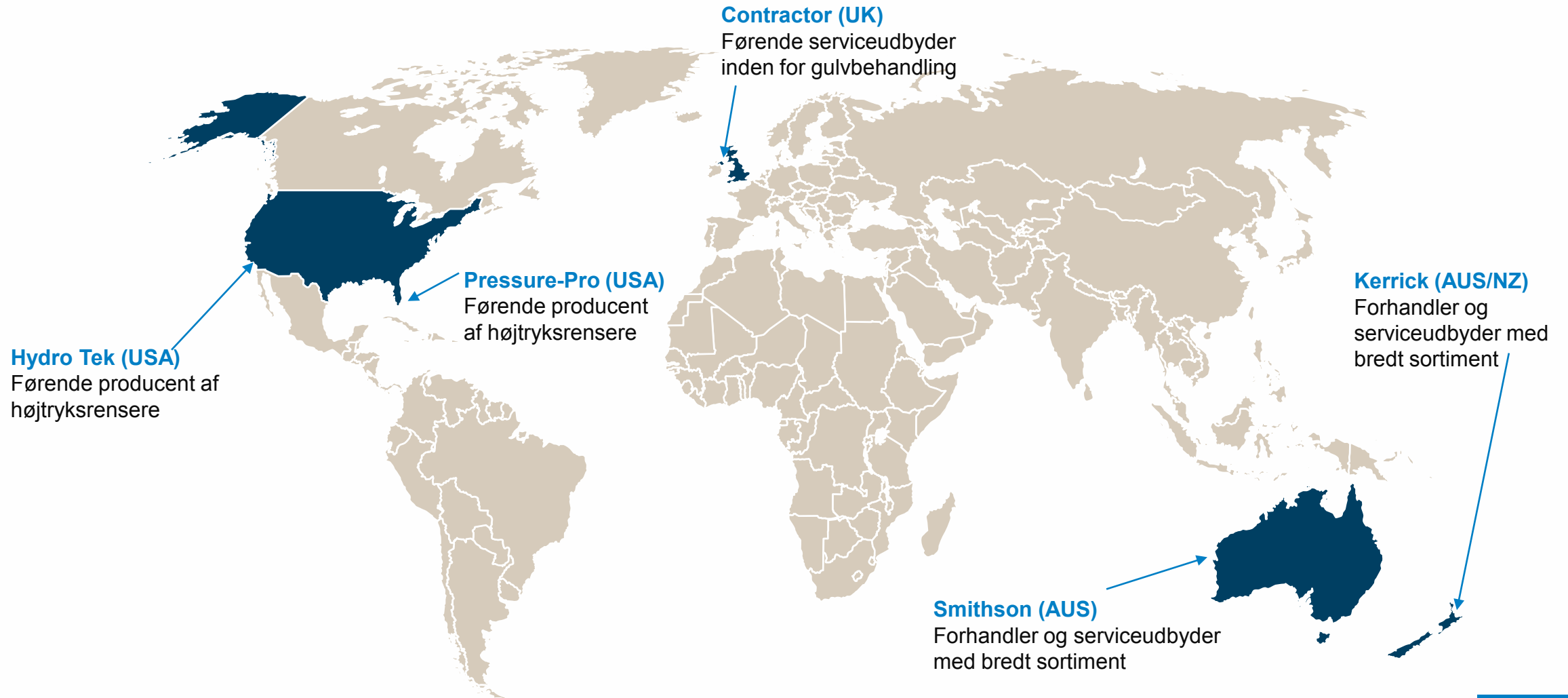
Høj produktkvalitet og
højt serviceniveau



Mid-markedet

Basisprodukter med høj driftssikkerhed
til lavere priser

Aktiv deltagelse i konsolidering af branchen – fem opkøb i 2015



NKT Cables



OMSÆTNING, EUR
1.212 mio.

ORGANISK VÆKST
4%

OPERATIONEL EBITDA-MARGIN*
9,0%

AFKAST AF INVESTERET KAPITAL
8,2%

* Standard metalpriser

Søkabelprojekter

NYE, STØRRE ORDRER

2

FULD PRODUKTION INDTIL

2017

Målet for DRIVE effektiviseringsprogrammet nået ét år før planlagt

	Omkostningsforbedringer	Reduktion af medarbejdere	Engangsomkostninger	Investeringer
2015	EUR 54,2 mio.	110	EUR 23,2 mio.	EUR 0,9 mio.
Til dato	EUR 60,5 mio.	381	EUR 50,1 mio.	EUR 1,9 mio.
Fuld effekt (fra 2017)	EUR ~60 mio.	400-450	EUR ~50 mio.	EUR ~6,5 mio.

Strategi

excellence²⁰²⁰

Langsigtede strategiske mål

- Afkast af investeret kapital over 15%
- Blive kundernes foretrukne valg
- Opnå medarbejdertilfredshed over >80%

Tværgående indsatsområder



**Sikkerhed, medarbejdere
og organisation**



**Operationel og
kommerciel excellence**



**Udvikling af materialer
og produkter**



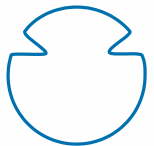
Digitalisering

Segment-initiativer

UDVIKLING OG VÆKST



Højspændingssøkabler

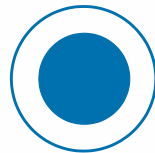


Railway

LØNSOMHED



Bygnings- og
lavspændingskabler



Mellemspændingskabler
og kabler til bilindustri

TURNAROUND



Landbaserede
højspændingskabler

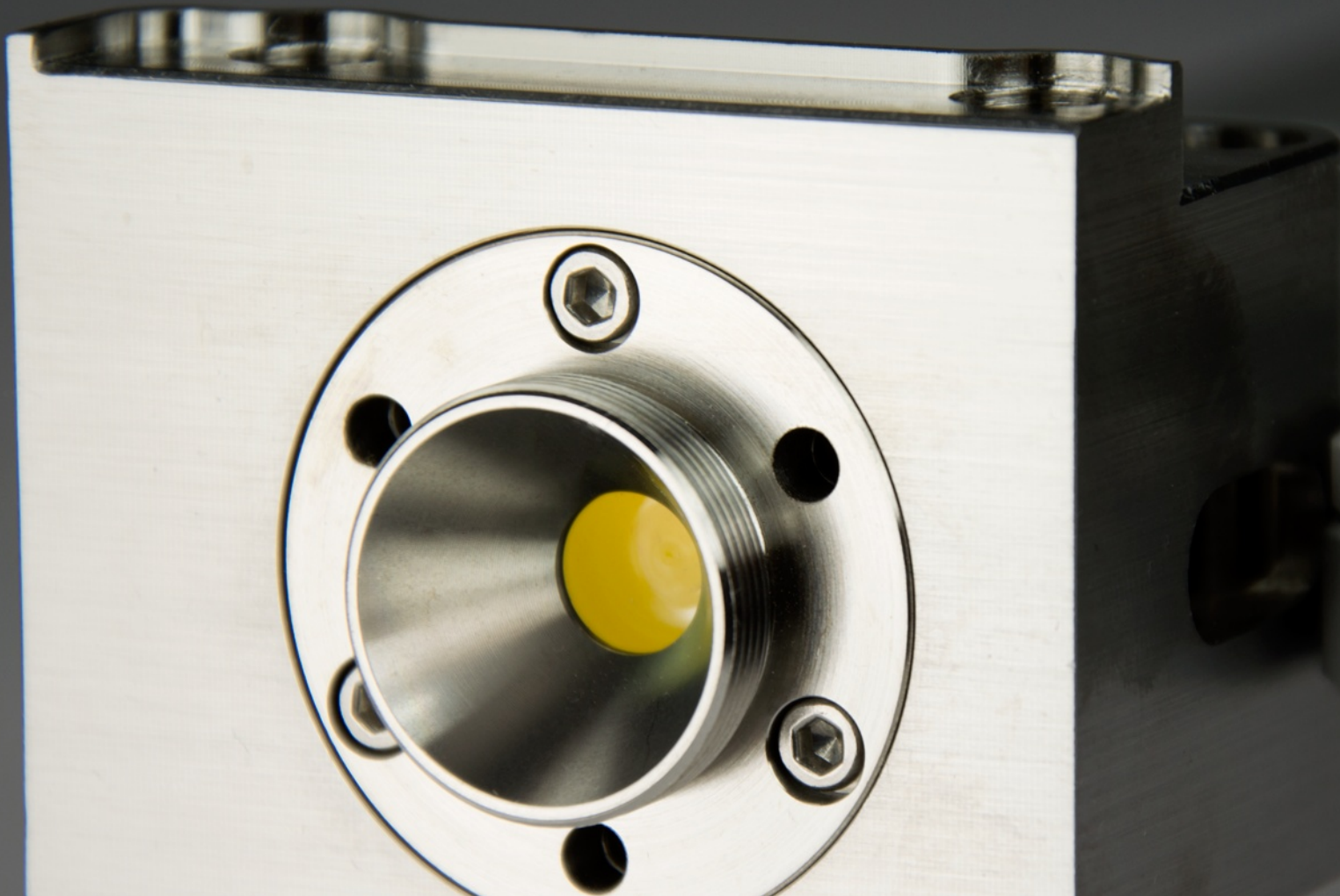


Tilbehør



APAC

NKT Photonics



OMSÆTNING, EUR

41 mio.

ORGANISK VÆKST

9%

OPERATIONEL EBITDA-MARGIN

9,6%

AFKAST AF INVESTERET KAPITAL

0,4%

Ny administrerende direktør i NKT Photonics

Basil Garabet (1959)

Adm. direktør, CEO

2001-2013: EM4, amerikansk producent af optoelektronik og delsystemer

1999-2001: Altitun Inc., svensk producent af tunable lasers

1996-1999: Mellot Griot Inc., amerikansk producent af lasere og fotonikkomponenter

Kandidatgrad indenfor lasere og deres applikationer fra Essex University, England.



Primære strategiske tiltag mod kommerciel skala

- Komplette løsninger til slutkunder
- Aktiv forfølgelse af partnerskaber og joint ventures
- Vækst: både organisk og gennem opkøb
- Effektiv produktion
- Hurtigere introduktion af nye produkter

Skala som primær faktor for værdiskabelse

Langsigtede strategiske mål

- Årlig organisk vækst over 10%
- Afkast af investeret kapital på ~20%

Redefineret kerneforretning og én ledelseenhed

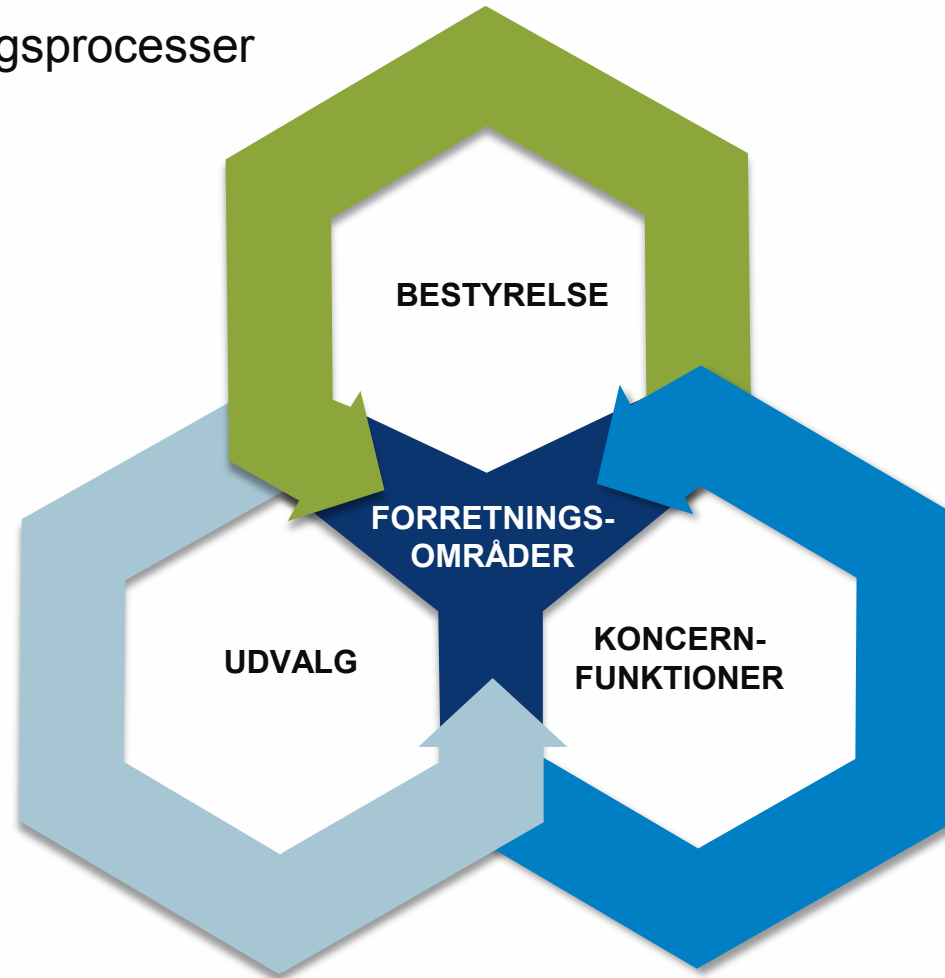
SEGMENTER MED VÆKSTPOTENTIALE

- Imaging & Metrology
- Sensing & Energy
- Material Processing

ÉN LEDELSESENHED
NKT Photonics

NKTs ledelsesmodel

- Hurtigere og smidigere beslutningsprocesser
- Dynamisk struktur
- Fremmer strategisk dialog
- Tæt samarbejde om at optimere værdiskabelsen



Afsked med to bestyrelsesmedlemmer

Kristian Siem - næstformand



Kurt Bligaard Pedersen – formand for Nomineringsudvalg



Valg af nye bestyrelsesmedlemmer

René Svendsen-Tune



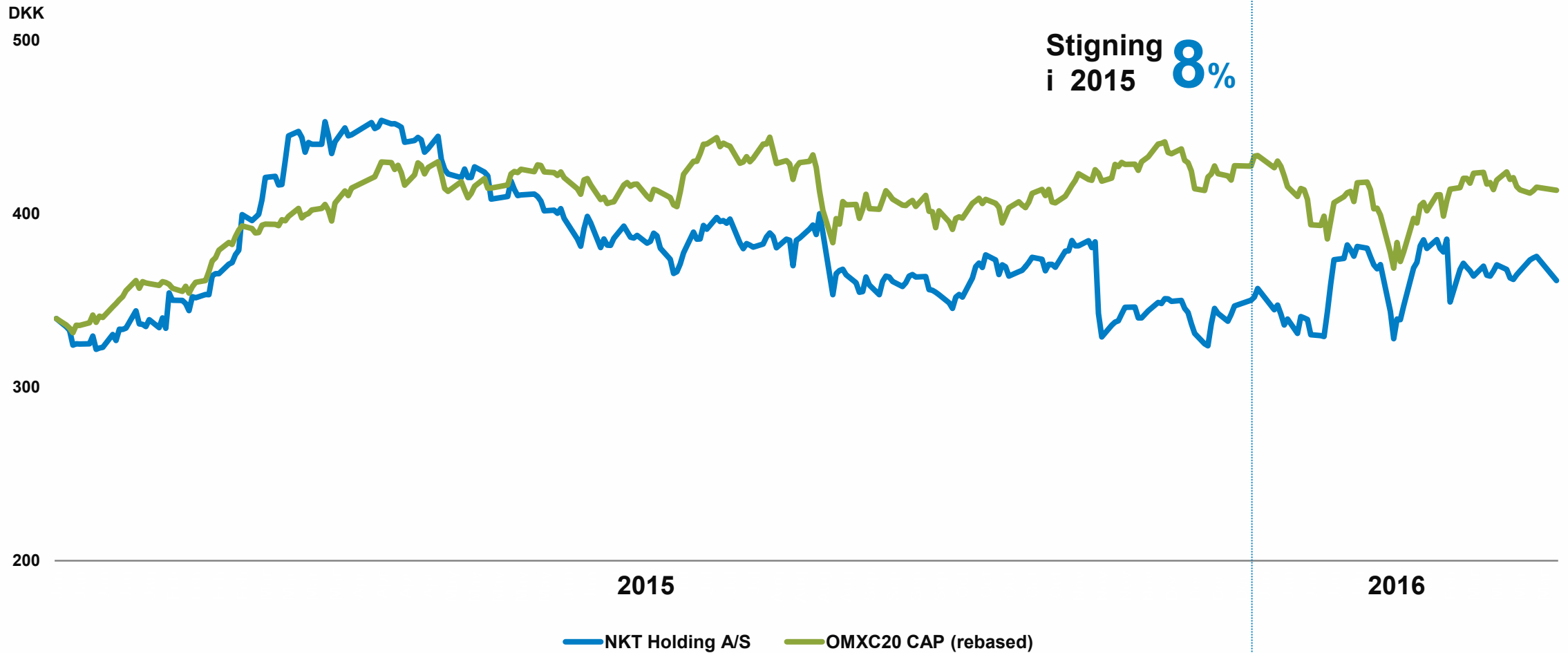
Anders Runevad



Tak til medarbejderne



NKT aktiens udvikling

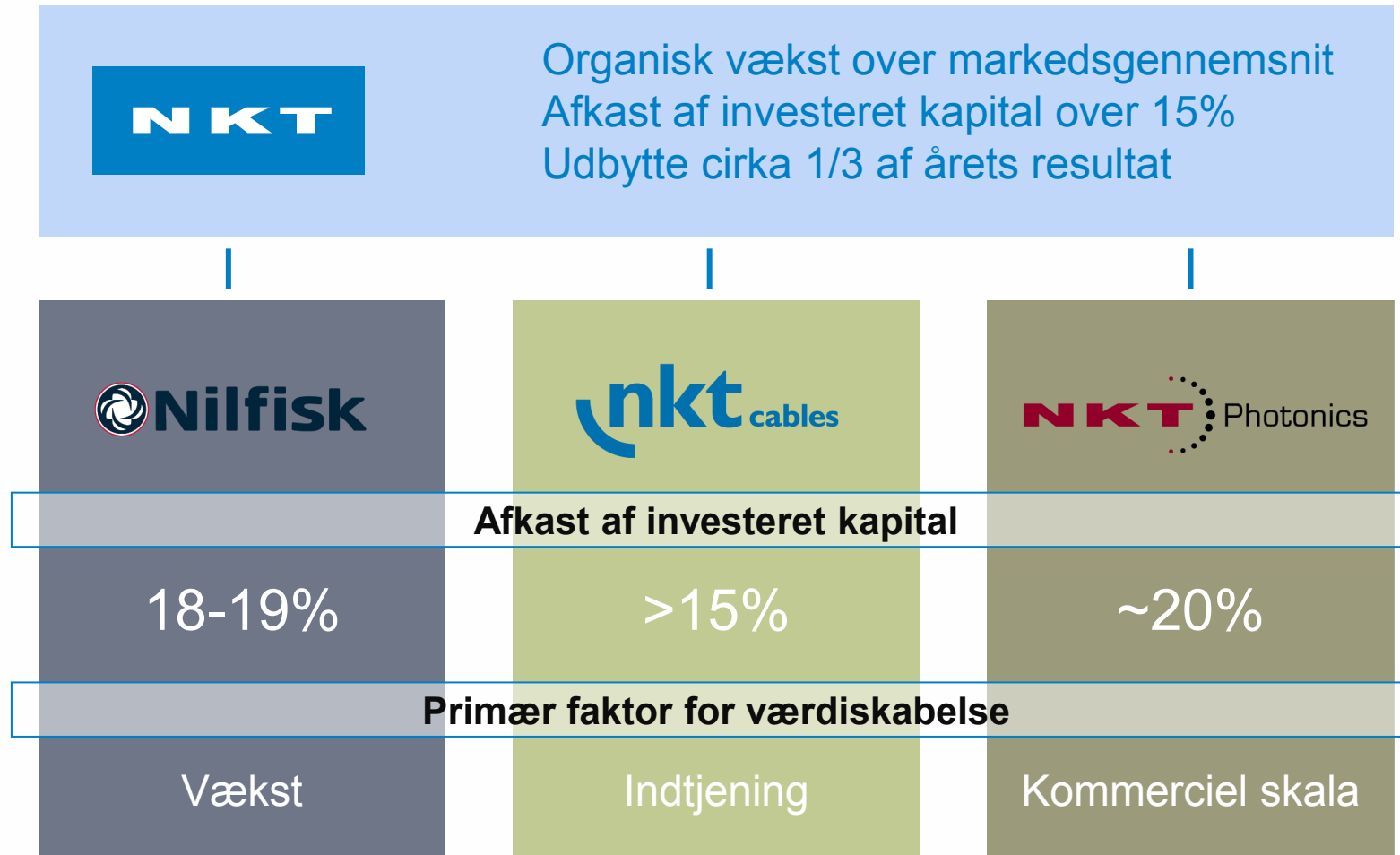


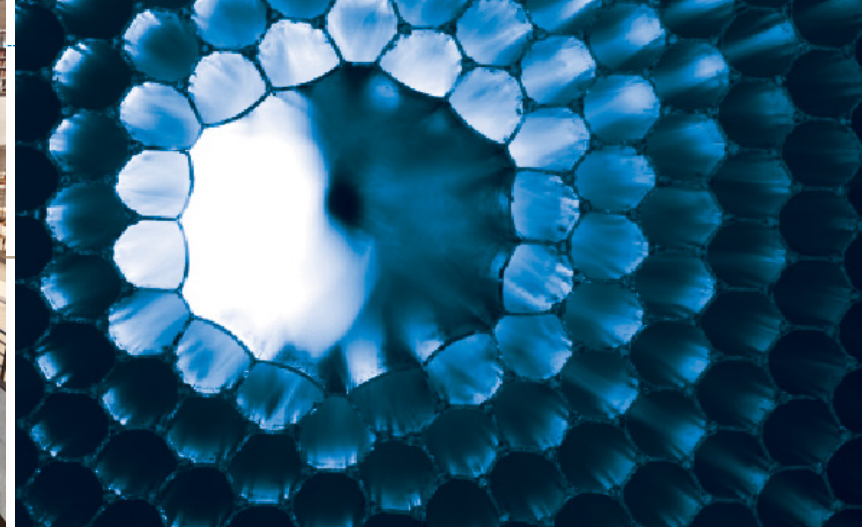
Forventninger til 2016

Flad organisk vækst

**Operationel EBITDA-margin*
på niveau med 2015 (9,4%)**

Langsigtet, aktivt ejerskab som grundlag for øget værdiskabelse





Generalforsamling 2016