

Selskabsmeddelelse

18. september 2017
Meddelelse nr. 19

NKT A/S
Vibeholms Allé 25
DK-2605 Brøndby
Denmark

T: +45 43 48 20 00
www.nkt.com
CVR 62725214

NKT A/S spaltes i to selvstændigt børsnoterede selskaber

Som tidligere meddelt har bestyrelsen i NKT A/S (NKT) besluttet at gennemføre en spaltning af selskabet i to selvstændige virksomheder – Nilfisk og NKT. Med købet af ABB HV Cables i marts 2017 blev NKT en førende leverandør af højspændingskabler, mens Nilfisk er en førende aktør inden for professionelt rengøringsudstyr. Begge virksomheder er således stærke, selvstændige selskaber.

Som følge af beslutningen har NKT i dag offentliggjort en spaltningsredegørelse, jf. det vedhæftede dokument. Spaltningen er betinget af godkendelse på en ekstraordinær generalforsamling, der afholdes den 10. oktober 2017, og som vil blive indkaldt ved en særskilt meddelelse i dag. Spaltningsredegørelsen supplerer spaltningsplanen, der blev offentliggjort den 11. september 2017, jf. Selskabsmeddelelse nr. 18.

Bestyrelsesformand for NKT, Jens Due Olsen, udtaler:

- Beslutningen om at spalte holdingselskabet i to selvstændigt noterede selskaber er kulminationen på en lang strategisk rejse der har til formål at skabe to stærke selskaber, der hver har en klart defineret investeringscase som en af de førende inden for deres respektive brancher: Nilfisk, en førende leverandør af professionelt rengøringsudstyr og -ydelser, og NKT, en førende leverandør af energikabler. Vi betragter spaltningen som starten på et nyt kapitel og en mulighed for at indfri begge selskabers fulde potentiale for værditilvækst.

Nedenfor følger en kort beskrivelse af NKT og Nilfisk. Den noterede Nilfisk-enhed vil være Nilfisk Holding A/S. Der henvises til den vedhæftede spaltningsredegørelse for yderligere oplysninger.

Nilfisk

Nilfisk er en førende aktør inden for branchen for professionelt rengøringsudstyr. Værdien af det globale marked for professionelt rengøringsudstyr, der er relevant for Nilfisk, skønnes at udgøre ca. EUR 7,5 mia. årligt og vokser generelt i takt med reelt BNP.

Udvalgte primære styrker

Global leder i den attraktive branche for professionelt rengøringsudstyr

Nilfisk har en estimeret global markedsandel på ca. 11-13% og en stærk markedsposition inden for high-end-segmentet, som anslås at udgøre ca. 45-50% af den samlede markedsværdi. Nilfisk har en estimeret markedsandel inden for high-end-segmentet på ca. 20-25%. Nilfisk ser vækstmuligheder inden for sit kernesegment, high-end-segmentet, såvel som i mid-market-segmentet og på vækstmarkederne. Endvidere kan nye teknologier inden for intelligent rengøring øge markedspotentialet for professionelt rengøringsudstyr.

God kundeadgang

Nilfisk opererer globalt og er tilstede i 45 lande med egne salgsselskaber og flere end 1.700 salgsrepræsentanter. Med et netværk af forhandlere når Nilfisk samlet set ud til i alt mere end 100 lande. Nilfisk betjener en stor og bredt sammensat kundegruppe bestående af mere end 200.000 aktive kunder. De ti største kunder tegnede sig i 2016 for ca. 10% af Nilfisks omsætning. Nilfisk har en stærk portefølje af meget anerkendte brands med høj troværdighed, hvoraf nogle har været på markedet i mere end 100 år. De globale brands Nilfisk og Viper suppleres af en række regionale og lokale brands.

Bred vifte af kvalitetsprodukter og et anerkendt udbud inden for eftersalg

Nilfisk tilbyder en bred vifte af rengøringsudstyr med høj ydeevne og driftssikkerhed (gulvrengøringsmaskiner, støvsugere og højtryksrensere). Derudover tilbyder Nilfisk eftersalg med merværdi, herunder serviceløsninger, reservedele og tilbehør, der udgjorde 35% af den samlede omsætning i 2016. Udbuddet inden for eftersalg er med til at styrke kunderelationerne, hvorved man sikrer en høj kundefastholdelse, og skaber nye salgsmuligheder. I 2016 anvendte Nilfisk 3,6% af omsætningen på produktudvikling og beskæftigede mere end 250 medarbejdere inden for området.

Lav kapitalintensitet via effektivt indkøb og en samlings- og montagefokuseret produktion

Nilfisk har en standardiseret produktion baseret på samling og montage og et fleksibelt produktionssetup med et begrænset behov for anlægsinvesteringer og arbejdskapital. Nilfisk har i alt 17 produktionsanlæg i ti lande, og de primære fabrikker ligger i Ungarn, Italien, Kina, USA og Mexico. Fra 2012 til 2016 foretog Nilfisk investeringer i materielle anlægsaktiver på mellem 1,3% og 2,2% af den årlige omsætning, og Nilfisk har ledig kapacitet til at understøtte den fremtidige vækst.

Regnskabsmæssige forventninger og udbyttepolitik

I forbindelse med spaltningen har Nilfisk fastsat følgende mål på mellemlangt sigt, tre til fem år:

- Organisk omsætningsvækst på 3-5% pr. år
- EBITDA-margin før særlige poster på 13-15%
- Afkast af investeret kapital (RoCE) på over 20%

Nilfisk forventer organisk omsætningsvækst på 2-4% og en EBITDA-margin før særlige poster på 11,0-11,5% i 2017. Forventningerne til 2017 er uændrede i forhold udmeldingen i delårsrapporten for 2. kvartal 2017, som blev offentliggjort den 17. august 2017.

Nilfisks mål er en gearingsgrad på eller under 2,5, målt som nettorentebærende gæld divideret med EBITDA før særlige poster. Pr. 30. juni 2017 var proforma-gearingsgraden 3,1 - målt som nettorentebærende gæld divideret med EBITDA før særlige poster, løbende 12 måneder.

Nilfisk planlægger en udbyttepolitik med en målsætning om et udbytte på cirka 1/3 af årets resultat. Den første udbyttebetaling forventes at finde sted i 2019 på baggrund af resultatet for 2018. Yderligere overskydende likviditet kan udloddes som aktietilbagekøb eller ekstraordinært udbytte.

Bestyrelse og direktion i Nilfisk Holding A/S

Følgende kandidater vil blive foreslået valgt til bestyrelsen i Nilfisk Holding A/S på den ekstraordinære generalforsamling:

Jens Due Olsen
René Svendsen-Tune
Jens Maaløe
Jutta af Rosenborg
Anders Runevad
Lars Sandahl Sørensen

Direktionen i Nilfisk består af CEO Hans Henrik Lund og CFO Karina Deacon.

NKT

NKT er en førende leverandør af systemer og løsninger inden energikabler, baseret på både jævn- (DC) og vekselstrøm (AC). NKT har moderne og teknologisk avancerede produktionsanlæg i Europa og salgskontorer over hele verden.

Udvalgte primære styrker

Attraktivt positioneret i nogle af de mest lønsomme segmenter i kabelindustrien

NKT har et attraktivt produktmix, der består af det attraktive, voksende AC/DC-højspændingssegment og det mere stabile mellem- og lavspændingssegment. Vækstpotentialitet for højspændingsmarkedet er attraktivt, og der er en række projekter i pipelinen i de kommende år. Inden for mellem- og lavspændingssegmentet er markederne mere stabile, og her har NKT en stærk position i udvalgte lande i Nord- og Vesteuropa.

Førende leverandør af kvalitetsløsninger til de voksende globale markeder for DC-højspænding og de etablerede markeder for AC-højspænding

Med en førende produktportefølje i højspændingssegmentet er NKT godt rustet til at vinde dele af dette voksende marked. NKT har etableret en solid position på højspændingsmarkedet, både inden for AC- og DC-teknologi, drevet af leverancer til en række projekter i de senere år. I april 2017 lancerede NKT verdens kraftigste ekstruderede 640kV DC-landkabelsystem, som kan udgøre en vigtig faktor for at være positioneret mod den stigende antal DC-højspændingsprojekter, der forventes i markedet både i og uden for Europa.

En førende europæisk spiller på mellem- og lavspændingsmarkeder med fokus på profitabel vækst

NKT har stærke markedspositioner i mellem- og lavspændingssegmenterne i Danmark, Tyskland, Sverige, Polen og Tjekkiet, og der er desuden attraktive vækstmuligheder på andre europæiske markeder. De stærke markedspositioner er baseret på langvarige samarbejdsrelationer med store kunder i hele Europa. NKT tilbyder en række produkter på tværs af segmenter, og med afsæt i et distributions-setup, der dækker flere kanaler, kan NKT tilbyde skræddersyede løsninger, der opfylder kundespecifikke behov.

Skalerbare, omkostningseffektive produktionsanlæg og turnkey-kompetencer i verdensklasse

Inden for højspænding har NKT to af verdens mest omkostningseffektive og teknologisk avancerede produktionsanlæg i Köln, Tyskland og Karlskrona, Sverige med moderne og højt avanceret udstyr. Fabrikken i Köln blev indviet i 2010, og fabrikken i Karlskrona er i de senere år blevet væsentligt opgraderet. Som en af de få aktører i energikabelindustrien tilbyder NKT sine kunder komplette turnkey-løsninger, inklusive design og produktion af højspændingskabler, og relaterede kabellægningsydelser med kabeludlægningseskibet NKT Victoria.

Regnskabsmæssige forventninger og udbyttepolitik

I forbindelse med spaltningen har NKT fastsat følgende mål på mellemlangt sigt, tre til fem år:

- Operationel EBITDA på cirka EUR 200-225 mio.
- Afkast af investeret kapital (RoCE) på over 13%

NKT forventer i 2017 en omsætning (standard metalpriser) på cirka EUR 1,1 mia. og operationelt EBITDA på cirka EUR 140 mio., svarende til en operationel EBITDA-margin på cirka 12,7%.

NKT har et mål for gearingsgrad på op til cirka 1,5, målt som nettorentebærende gæld divideret med EBITDA. Pr. 30. juni 2017 var proforma-gearingsgraden 2,2 - målt som nettorentebærende gæld divideret med EBITDA, løbende tolv måneder.

NKT planlægger en udbyttepolitik med en målsætning om et udbytte på cirka 1/3 af årets resultat, forudsat at kapitalstrukturen tillader det. Yderligere overskydende likviditet kan udloddes som aktietilbagekøb eller ekstraordinært udbytte. Der forventes ikke at blive udbetalt udbytte i 2018 på baggrund af resultatet for 2017 som følge af fokus på at nedbringe gældsniveauet.

NKT Photonics

NKT Photonics, en førende leverandør af højtydende fiberlasere og fotoniske krystalfibre, vil efter spaltningen fortsat indgå i en fælles holdingstruktur med NKT, og vil fortsat drive virksomhed som et 100% selvstændigt selskab, der rapporterer direkte til NKT's bestyrelse.

NKT Photonics fastsat følgende mål på mellemlangt sigt, tre til fem år:

- Årlig organsik vækst på over 10%
- EBITDA-margin på cirka 25%
- Afkast af investeret kapital (RoCE) på cirka 20%

Bestyrelse og direktion i NKT

Bestyrelsen i NKT består af følgende generalforsamlingsvalgte medlemmer:

Jens Due Olsen
René Svendsen-Tune
Jens Maaløe
Jutta af Rosenborg
Anders Runevad
Lars Sandahl Sørensen

Anders Runevad har besluttet at træde tilbage, og bestyrelsen foreslår valg af Andreas Nauen på den ekstraordinære generalforsamling, der afholdes den 12. oktober 2017.

Direktionen i NKT består af CEO Michael H. Lyng. Basil Garabet er CEO for NKT Photonics.

Oplysninger om spaltningen

Som det fremgår af spaltningsplanen, der blev offentliggjort den 11. september 2017, vil denne blive gennemført som en delvis, skattefri spaltning af NKT, som regnskabsmæssigt vil få tilbagevirkende kraft pr. 1. januar 2017.

På tidspunktet for spaltningens gennemførelse vil aktionærerne i NKT også blive aktionærer i Nilfisk Holding A/S med samme antal aktier som i NKT. Aktierne i Nilfisk Holding A/S vil blive noteret i de berettigede modtagende aktionærers navne. Modtagende aktionærer vil umiddelbart efter registrering i VP Securities få meddelelse om det antal aktier i Nilfisk Holding A/S, de er blevet tildelt. De modtagende aktionærer skal således ikke foretage sig noget i forbindelse med udstedelsen af aktier i Nilfisk Holding A/S. Der henvises til spaltningsredegørelsen for yderligere oplysninger om spaltningen.

Forventet tidsplan for de vigtigste begivenheder

Begivenhed	Dato
Ekstraordinær generalforsamling til vedtagelse af spaltningen, herunder valg af bestyrelse i Nilfisk Holding A/S	10. oktober 2017
Registrering af spaltningen i Erhvervsstyrelsen	10. oktober 2017
Sidste handelsdag for aktier i NKT herunder Nilfisk (skæringsdatoen)	11. oktober 2017 kl. 17.00 dansk tid
Officiel notering af aktierne i Nilfisk Holding A/S på Nasdaq Copenhagen og første handelsdag (permanent ISIN-kode: DK0060907293, handelssymbol "NLFSK")	12. oktober 2017
Registreringsdato (dvs. tidspunktet for opgørelse af, hvilke aktionærer i NKT der vil være modtagende aktionærer i forbindelse med spaltningen)	13. oktober 2017 kl. 17.59 dansk tid
Levering af aktier i Nilfisk Holding A/S til modtagende aktionærer	16. oktober 2017

Ovenstående tidsplan kan ændres. Eventuelle ændringer offentliggøres via Nasdaq Copenhagen.

J. P. Morgan Securities plc. og Nordea Danmark, filial af Nordea Bank AB (publ), Sverige, har fungeret som finansielle rådgivere og Kromann Reumert som juridiske rådgivere i forbindelse med spaltningen.

Kontakt

Investor Relations: Michael Nass Nielsen, Head of Investor Relations, Tlf.: +45 2494 1654

Media Relations: Helle Gudiksen, Head of Group Communications, Tlf.: +45 2349 9098