



NKT

Globale perspektiver



Indhold

	Side
NKT i 2007	2
NKT aktien	6
Corporate Governance	8
Building Power strategi	10
NKT Cables	
› Rundt om NKT Cables	12
› Ud over den danske grænse	14
› Højhastighedstog på NKT ledninger	16
› Førende på højspænding	18
Nilfisk-Advance	
› Rundt om Nilfisk-Advance	20
› Fremdrift i USA	24
› Renlighed på nye markeder	26
NKT Photonics	
› Rundt om NKT Photonics	28
› Fiberoptisk temperaturmålesystem kan øge sikkerheden	30
› Den lyttende laser	32
NKT Flexibles	
› Rundt om NKT Flexibles	34
› Olieørst giver fyldte ordrebøger	36

NKT - globale perspektiver

Denne publikation beskriver væsentlige aspekter af NKT koncernens forretningsmæssige og finansielle udvikling i 2007, inklusive en beskrivelse af den verden som NKT er en del af. Publikationen bringer udvalgte nøgletal og resultater fra koncernens årsrapport for 2007. For en fuldstændig gennemgang henvises til den fulde og reviderede årsrapport.

Årsrapport 2007

Den fulde og reviderede årsrapport for 2007 er vedlagt på CD-rom og kan endvidere downloades fra koncernens hjemmeside www.nkt.dk.



Thomas Hofman-Bang, adm. direktør og Christian Kjær, bestyrelsesformand

Tempoet var højt i NKT koncernen i 2007, og vi nåede de mål, vi havde sat os for året. NKT koncernen som helhed fik i 2007 en omsætning på 13,5 mia. kr., et resultat før skat tæt på 1 mia. kr. og frie pengestrømme fra driften på mere end 1,1 mia. kr. Det er resultater, der ligger væsentlig over de forventninger, vi havde ved indgangen til året.

Fra koncernledelsens side er tilfredsheden stor og samtlige af koncernens mere end 8.300 medarbejdere kan være stolte af de resultater, vi har nået. Den positive udvikling har skabt et solidt grundlag for fremtiden og understøtter i høj grad vores erklærede strategi om profitabel vækst.

Med vedtagelsen af strategiplanen "Building Power," fik vi i 2007 fastlagt rammerne for vores fremtidige vækst. Building Power sætter de mål, vi skal nå i perioden frem til 2012, hvor vi vil løfte overskudsgraden i alle forretningsområder både

ved organisk vækst og gennem opkøb af andre af markedets aktører.

Vi har allerede vist, at vores selskaber kan levere organisk vækst. Både NKT Cables, Nilfisk-Advance, NKT Photonics gruppen og NKT Flexibles viste solide stigninger i salget i 2007, drevet af en række underliggende faktorer, som skaber efterspørgsel efter selskabernes produkter.

På opkøbssiden var 2007 også et aktivt år. Nilfisk-Advance købte den kinesiske Viper-gruppe, der gjorde Nilfisk-Advance til den største udbyder af rengøringsmaskiner i Kina. Herudover foretog Nilfisk-Advance opkøb af salgs- og servicevirksomheder i Danmark, England og Sydafrika.

Overtagelsen af den tjekkiske kabelvirksomhed Kablo Elektro i 2007 har givet NKT Cables en solid forretningsmæssig position i Østeuropa

indenfor lav- og mellemspændingskabler. Overtagelsen af den tyske virksomhed CCC i Berlin i 2007 og beslutningen om at bygge en ny, moderne kabelfabrik i Köln ved Rhinen understøtter markant NKT Cables' position som udbyder af højspændingskabler.

Ultimo 2007 kom NKT aktien i OMX C20-indekset. Det gav øget bevågenhed på koncernen, og vi registrerede en stor tilgang af nye aktionærer: NKT har i marts 2008 over 20.000 aktionærer.

Vi vil her takke NKT's medarbejdere for den utrolige energi og målrettede indsats, som de har lagt for dagen igennem hele 2007. Vi har stor tillid til, at vi også fremover sammen kan realisere de mål, vi har sat.

*Marts 2008
Koncernledelsen
i NKT Holding A/S*

NKT i 2007

Med et koncernresultat for 2007 tæt på 1 mia. kr. har der været tale om en meget tilfredsstillende udvikling i sammenligning med 2006. Resultatet harmonerer med de planer og finansielle målsætninger, som NKTs selskaber har haft for året

Vi giver her et kort sammendrag af den økonomiske udvikling i 2007, og mere kan læses i de enkelte selskabsafsnit, der starter på side 14 - og herudover henviser vi til den fuldstændige og reviderede årsrapport 2007.

Omsætning

Omsætningen steg i 2007 med 2,7 mia. kr. til 13,5 mia. kr., svarende til en organisk vækst på 11%, som kan henføres til :

- › NKT Cables 15%
- › Nilfisk-Advance 7%
- › NKT Photonics 19%

Ud over den organiske vækst har tilkøbte virksomheder - primært i Tjekkiet, Kina og USA - bidraget med en meromsætning på 1,5 mia. kr. og det 51% ejede NKT Flexibles steg organisk med 40% til 1,2 mia. kr.

Den seneste forventning om en omsætning i niveauet 13,4 mia. kr. er hermed realiseret, og der er samtidig tale om markant stigning i forhold til de oprindelige forventninger til 2007, der inkluderede en omsætning på 12,7 mia. kr.

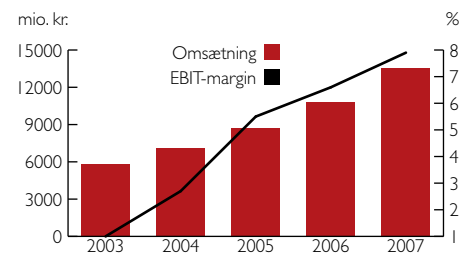
Driftsresultat

Koncernens driftsresultat (EBIT) blev 1.133 mio. kr. mod 818 mio. kr. året før. Det svarer umiddelbart til en resultatfremgang på 315 mio. kr., men når der korrigeres for salg af ejendomme i 2006 og 2007 er der reelt tale om en driftsmæssig resultatfremgang på 353 mio. kr., svarende til 50%. Driftsresultatet pr. selskab er vist i oversigten på side 3.

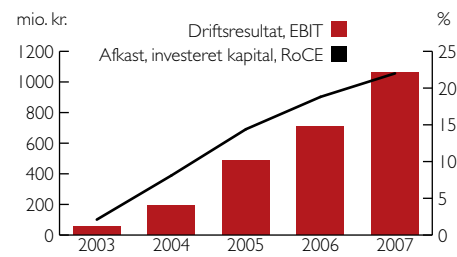
Resultat og udbytte

For 2007 blev koncernens resultat før skat 988 mio. kr. mod 769 mio. kr. i 2006 - en fremgang på 219 mio. kr. Når der reguleres for de solgte

OMSÆTNING OG EBIT-MARGIN



UDVIKLING I EBIT OG ROCE





"Samtlige målsætninger der har været sat igennem året er indfriet, og hermed er en lang række vækstrelateret tiltag gennemført i koncernens selskaber"

Michael Hedegaard Lyng, CFO, NKT Holding



ejendomme, er den reelle fremgang 257 mio. kr., svarende til 39%.

Med et resultat før skat på 988 mio. kr. blev den seneste forventning om et resultat i niveauet 1 mia. kr. indfriet og der er samtidig tale om et væsentligt bedre resultat end forventet ved årets start, hvor forventningen var et resultat før skat i niveauet 800-850 mio. kr. Resultatet svarer til en fremgang på 39% i forhold til 2006.

NKT koncernens resultat efter skat for 2007 blev 820 mio. kr. mod 603 mio. kr. året før. I tråd med koncernens politik om at udlodde ca. 1/3 af årets resultat efter skat i udbytte, indstiller bestyrelsen til generalforsamlingen, at der udbetales et ordinært udbytte på 11 kr. pr. aktie, svarende til i alt 260 mio. kr.

Balance

Den samlede balancesum, blev 9.099 mio. kr. ved slutningen af 2007 mod 7.350 mio. kr. ved slutningen af 2006, og er således steget med 1.749 mio. kr. Stigningen kan primært henføres til effekten af tilkøbte virksomheder:

DRIFTSRESULTAT PR. SELSKAB

Beløb i mio. kr.	Realiseret 2006	Realiseret 2007	Ændring %
NKT Cables	301	504	67
Nilfisk-Advance	400	494	24
NKT Photonics	(31)	(32)	(3)
NKT Flexibles (51%)	53	121	128
Øvrige	(13)	(24)	-
Sammenligneligt EBIT	710	1.063	50
Engangsposter	108	70	-
Rapporteret EBIT	818	1.133	39

Egenkapital

Koncernens egenkapital udgør 3.282 mio. kr. ved slutningen af 2007 mod 2.806 mio. kr. i 2006. Egenkapitalandelen udgør 36% imod 38% året før. Udbetalt udbytte i 2007 har reduceret egenkapitalen med 235 mio. kr. og kursreguleringer vedrørende udenlandske virksomheder har reduceret egenkapitalen med 106 mio. kr.

Investeret kapital

Den investerede kapital udgør 5.005 mio. kr., hvilket er en stigning på 1.177 mio. kr. i forhold til ultimo 2006 (3.828 mio. kr.). Af stigningen kan 1.408 mio. kr. primært henføres til tilkøbte virksomheder:

Arbejdskapitalen udgør 2.176 mio. kr., svarende til 16,1% af omsætningen i forhold til 19,5% i

2006 og der er således - når der korrigeres for akquisitionerne - tale om et fald på 396 mio. kr.

Rentebærende gæld og pengestrømme

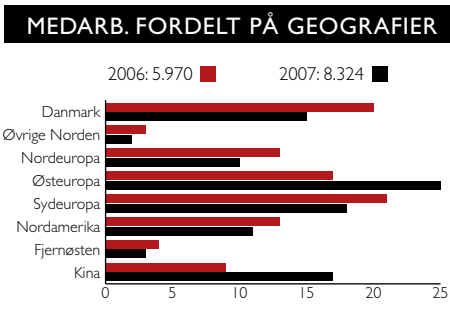
Koncernens nettorentebærende gæld ultimo 2007 udgør 1.995 mio. kr., som skal ses i forhold til en nettorentebærende gæld primo 2007 på 1.023 mio. kr.

Den frie pengestrøm blev - før køb af virksomheder - 696 mio. kr. i 2007 i forhold til 237 mio. kr. i 2006. Forbedringen på 459 mio. kr. inkluderer et højere nettoinvesteringsniveau i 2007 med 366 mio. kr.

Der er i 2007 anvendt 1.039 mio. kr. til køb af virksomheder (primært relateret til Kablo Elektro og Viper), hvilket er hovedårsagen til stigningen i den rentebærende gæld.

Medarbejdere

Ved udgangen af 2007 havde NKT koncernen 8.324 medarbejdere imod 5.970 ultimo 2006. Stigningen kan primært relateres til tilkøbte virksomheder; og som det fremgår af figuren kan stigningen også henføres til Kina (fra 9% i 2006 til 17% i 2007) og Østeuropa (fra 17% i 2006 til 25% i 2007).



5 ÅRS HOVED- OG NØGLETAL (uddrag fra årsrapport 2007)

Beløb i mio. kr.	2003	2004	2005	2006	2007
Resultatopgørelse					
Omsætning	5.824	7.138	8.750	10.815	13.525
Driftsresultat (EBIT)	92	182	485	818	1.133
Aktionærerne i NKT Holding A/S' andel af resultat	85	186	356	582	805
Balance					
Aktiekapital	500	490	490	470	473
Aktionærerne i NKT Holding A/S' andel af egenkapital	2.831	2.674	2.672	2.787	3.246
Balancesum	4.663	5.869	6.177	7.350	9.099
Rentebærende poster; netto	409	(145)	(764)	(1.023)	(1.995)
Investeret kapital (capital employed)	2.549	2.895	3.499	3.829	5.005
Øvrigt					
Afkast af investeret kapital (RoCE)	2,1%	8,1%	14,4%	18,8%	22,0%
Udbetalt udbytte, kr. pr. aktie	4,0	8,0	8,0	12,0	10,0
Børskurs, kr. pr. aktie	108	159	289	503	459
Antal medarbejdere, gennemsnit	4.932	5.747	5.906	6.016	7.575

FORVENTNINGER TIL 2008

Omsætningen

I 2008 forventer vi en koncernomsætning i niveauet 14,5 mia. kr., hvilket svarer til en organisk vækst på 7%.

Fremgangen vil bl.a. være drevet af en organisk vækst for NKT Cables i niveauet 8%, Nilfisk-Advance i niveauet 5% og NKT Photonics i niveauet 30%.

Resultat før skat

Vi forventer at realisere et resultat før skat i niveauet 900 mio. kr., svarende til et uændret resultatniveau i forhold til 2007 korrigeret for poster af engangskaraktér.

Resultatet er baseret på en fremgang i det samlede driftsresultat før afskrivninger (EBITDA) i niveauet 6%.

Forudsætninger

I forventningerne har vi ikke taget højde for konsekvenser; som kan relateres til en markant negativ konjunkturudvikling eller for ekstreme udsving i valutakurser; energi- og råvarepriser.

"Den positive udvikling har skabt et solidt grundlag for fremtiden og understøtter i høj grad vores erklærede strategi om profitabel vækst, som vi vedtog i årets løb"



NKT aktien



Aktiekapitalen i NKT Holding A/S er på i alt 472.751.100 kr. svarende til 23.637.555 stk. aktier á 20 kr. NKT har én aktieklasser og ingen aktier har særlige rettigheder

NKT-aktien er noteret på OMX Den Nordiske Børs København med fondskode DK0010287663 og indgår i Nordic Large Cap-indekset og fra 27. december 2007 også i OMX C20 indekset.

Kursudvikling, markedsværdi og omsætning

NKTs aktiekurs faldt med 9% i 2007 og sluttede året på 459 DKK pr. aktie. Når der korrigeres for udbetalt udbytte, var det reelle ak-

tieafkast på minus 7%. I samme periode steg OMX-C20 indekset med 4%. Markedsværdien af selskabets aktier udgjorde 10,8 mia. kr. pr. 31. december 2007. I 2007 var den gennemsnitlige daglige omsætning i NKT aktien 83,7 mio. kr. mod 31,7 mio. kr. i 2006

Aktionærer

Selskabets største aktionær er fortsat ATP, der ejer mere end 10% af aktiekapitalen. Ingen anden aktionær har anmeldt en ejerandel på over 5%. Ved udgangen af 2007 havde NKT Holding mere end 19.000 navnenoterede aktionærer, som tilsammen repræsenterede 73% af aktiekapitalen.

Omkring 48% af aktiekapitalen skønnes at være ejet af aktionærer i Danmark, mens de reste-

rende 52% anslås at være ejet af udenlandske aktionærer eller af ikke-registrede aktionærer.

Udbyttepolitik

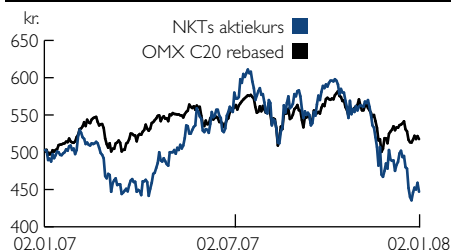
Det er koncernens politik at fastholde en stabil udbyttepolitik, som giver NKTs aktionærer et løbende kontant afkast af deres investering samtidig med, at en del af overskuddet reinvesteres i koncernens fremadrettede udvikling og vækst.

I den nuværende strategiperiode (2008-2012) fastholdes en årlig udbyttebetaling, der udgør ca. 1/3 af årets resultat efter skat.

Ledelsens besiddelser af NKT aktier

Medlemmerne af bestyrelsen havde ultimo 2007 i alt 728.964 aktier i NKT, hvilket repræsenterer en samlet markedsværdi på 335 mio. kr. Medlem-

KURSUDVIKLING





Investorkontakt

Aktieanalytikere og institutionelle investorer

Michael Hedegaard Lyng
Finans- og økonomidirektør
Telefon 4348 3203
michael.lyng@nkt.dk

Private aktionærer

Inger Jessen
Kommunikationschef
Telefon 4348 3210
inger.jessen@nkt.dk

mer af direktionen havde i alt 55.724 aktier; svarende til en markedsværdi på 26 mio. kr:

Investor Relations

NKT har som mål at give investorer og aktieanalytikere bedst mulig indsigt i de forhold, der vurderes at være relevante for at sikre en effektiv og fair kursdannelse på NKT aktien. Det sker gennem kvalitet, konsistens og kontinuitet i de informationer, som NKT giver til markedet. Præsentation af års- og delårsrapporter transmitteres online på www.nkt.dk.

Som led i investor relation aktiviteterne føres en aktiv dialog med både eksisterende og potentielle aktionærer; herunder såvel institutionelle som private investorer. Det er en delmål-sætning aktivt at fremlægge "NKTs equity story"

over for nationale og internationale institutionelle investorer:

NKTs hjemmeside indeholder historisk og aktuel information om selskabet og aktien, herunder fondsbørsmeddelelser, aktuel og historisk kursinformation, investorpræsentationer samt års- og delårsrapporter:

NKTs kommunikation med investorer; analytikere og pressen er underlagt særlige begrænsninger i en periode på 3 uger forud for offentliggørelse af kvartals- og årsrapporter:

Navnenotering og aktiebog

Aktier kan noteres på navn ved henvendelse til det pengeinstitut, hvor aktierne ligger i depot. Aktionærer og andre interessenter har mulig-

hed for elektronisk at modtage regnskabsmeddelelser; årsrapporter og andre investorrettede publikationer. De navnenoterede aktionærer modtager skriftlig invitation til NKTs generalforsamling.

NKTs aktiebog administreres af Værdipapircentralen A/S, Helgeshøj Alle 61, Postboks 20, 2630 Taastrup.

Finanskalender 2008

10. april	Generalforsamling
14. maj	Delårsrapport 1
25. august	Delårsrapport 2
24. november	Delårsrapport 3

Corporate Governance

NKTs ledelse ønsker at fremstå som et professionelt og ansvarligt ledelsesorgan, og som følge heraf har Corporate Governance spørgsmål og offentlige debatter stor bevågenhed i NKTs koncernledelse

Koncernledelsen forholder sig løbende til NKTs ledelsespraksis i forhold til de seneste officielle Corporate Governance anbefalinger (p.t. fra oktober 2005) og mulige fremtidige ændringer som eksempelvis gennemførelsen af EUs 8. selskabsdirektiv, der sandsynligvis vil medføre pligt til nedsættelse af revisionsudvalg i børsnoterede selskaber.

På NKTs hjemmeside www.nkt.dk under menu-punktet "Investor" findes en beskrivelse af den Corporate Governance praksis, der er gældende i NKT koncernen.

Vores Corporate Governance praksis er helt overvejende i harmoni med anbefalingerne, dog med den undtagelse, at det endnu er udestående at udarbejde og offentliggøre en profil af bestyrelsens sammensætning og oplysninger om de enkelte bestyrelsesmedlemmers særlige

kompetencer, som er af betydning for varetagelsen af deres hverv som bestyrelsesmedlem i NKT Holding. En redegørelse herfor vil blive udarbejdet og offentliggjort på NKTs hjemmeside i løbet af foråret.

De seneste tiltag i forbindelse med NKTs Corporate Governance praksis er følgende:

Kommunikation

NKT Holding vil fremover fokusere på udbygning af elektronisk kommunikation med aktionærkredsen. Koncernens finansielle rapporter og andre nyheder vil således - i sammenligning med postforsendelser - nå frem til modtagerne umiddelbart efter, at de bliver offentliggjort af NKT.

På NKTs hjemmeside er der oprettet et separat "Investorservice" menupunkt, hvor aktionærer kan tilmelde sig som abonnenter på den

elektroniske nyhedsservice, hvilket ud over traditionel e-mail også inkluderer muligheden for at modtage SMS.

Endvidere er det besluttet at live-transmittere NKTs generalforsamling i 2008 med tolkning til engelsk. Det betyder, at aktionærer, der ikke har mulighed for at være til stede ved generalforsamlingen, kan følge generalforsamlingsforløbet on-line via NKTs hjemmeside. Det vil - for NKTs vedkommende - være første gang et sådant tiltag gennemføres, og det er håbet, at live-transmissionen bliver benyttet i så stort et omfang, at der er grundlag for en permanent etablering af dette kommunikationstilbud.

I 2007 deltog koncernledelsen i mere end 150 danske investormøder og ca. 135 udenlandske møder; ligesom NKT selv var vært ved en kapitalmarkedsdag, hvor der blev sat fokus på dat-



terselskabet Nilfisk-Advance under et besøg på selskabets produktionsenhed i Italien.

I forbindelse med forholdene omkring sociale, etiske eller miljømæssige aspekter er der heller ikke i 2007 anledning til at udarbejde separate tillæg herom til Årsrapporten for 2007. Koncernledelsen vil vurdere muligheden for mere aktivt at inkludere forhold omkring Corporate Social Responsibility som led i koncernens forretningsaktiviteter.

Bestyrelsesforhold

NKTs politik er, at alle bestyrelsesmedlemmer er på valg ved hver generalforsamling, og i 2007 blev den samlede bestyrelse genvalgt. Tre af de generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer er nyvalgt til bestyrelsen i hhv. 2004, 2005 og 2006, og i 2008 indstiller bestyrelsen til valg af

et nyt bestyrelsesmedlem, der skal afløse et nuværende medlem.

Der er således i de seneste år sket en betydelig fornyelse i bestyrelsens sammensætning samtidig med bevarelsen af en værdifuld kontinuitet.

I årsrapporten har vi oplyst de aktiebeholdninger i NKT, som de enkelte bestyrelsesmedlemmer og disses nærtstående parter var i besiddelse af primo marts 2008.

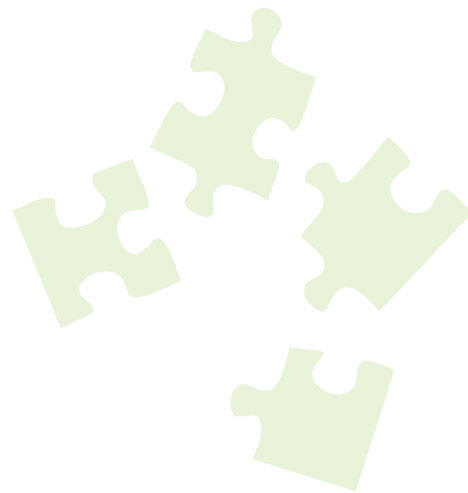
I august 2007 gennemførte bestyrelsen for anden gang selvevaluering af både bestyrelsens arbejde, evaluering af de enkelte bestyrelsesmedlemmer og de enkelte direktionsmedlemmer. Evalueringsprocessen i 2007 kortlagde bl.a. at bestyrelsen fremover ønskede at sætte yderligere ressourcer ind på spørgsmål af strategisk

karakter samt øge sin indsigt i de enkelte virksomheders forhold via hyppigere besøg på lokale geografier.

Vederlag

Det er afgørende for at opretholde en kvalificeret ledelse af NKT koncernen at kunne tiltrække bestyrelses- og direktionsmedlemmer med kompetencer, kvalifikationer og erfaringer indenfor de områder, som er væsentlige for NKTs operationelle aktiviteter. Det er derfor væsentligt, at vederlaget til bestyrelse og direktion er markedskonformt og afspejler den indsats og værdiskabelse, der gør sig gældende hos NKT. Der lægges således på generalforsamlingen i 2008 op til en regulering af bestyrelsens vederlag, ligesom retningslinier for tildeling af en incitamentsordninger vil blive fremlagt til godkendelse.

Building Power strategi



NKTs overordnede planer for de kommende fem år frem til og med 2012 er baseret på et grundlæggende strategiarbejde, gennemført i hvert af koncernens selskaber

Resultatet af selskabernes strategiarbejde er samlet i en plan for hele NKT koncernen under navnet "Building Power".

Strategiplanen udstikker de overordnede mål for NKT koncernen og for de enkelte selskaber. Strategien i sin helhed kan læses på NKT Holdings hjemmeside www.nkt.dk under menu-punktet "Investor", hvorfra den også kan downloades.

Strategien er baseret på rammebetingelser, der var kendte medio 2007. Det vil sige renteniveauer, valutakurser, råvarepriser m.v. Planen er baseret på en økonomisk vækst, svarende til gennemsnitsvæksten for en konjunkturcyklus - 2-3% pr. år.

For at bevare de enkelte selskabers konkurrenceevne også i årene fremover er det nødvendigt at have en vis størrelse i hovedaktiviteterne på de enkelte markeder. Udviklingen i den kommende strategiperiode er derfor baseret på organisk salgsvækst suppleret med opkøb af virksomheder eller forretningsaktiviteter.

Det er vores vurdering, at udsigterne primo 2008 ikke giver anledning til en justering af de langsigtede planer.

Finansiell stabilitet er i centrum for NKT Holding. Selskabet skal til enhver tid have en kapital- og en gældsstruktur, der giver et tilstrækkeligt finansielt råderum. Denne politik skal sikre NKTs kreditværdighed samtidig med, at der er

plads til investeringer og opkøb og til at fastholde en stabil dividende - også i år med svingende resultater.

For NKT Cables og Nilfisk-Advance er der defineret fem primære indsatsområder:

1. Udbygning af kundeforståelsen
2. Udvikling af nye innovative produkter
3. Udvikling af markedet - geografisk og via opkøb
4. Effektivisering af produktion og logistik
5. Udvikling af organisation og lederskab

I NKT Cables vil vi fortsat fastholde og udbygge markedspositionen indenfor energikabler og tilhører. Det skal ske ved løbende at optimere virksomhedens produktionsprocesser og

vareflow. Derudover vil NKT Cables udbygge sin markedsledende position på køreledninger til højhastighedstog - primært i Kina.

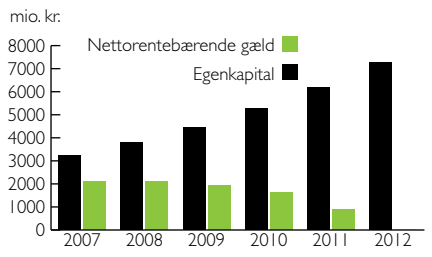
De finansielle mål for NKT Cables er en organisk vækst på i gennemsnit 12% pr. år i strategiperioden. En indtjeningsmargin (EBITA), der i strategiperioden skal løftes til 11-12% (fra 10%). NKT Cables skal i perioden fastholde et afkast af den investerede kapital på mindst 20%.

Nilfisk-Advance skal fastholde virksomhedens førende position indenfor rengøringsmaskiner til professionel anvendelse. Det sker ved at virksomheden etablerer sig på nye markeder; udbygger sin serviceorganisation og løbende optimerer sit vareflow.

De finansielle målsætninger er en organisk vækst, der i gennemsnit ligger i niveauet 6% pr. år i strategiperioden. En indtjeningsmargin (EBITA), der løftes til niveauet 10-11% (fra de nuværende

9%), og et afkast af den investerede kapital på mindst 20% i hele perioden.

FINANSIELT RÅDERUM



NKT Flexibles' finansielle målsætninger; som blev fastsat medio 2007, omfatter en helårssætning i niveauet 1,0-1,2 mia. kr. Indtjeningsmæssigt er det målet at fastholde en margin (EBITA) på 20% i strategiperioden. NKT Flexibles skal fastholde en høj kapacitetsudnyttelse og gennemføre udvidelser af kapaciteten i nødvendigt omfang.

NKT Photonics gruppens selskaber (Crystal Fibre, KOHERAS og LIOS Technology) sigter strategisk på at etablere afsætningsmuligheder for virksomhedernes produkter og dermed etablere volumenproduktion. Udover ren organisk vækst satses der også på at styrke selskabernes position og markedsområde tilstedeværelse ved hjælp af virksomhedsopkøb.

Photonics selskaberne skal i henhold til strategien opnå et løft i den samlede omsætning til 500 mio. kr. (i dag 112 mio. kr.), svarende til en gennemsnitlig årlig vækstrate på 35%.

Det nuværende underskud skal vendes til en positiv indtjeningsmargin (EBITA) i niveauet 12% i 2012. Der forventes at blive positiv senest i 2010.

BUILDING POWER - OVERORDNEDE MÅLSÆTNINGER

Organisk udvikling

Gnsn. omsætningsvækst (CAGR)	10 %
EBITDA-margin*) løftes til niveauet	13-14 %
EBITA-margin*) løftes til niveauet	11-12 %
Gearing af egenkapitalen	<100 %
NIBD/EBITDA	< 2,5x
Soliditet	> 30 %
Afkastkrav til investeret kapital (RoCE)	min. 20 %
Investeringer (ny kapacitet og vedligeholdelse)	2,5-3,0 mia. kr.
Nettoreultat efter skat/omsætning*)	8 %

Akkvisitioner

Selektive akkvisitioner indenfor nuværende forretningsområder realiseres i takt med at det finansielle råderum giver mulighed herfor - forventet rådhedsbeløb 3-7 mia. kr.

Evt. større akkvisitioner vil medføre en revurdering af de offentliggjorte forventninger.

*) Overskudsgrader er beregnet på grundlag af en omsætning opgjort til standard metalpriser i NKT Cables.

Dividende

Fastholdelse af stabil dividendepolitik med en konstant årlig udlodning svarende til i niveauet 1/3 af nettoresultatet. Herudover skal en del af overskuddet reinvesteres i koncernens fremadrettede udvikling.

Udbetaling af ekstraordinær dividende eller opkøb og efterfølgende annullering af egne aktier vil blive overvejet som led i tilpasning af koncernens kapital.

Rundt om NKT Cables

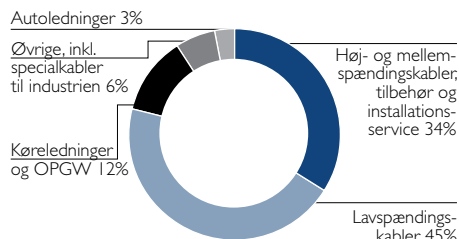
nkt cables er i dag positioneret som en betydelig international udbyder af kabler og kabelløsninger til el- og energisektoren



Produkter

nkt cables producerer og sælger alle kabeltyper fra højspænding til lavspænding samt fiberbase-rede overvågningssystemer til elsektoren. Virksomheden producerer også køreledningssystemer til højhastighedstog, ledninger til bilindustrien og en række særlige kabler til industrien.

SALG FORDELT PÅ PRODUKTER



Organisation og ledelse

nkt cables havde 3.200 medarbejdere ved udgangen af 2007. **nkt cables'** administrerende direktør Dion Metzemaekers arbejder fra hovedkontoret i København.

nkt cables har 12 produktionsfaciliteter, der ligger i Tyskland (4), Tjekkiet (3), Polen, Danmark (2), Norge og Kina. Gruppens 3 største fabrikker tegner sig for ca. 50% af den samlede omsætning.

Marked

nkt cables er aktør i forskellige markedssegmenter med markant hovedvægt på el- og energisektoren. Høj- og mellemspændingskabelprodukterne sælges direkte til elskaber og til disses hovedentreprenører, mens lavspændingskablerne sælges via elgrossister til elinstallatører - eller de afsættes direkte til industrien.

Det globale kabelmarked anslås i 2007 at være i størrelsesordenen 750 mia. kr.

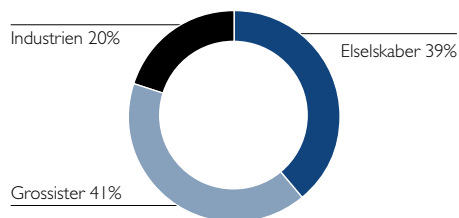
De nicherelaterede produkter, dvs. køreledningsmateriel, sælges til jernbaneselskaber og offentlige myndigheder, og særligt ledningsmateriel afsættes til bilindustrien.

Salg og kunder

nkt cables har egne salgsorganisationer i de lande, hvor virksomhedens produktionsenheder befinder sig. Tyskland, Danmark, Norge, Polen, Tjekkiet og Kina. Herfra serviceres de tilstødende markeder.

Igennem de senere år har **nkt cables** tillige etableret egne salgskontorer i England, Belgien, Holland, Frankrig, Spanien, Italien, Rusland og Sverige.

SALG FORDELT PÅ KUNDER



NKT CABLES I 2007

For **nkt cables** blev der tale om en meget tilfredsstillende udvikling i 2007 - med vækst i alle forretningsområder og på alle geografier.

Omsætning

nkt cables havde i 2007 en omsætning på 7.624 mio. kr. I sammenligning med sidste år er der tale om en omsætningsstigning på 45%. Når der korrigeres for metalprisudvikling, valuta og akquisitioner svarer det til, at der er realiseret en organisk vækst i niveauet 15%, hvilket er på niveau med de oprindelige forventninger.

Omsætningen i 2007 er samlet set påvirket positivt med i niveauet 120 mio. kr. fra metalprisudviklingen, og herudover har akquisitioner bidraget med en omsætning i 2007 på 1.441 mio. kr.

Resultatudvikling

Driftsresultatet før afskrivninger (EBITDA) udgør 719 mio. kr. Beløbet inkluderer en netto-gevinst på 70 mio. kr. fra et salg af en fabriksejendom i Köln. Korrigeret herfor udgør EBITDA 649 mio. kr., hvilket svarer til en margin på 13,3% målt på standardmetalpris. I sammenligning med 2006 er

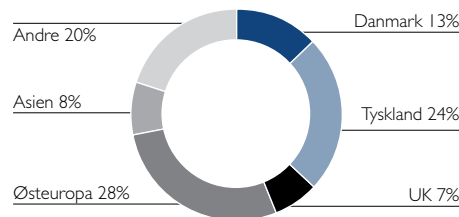
der således sket en stigning i indtjening på 286 mio. kr.

Resultatfremgangen afspejler dels den effektivitetsfremgang, der har kendetegnet udviklingen i **nkt cables** i de seneste år efter gennemførelsen af en række restruktureringstiltag, dels at en kapacitetsudnyttelse tæt på 100% har gjort sig gældende. Herudover har tilgangen af Kablo Elektro i januar 2007 og CCC i maj 2007 bidraget positivt til udviklingen.

Årets forløb

Mest markant var udviklingen indenfor højspændingskabler og -systemer, der er drevet af behovet for opdatering og udbygning af elnettenes verden over. Som følge heraf blev der sidst på året truffet beslutning om at fraflytte **nkt cables'** hidtidige domicil i Köln, til fordel for et helt nyt domicil med en attraktiv beliggenhed ved Rhinen. Her skal der bygges en moderne fabrik, der vil tilføre **nkt cables** produktionskapacitet, fleksibilitet, mulighed for at fremstille søkabler samt ikke mindst attraktive transportmuligheder for de store og tunge kabelleverancer via Rhinen.

SALG FORDELT PÅ GEOGRAFIER



Også leverancer af lavspændingskabler til bygge- og anlægssektoren bidrog positivt til **nkt cables'** vækst og resultatudvikling i 2007.

Karakteristisk for denne del af forretningen er det, at aktivitetsniveauet indenfor bygge- og anlægssektoren er stærkt påvirkeligt overfor de enkelte landes økonomiske udvikling. **nkt cables'** relativt brede markedsdækning eliminerer i nogen udstrækning de op- og nedgange, der traditionelt er knyttet til denne del af forretningen. Fra midten af 2007 har der i nogle af de største lande kunnet spores en vis stagnation - et forhold, der sædvanligvis medfører skærpet konkurrence og prispres.

I Kina indgik **nkt cables** i et joint venture samarbejdsprojekt med virksomheden Daqo om bygning af en ny fabrik, der skal fremstille køreledninger til højhastighedsjernbanestrækninger. Den nye fabrik skal starte produktion i slutningen af 2008.

I 2007 har **nkt cables** indenfor produktudvikling haft fokus på den videre udvikling af systemløsninger til energiselskaber, der kan øge udnyttelsen af eksisterende netanlæg og udvikling af løsninger, der kan reducere CO₂ problemstillingerne og fremme den praktiske anvendelse af alternative energikilder.

Forventninger til 2008

nkt cables forventer i 2008 en organisk omsætningsvækst i niveauet 8%. Målt i løbende metalpriser svarer det til en omsætningsfremgang på 500 mDKK til i niveauet 8.100 mio. kr.

Indtjeningsmæssigt forventes en overskudsgrad (EBIT) i niveauet 9,5% målt i standardmetalpriser og der er således tale om et lavere niveau i forhold til 2007, som primært kan henføres til højere omkostninger til energi, lønninger og plasticmaterialer.

Ud over den danske grænse



nkt cables har leveret kabler til byggeriet i Danmark i mere end 100 år. Men siden starten i slutningen af 1800-tallet er der sket en rivende udvikling på hele kabelfronten

Godt halvdelen af **nkt cables'** samlede kabelforretning omfatter lav- og mellemspændingskabler, der anvendes i bygge- og anlægssektoren, industrien og private boliger. Fra oprindelig at være et teknisk avanceret specialprodukt er lav- og mellemspændingskabler i dag standardvarer, der udbydes af stort set alle kabelproducenter. Med den øgede konkurrence og et meget varierende udbud i antallet af nye byggeprojekter er der pres på indtjeningen på disse kabler. Midlet mod nedgang og prispres er automatisering og internationalt salg.

Solidt fundament i Europa

nkt cables har med købet af den tjekkiske virksomhed Kablo Elektro, der sælger kabler for over en milliard kroner om året, cementeret sin position i Europa. Det østeuropæiske marked

er i voldsom vækst og er endnu ikke så følsomt som resten af Europa.

I Østeuropa er der et betydeligt efterslæb på kontor- og hotelbyggeri, som skal indhentes i de kommende år. Byggeboomet her skaber en betydelig efterspørgsel på kabelprodukter.

Efterspørgslen efter lavspændingskabler følger udviklingen i bygge- og anlægssektoren. **nkt cables'** brede placering i Europa reducerer den sårbarhed, der knytter sig til byggebranchen, da der sjældent er lavkonjunktur samtidig overalt.

"Traditionelt set har de fleste kabelproducenter primært solgt kabler til deres eget hjemmemarked, men i dag handles kabler over grænserne," siger Dion Metzemaekers, administrerende direktør for **nkt cables** Group.

Når konkurrencen er så hård på lav- og mellemspændingskabler, øger det behovet for automatisering og omkostningsbevidsthed. Også transportomkostninger betyder en del, når indtjeningen på kablerne er snæver, så det er ikke helt enkelt at brede sin forretning ud i hele Europa, når det drejer sig om disse kabeltyper.

For at imødegå en væsentlig del af problemstillingen, har **nkt cables** samlet produktionen af bestemte kabeltyper på enkelte fabrikker, så produktionen bliver så effektiv som mulig. Sam-



Hovedtal			
Beløb i mio. kr.	2007	2006	2005
Omsætning	7.624	5.268	3.529
Driftsresultat før afskrivninger, renter og skat (EBITDA)*	649	363	242
Driftsresultat før renter og skat (EBIT)*	504	301	175
Capital employed	2.220	1.243	906
Investeringer i materielle aktiver, netto	331	156	105
Antal ansatte, gennemsnit	3.122	2.005	1.939

* Justeret for poster af éngangskarakter



tidig er produktionen fuldautomatiseret og nøje tilrettelagt i forhold til den afsætning, man har ordrer på. Dermed bliver der ikke produceret mere kabel, end der kan sælges. Lagre er dyre at have med at gøre i en tid, hvor prisen på metaller bare stiger og stiger.

Et skridt foran hele tiden

Udover omkostningsbevidsthed kræver kabelproduktion også, at man kan forny sig med en vis hurtighed. Fremover vil eksempelvis et nyt EU-direktiv sætte klare regler for, hvad kabler kan bruges til, og hvilke sikkerhedskrav kablerne skal opfylde. Kabler, der skal bruges på steder, hvor menneskeliv kan være truet, hvis der sker ulykker, skal for eksempel overholde strenge sikkerhedskrav, mens et kabel til en almindelig husinstallation er mindre reguleret.

Den første kabelproducent, der finder ud af at dække behovet for kabler i alle sikkerhedskategorier, har en klar fordel.

nkt cables udvikler hele tiden nye kabelprodukter: **nkt cables** var blandt de første til at fremstille PVC-fri kabler på fabrikken i Asnæs i Danmark. Den kabeltype er der i dag stor efterspørgsel efter i Europa, fordi de er fremstillet af miljøvenlige materialer. Miljøspørgsmål bliver stadig vigtigere at forholde sig til som ka-

nkt cables er ved at indtage Europa ved at fokusere på de markeder der har de bedste vækstbetingelser.

Kunder til lavspændingsprodukterne er virksomheder som Solar og Lemvig-Müller.

belleverandør: **nkt cables** har sin egen fabrik i Stenlille, der håndterer oparbejdning af kabelaf-fald. Denne fabrik har igennem en lang årrække spillet en betydelig rolle i **nkt cables'** bestræbelser på at leve op til bæredygtighedsprincipper og miljømæssige hensyn.

"Succes i denne del af kabelbranchen kræver ikke kun et betydeligt know-how og en betydelig innovationskraft - men også en hurtig reaktionsevne," siger Dion Metzemaekers.

Højhastighedstog på NKT ledninger

Olympiade-turister, der rejser til Kina i august, får mulighed for at tage et højhastighedstog mellem millionbyen Beijing og den nærliggende by af samme størrelse, Tianjin. Turisterne er dog formentlig uvidende om, at togtransporten foregår ved hjælp af køreledninger leveret af **nkt cables**

nkt cables i Tyskland er én af verdens førende producenter af køreledninger til højhastighedstog, der når op på over 250 kilometer i timen. **nkt cables** leverer køreledningssystemer (OCS) til højhastighedsprojekter over hele verden - hvor bl.a. Siemens er blandt nøglekunderne - men ingen steder er der planlagt så mange projekter som i Kina.

I de kommende år har man i Kina planer om at bygge i alt 12.000 kilometer højhastighedsnet til passagertog, og allerede i de næste par år bliver der tilføjet 4.100 kilometer. I 2010 vil Kina have et samlet jernbanenetværk, der strækker sig over 90.000 kilometer. Højhastighedsnettet vil "fragte" forretningsfolk mellem de største byer i Kina.

nkt cables har indgået et joint venture med den kinesiske virksomhed Daqo efter indstilling fra det kinesiske Ministry of Railways. Sammen ejer de to parter ligeligt en ny fabrik, der er under opførelse i Nanjing vest for Shanghai.

nkt cables' teknologi består i at fremstille køreledninger af en legering bestående af magnesium og kobber. Den blanding giver meget robuste og stabile køreledninger, der sikrer den enestående mekaniske og elektroniske funktionsdygtighed under ekstreme forhold, som er vilkårene for højhastighedstog.

Det samlede projekt har en foreløbig værdi af 335 mio. kr. - relateret til et konkret projekt, men **nkt cables** forventer, at værdien vil stige fremover. Investeringen i den nye fabrik er på 50 mio. kr.

I 2008 forventer **nkt cables** at opleve en markant højere vækst indenfor køreledninger end tidligere. Baggrunden er kontrakten med Kina, men også at andre projekter rundt om i verden forventes realiseret i 2008-2010.

"Vi har fortrinsvis fokus på ledninger til tog, der kører over 160 kilometer i timen, men på højhastighedstog er vores teknologi - og dermed **nkt cables** - blandt de førende udbydere i verden," siger Dion Metzemaekers, der er topchef for **nkt cables** gruppen.



På køreledninger til højhastigheds-
tog er **nkt cables** førende på det
globale marked. Der er i disse år
særlig fokus på Kina, hvor der er
stor vækst i udbygningen af jern-
banenettet, herunder etableringen
af højhastighedsjernbanestrækning-
er, som kan forkorte rejsetiden
imellem de kinesiske storbyer.

Førende på højspænding



nkt cables har i øjeblikket en unik mulighed for at vise, hvad virksomheden kan præstere. Fordi der er en udvikling med fokus på elnettet (vedvarende energi, forsyningssikkerhed og privatisering) undergår den europæiske energisektor voldsomme forandringer, som medfører en stigende efterspørgsel på højspændingskabler

Energiforbruget i verden stiger og vil gøre det i de næste mange år. Hertil kommer, at der nu i mere end tredive år er underinvesteret i eksempelvis det europæiske forsyningsnet.

I dag fremstiller **nkt cables** højspændingskabler på sin fabrik i Köln, men i løbet af de næste to år vil en spritny moderne fabrik se dagens lys blot fem kilometer fra den gamle. **nkt cables** har lejet en grund af medicinalsekskabet Bayer, og bygger nu en topmoderne kabelproduktion. Fabrikken, der kommer til at koste 800 mio. kr., skal sættes i drift i løbet af 2009.

Mange attraktive aspekter

Placeringen af fabrikken i Köln betyder, at **nkt cables** kan fastholde sin nuværende arbejdsstyrke efter flytningen, så know-how og teknisk

kunnen bliver bevaret. Det er en viden, virksomheden baserer sin udvikling på, og som giver **nkt cables** en betydelig fordel i forhold til konkurrenterne. "Det er meget kompliceret og virkelig high-tech at fremstille højspændingskabler. Derfor er der ikke mange virksomheder i verden, der

Efterspørgslen efter høj- og mellemspændingskabler er primært drevet af behovet for øget kapacitet og forsyningssikkerhed. Samtidig forventes det i den nære fremtid at hensynet til miljøet vil øge efterspørgslen efter kabler til vindmølleparker.

lykkes med det," fastslår Dion Metzemaekers, administrerende direktør for **nkt cables** Group. Samtidig kommer den nye fabrik til at ligge klos op ad Rhinen, og det løser et presserende transportproblem for kabelvirksomheden. Et skib kan bære 1000 ton last eller mere, mens en lastbil højst kan laste 40 ton kabler. Transporten til vands har tillige en positiv vinkel for nærmiljøet, idet de omfattende lastvognstransporter gennem by og land fremover kan undgås.

De nye transportmuligheder giver endnu mere mening, når man iagttager en anden tendens på det europæiske energimarked. Efterhånden som EU's overordnede mål om at sikre, at 20 procent af det europæiske energiforbrug vil komme fra vedvarende energi i 2020, bliver til virkelighed, øges behovet for en helt særlig type kabler.



”Ambitionen for **nkt cables** er at sælge komplette kabelløsninger inklusive rådgivning og ingeniørservices”

*Dion Metzemaekers, adm. direktør, **nkt cables** Group*



Det er bl.a. stålarmerede søkabler, som bruges til at forbinde vindmøller på vandet, offshore, til det øvrige elnet. Søkabler er praktisk talt umulige at flytte via vejnettet. Med fabrikken som nabo til Rhinen vil **nkt cables** nu selv kunne fremstille længere længder søkabler og udskibe dem på floden.

”Det er ikke et spørgsmål om bare at forbinde en vindmølle til elnettet på land. Den skal kunne komme af med hele sin elproduktion i nettet, og derfor kræver det typisk nye kabler også andre steder i systemet,” siger Dion Metzemaekers.

Også sådanne kabler er så store og tunge, at de typisk skal fragtes med skib, og via Rhinen kan man nå alle destinationer på havet. Topchefen understreger, at andelen af højspændingskabler i

nkt cables' omsætning vil stige fremover, hvor meget er dog ikke offentligt.

nkt cables er leverandør til de fleste førende energiselskaber i Europa, eksempelvis EON, EDF, RWE, Scottish Power, Dong Energy og Vattenfall.

Den nye højspændingsfabrik i Köln vil på adskillige fronter kunne bidrage til et markant løft af **nkt cables'** bæredygtighedsprofil.

Flere projekter og mere service

Udover at levere kabler bevæger **nkt cables** sig mere og mere ind i egentligt projektsalg, hvor kabelvirksomheden står for både planlægning, opsætning og servicering af elnettet.

”Der er stor forskel på, hvilken type elkabel, der skal bruges hvor, og derfor bliver vi ofte inddraget tidligt i planlægningsfasen af udbygningen af højspændingsnettet,” siger Dion Metzemaekers.

Det er en udvikling, der vil blive endnu mere markant fremover, og som hjælper **nkt cables** til at gennemføre strategien om at levere kabel-løsninger og ikke blot kabler.

Rundt om Nilfisk-Advance



Nilfisk-Advance er én af verdens
førende udbydere af maskiner til inden- og udendørs rengøring

Produkter

Produkterne omfatter maskiner, der kan støvsuge, vaske, rense, tørre, feje, polere, slibe og højtryksrense. Indenfor hver produktkategori findes en lang række forskellige modeller.

Nilfisk-Advance maskinerne sælges primært til anvendelse i professionelle sammenhænge, idet maskiner til anvendelse i private husholdninger omfatter blot 10% af virksomhedens omsætning.

Nilfisk-Advance markedsfører sine maskiner under en række forskellige varemærker, der alle er kommet til sammen med de virksomheder, som Nilfisk-Advance har købt hen over årene. Varemærkerne Advance, Clarke, Kent, American Lincoln og U.S. Products har rod i Nordamerika, mens varemærkerne Nilfisk, Nilfisk-ALTO og Nilfisk-CFM har oprindelse i Europa og Viper i Kina.

Organisation og ledelse

Nilfisk-Advance har hovedkontor i Brøndby.

Ved udgangen af 2007 havde virksomheden næsten 5.000 ansatte, heraf 650 i Danmark. Nilfisk-Advance har 11 fabrikker verden over. Medarbejderne er geografisk fordelt med 55% i Europa, 25% i Asien (primært Kina) samt de resterende 20% i Nordamerika. I spidsen for

virksomheden står administrerende direktør Jørgen Jensen.

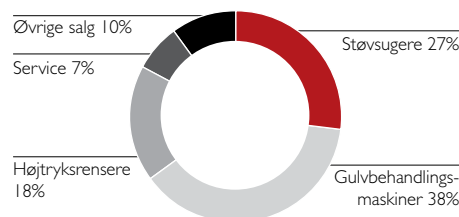
Marked

Det globale marked for professionelle rengøringsmaskiner skønnes at have en værdi på 40 mia. kr. årligt. De største markeder har hidtil været Vesteuropa, Nordamerika og Japan. Væksten i Østeuropa og Asien stiger markant i disse år.

De fem største producenter af rengøringsmaskiner vurderes at have en markedsandel på omkring 40%. Den resterende del af markedet er fordelt på ca. 100 lokale udbydere.

Nilfisk-Advances produkter er konjunktur- og prisfølsomme. De fleste kunder betragter køb af rengøringsmaskiner som en investering, der i trange tider kan udskydes.

SALG FORDELT PÅ PRODUKTER





Hovedtal

Beløb i mio. kr.

	2007	2006	2005
Omsætning	5.784	5.439	5.113
Driftsresultat før afskrivninger, renter og skat (EBITDA)*	634	528	469
Driftsresultat før renter og skat (EBIT)*	494	400	334
Capital employed	2.511	2.369	2.414
Investeringer i materielle aktiver, netto	45	(132)	22
Antal ansatte, gennemsnit	4.294	3.868	3.838

* Justeret for poster af éngangskaraktér

Salg og kunder

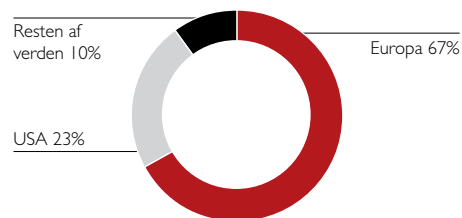
Nilfisk-Advance markedsfører og sælger sine produkter dels via egne salgsselskaber, dels via distributører.

Virksomheden er repræsenteret med egne salgsselskaber i 36 lande - fortrinsvis i Europa, Nordamerika og Asien. Et omfattende net af distributører servicerer de geografier, hvor

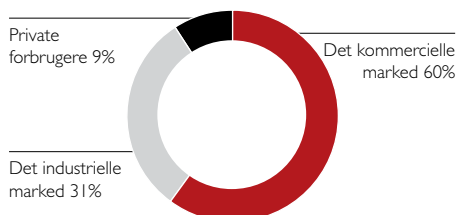
Nilfisk-Advance ikke selv er repræsenteret - eller salgsarbejdet varetages fra hovedsædet i Danmark eller fra USA.

I Nordamerika foregår ca. 70% af salget gennem distributører og de resterende 30% foregår som direkte salg. I Europa er fordelingen 60/40 mellem salg via egen salgskanal og salg via distributører.

SALG FORDELT PÅ GEOGRAFIER



SALG FORDELT PÅ KUNDER



Nilfisk-Advances rengøringsmaskiner henvender sig primært til brugere, der skal benytte maskinerne i professionelle sammenhænge som f.eks. rengøringselskaber, der tilbyder forskellige former for rengøringsløsninger. Endvidere sælges maskinerne til institutioner, organisationer, offentlige myndigheder, forretninger, hoteller og erhvervsvirksomheder, der selv vælger at ansætte deres rengøringspersonale.

Den del af produktprogrammet, der henvender sig til private forbrugere, når frem til slutbrugere via forhandlere af hårde hvidevarer, detailhandelskæder og byggemarkeder, hvor maskinerne sælges stykvis.

NILFISK-ADVANCE I 2007

For Nilfisk-Advance blev 2007 et år med solid fremgang i indtjeningen (EBIT) på 24% og en attraktiv organisk vækst på 7%.

Omsætning

Nilfisk-Advance nåede en omsætning på 5.784 mio. kr. i 2007 imod 5.439 mio. kr. i 2006. Det svarer til en nominel vækst på 6%. Justeret for valuta-kursændringer og akquisitioner udgjorde den organiske vækst 7% i 2007 - svarende til niveauet de foregående år og til de senest offentliggjorte forventninger.

Resultatudvikling

Driftsresultat før afskrivninger (EBITDA) i 2007 blev 634 mio. kr. - en fremgang på 20% i forhold til et EBITDA i 2006 på 528 mio. kr. (sidst-nævnte justeret for poster af engangskaraktér). Det svarer til en overskudsgrad på 11%, og en stigning på 1,3%-point i forhold til 2006. Driftsresultatet (EBIT) blev 494 mio. kr. svarende til en overskudsgrad på 8,5% i forhold til hhv. 400 mio. kr. og 7,4% i 2006.

Råvarepriser

Råvarerne til fremstilling af rengøringsmaskiner er primært plast, rustfrit stål, kobber, bly og aluminium, hvor priserne har fortsat den stigning, der kendetegnede 2006. Da materialeforbruget i forbindelse med produktfremstillingen repræsenterer ca. 40% af den samlede omkostningsbase, medfører pristigningerne et forstærket behov for kontinuerligt at kunne nedbringe produktionsomkostningerne, således at produkternes konkurrenceevne kan opretholdes.

Årets forløb

Hen over året blev ikke mindre end fem tilkøbte virksomheder budt velkommen som medlemmer af Nilfisk-Advance familien.

Nilfisk-Advances' 11 fremstillingsvirksomheder er samlefabrikker, der "seriefremstiller" rengøringsmaskinerne på basis af specialdesignede komponenter fremstillet hos underleverandører.

Overtagelsen af den amerikanske producent af tæpperensere, U.S. Products, fandt sted med virkning fra den 1. januar.

Købet af den kinesiske Viper gruppe blev realiseret med virkning fra den 1. august.

Og i maj måned overtog Nilfisk-Advance to servicevirksomheder - en dansk og en engelsk - ligesom Nilfisk-Advance ultimo året købte sin hidtidige distributør i Sydafrika.

Samtlige akquisitioner har bidraget til at cementere Nilfisk-Advances position som toneangivende udbyder på det globale marked. Med overtagelse af Viper gruppen fik Nilfisk-Advance for alvor fodfæste i Kina - med et perspektiv ikke alene som producent, men også med adgang til det kommercielle kinesiske marked via de salgskanaler, som Viper har etableret.

Nilfisk-Advance har sat sig som mål at introducere et nyt produkt eller en væsentlig produktforbedring gennemsnitlig en gang om måneden. I 2007 blev dette mål til fulde indfriet, idet der i årets løb blev introduceret 8 gulvbehandlingsmaskiner, 4 støvsugere, 2 højtryksrensere, 2 tæpperensere og 2 gulvslibemaskiner eller i alt 18 nye maskiner.

Nilfisk-Advances produktudviklingsaktiviteter udgjorde 3% af virksomhedens omsætning i 2007.

Forventninger til 2008

Forudsat de nuværende valutakursforhold forventer Nilfisk-Advance en omsætning i niveauet 6,2 mia. DKK i 2008. Det svarer til en nominel vækst på ca. 7% og til niveauet 5% i organisk vækst.

Omsætningen inkluderer WAP South Africa og HydraMaster, der blev en del af Nilfisk koncernen hhv. den 1. januar og 1. marts 2008.

Indtjeningsmæssigt forventes en overskudsgrad (EBIT) i niveauet 8,5%, svarende til niveauet i 2007.

Nilfisk-Advance fabrikker

Europa

Ungarn: 2, Italien: 2, Danmark: 2

Nordamerika

USA: 2

Fjernøsten

Kina: 2, Singapore: 1*

*specialproduktion af højtryksrensere

”Nilfisk-Advance er en af verdens førende udbydere af maskiner til inden- og udendørs rengøring”



Fremdrift i USA



I Danmark knytter Nilfisk-navnet sig primært til de støvsugere, der i 100 år har gjort rent i de danske stuer, men faktisk hentes hovedparten af omsætningen på professionelle rengøringsmaskiner. Heraf kommer en fjerdedel af salget i dag fra det nordamerikanske marked

Nordamerika er absolut ikke nogen ny historie for Nilfisk-Advance. Virksomheden fik for alvor fodfæste på det amerikanske marked i 1994, hvor købet af én af de ledende amerikanske rengøringsproducenter, Advance Machine Company, skubbede forretningen op i en ny liga. Herefter er det gået hastigt fremad, understøttet af overtagelsen af ALTO-gruppen i 2004, U.S. Products og Viper Group i 2007 samt HydroMaster primo 2008.

I dag er Nilfisk-Advance blandt de største producenter af rengøringsmaskiner i USA. Historien om det nordamerikanske marked er historien om en klar vækststrategi og velovervejede opkøb.

Nilfisk-Advances hovedforretning omfatter i dag et bredt sortiment af rengøringsmaskiner, der anvendes i såkaldt professionelle sammenhænge.

Det vil sige til rengøring i industrielle virksomheder, supermarkeder, hoteller og kontorer.

I USA ligger et af Nilfisk-Advances kompetencecentre. Her produktudvikles nogle af virksomhedens største rengøringsmaskiner. En produktudvikling der ikke alene retter sig mod det amerikanske marked, men som også resulterer i nye produkter til både det europæiske og det asiatiske marked.

I dag henter virksomheden ca. en fjerdedel af sit salg i USA, og den nordamerikanske forretning havde sidste år en tilfredsstillende organisk

vækst, der var bedre end det foregående år. Fremgangen kommer efter opkøb foretaget i 2007. I starten af året købte Nilfisk-Advance U.S. Products og senere den kinesiske producent Viper, der også var forankret i USA.

"Købet af Viper åbnede et helt nyt segment af markedet for os, så vi i dag er repræsenteret i både den høje og den lave prisende af markedet. Vi dækker markedet langt bredere i dag end tidligere, og har fået fat på en helt ny kundegruppe," siger Jørgen Jensen, der er administrerende direktør for Nilfisk-Advance.

Samtidig har Viperkøbet gjort det enklere at hente komponenter fra Kina til produktionen i USA. Produktionsomkostningerne gennemgås konstant for at finde rationaliseringsgevinster.



Nilfisk-Advance producerer en bred vifte af rengøringsmaskiner, eksempelvis:

- › Støvsugere
- › Tæpperensere
- › Polérmaskiner
- › Fejemaskiner
- › Gulvrengøringsmaskiner
- › Multirengøringsmaskiner
- › Vejfejemaskiner
- › Højtryksrensere



Det er nødvendigt, fordi konkurrencen på det amerikanske marked er benhård.

Derfor har Nilfisk-Advance også et konstant fokus på at udvikle nye dele af forretningen. I øjeblikket er en serviceorganisation, i stil med den virksomhed allerede har i Europa, ved at se dagens lys i Nordamerika.

"Det, der betyder noget for vores kunder, er at vi leverer maskiner af en høj kvalitet. Og med en attraktiv serviceløsning kan vi sikre, at rengøringsmaskinerne er i drift døgnet rundt," siger Jørgen Jensen.

Nilfisk-Advance har planer om at udvikle det amerikanske marked på alle fronter. Opkøb skal sikre adgangen til nye markeder ved at åbne op for nye salgskanaler; en bredere produktportefølje samt en

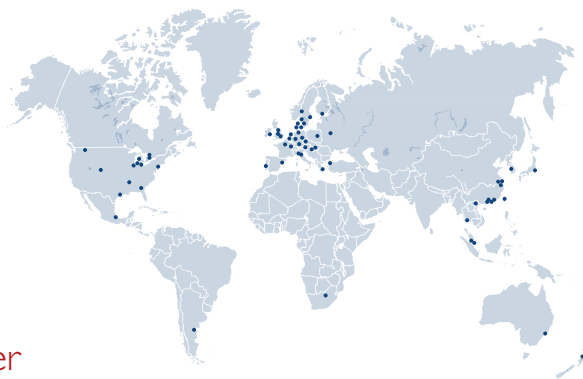
stærket serviceorganisation. Desuden vil virksomheden helt overordnet arbejde for at komme tættere på kunderne i alle dele af Amerika.

Den klare strategi gør, at udsigten til en måske lidt sløjere økonomisk udvikling i USA, ikke får topchefen til at ryste på hånden omkring fremtiden i Amerika.

"Nordamerika er en fast base for Nilfisk-Advance, og forretningen er ved at sprede sig ud over landegrænserne fra USA. Vi har allerede etableret os i Mexico og Canada, og vi vil løbende købe os ind i nye forretningsområder og etablere os på flere markeder. Derfor ser vi lyst på de fremtidige muligheder i Amerika," siger Jørgen Jensen.

Som led i de amerikanske optimeringsovervejelser vil man installere navigationsudstyr i alle Nilfisk-Advances servicebiler; således at fleksibiliteten øges og spildtid undgås. På den måde får virksomheden et totalt overblik over, hvor flåden af servicebiler befinder sig, og kan hurtigere reagere på kundernes forespørgsler.

Renlighed på nye markeder



Nilfisk-Advance har betydelige vækstplaner fremover og er i gang med at indtage nye lande og markeder. I dag er virksomhedens hurtigst voksende markeder især de såkaldte emerging markets. Disse markeder har en stor udvikling foran sig før de opnår samme standard indenfor industriel rengøring som eksempelvis det amerikanske og det europæiske marked

Hvor Nilfisk-Advance for den kommende strategiperiode forudser en gennemsnitlig vækst på 6% om året, er det lagt ind i forventningerne, at emerging markets vil bidrage med et pænt stykke over 10%. Allerede i dag mærker Nilfisk-Advance en betydelig efterspørgsel fra vækstmarkeder, og virksomheden henter mere end en tiendedel af omsætningen på dem.

I lande som Kina, Rusland, Mexico og Tyrkiet, hvor Nilfisk-Advance allerede er etableret, begynder behovet for mere avancerede rengøringsløsninger at blive udtalt, og væksten i salget er tocifret.

Væksten skabes i første omgang ofte af udenlandske investeringer, fordi udlændinge åbner kontorer og fabrikker og automatiserer rengø-

ringen. Men på flere af de nye markeder stiger levestandarden samtidig markant, hvilket også skaber efterspørgsel efter vestlig rengøringsstandard fra allerede eksisterende virksomheder.

"Der er et voksende behov for vores produkter i Kina, Brasilien, Indien og Rusland. Derfor er det vigtigt, at Nilfisk-Advance allerede nu positionerer sig med egne salgsselskaber, selvom markederne stadig er relativt små. Vi går ind i disse markeder nu, for at sikre vores andel af den fremtidige vækst," siger Jørgen Jensen.

Fra 36 til 50 salgsselskaber

Nilfisk-Advance vil i de kommende år udvide forretningen væsentligt. Det er ambitionen at åbne nye salgskontorer på nye markeder, så sel-skabet om 5-6 år runder 50 salgsselskaber.

Senest har Nilfisk-Advance åbnet eget salgsselskab i Argentina og har gennem opkøbet af WAP South Africa fået eget salgsselskab i Sydafrika, og Jørgen Jensen, administrerende direktør for Nilfisk-Advance, betegner eksempelvis landene Sydamerika, Indien og hele Mellemøsten som interessante i den kommende tid.

Den største udfordring for Nilfisk-Advance på disse nye markeder er at få opbygget en stabil salgsorganisation. De erfaringer, virksomheden hidtil har gjort sig, indikerer, at der er en etableringsperiode, før indtjeningen når et tilfredsstillende niveau. Men det er en øvelse, virksomheden får en del mere erfaring med i de kommende år.

"Vi forventer helt klart at kunne opretholde tocifrede vækstrater på de nye markeder, når først



"Nilfisk-Advance skal være globalt førende, mest innovativ og mest konkurrencedygtig - ikke på grund af lave priser, men fordi vores produkter måles på forholdet imellem pris og den ydelse, man får hos os"

Jørgen Jensen, adm. direktør, Nilfisk-Advance



vores lokale organisation i landet er udviklet, dette tager typisk et til to år," siger Jørgen Jensen.

Han understreger, at Nilfisk-Advance med sin vækststrategi adresserer et klart behov fra kunderne om at være tæt på dem, hvor de er.

"Vi kan se, at vore kunder bliver mere globale, og så bliver vi mere globale med dem," siger Jørgen Jensen.

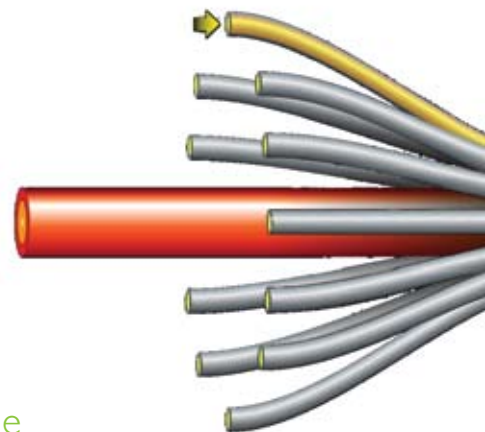
Når salgsorganisationen er etableret, skal man sikre produktleverancerne til landet, hvilket er en stor udfordring, og endelig skal den videre distribution til kunderne sikres, så varerne når frem på rette sted til rette tid. Det er endvidere en integreret del af strategien, at serviceorganisationen også har høj prioritet fra starten.

Nilfisk-Advance går aldrig ind i et nyt land uden at have lagt en grundig forretningsplan. Når man først går ind i et land, er det for at opbygge en blivende forretning, der tjener penge så hurtigt som muligt.

"Selvfølgelig kan der ske uforudsete ting, når man går ind i et nyt land, men vi har opbygget erfaring og kompetencer der gør, at vi efter en etableringsperiode på blot et til to år kan sikre, at lønsomheden er på niveau med de allerede etablerede markeder. Vi har en gennemarbejdet plan for, hvilke markeder vi vil åbne op for i de kommende år, og vi er allerede nu i gang med at udføre den," slutter Jørgen Jensen.

At servicere det globale marked forudsætter, at man råder over "intelligente" forretningssystemer. Derfor har Nilfisk-Advance i 2007 påbegyndt implementeringen af et avanceret SAP-system, der kan holde styr på maskinerne igennem hele produktions- og distributionsforløbet. Fra de enkelte dele bliver indkøbt, indtil det færdige produkt bliver leveret hos kunden.

Rundt om NKT Photonics



NKT Photonics gruppens selskaber repræsenterer NKTs satsning på at skabe en betydende forretningsaktivitet, der er baseret på de fiberoptiske kompetencer, som ligger i gruppens selskaber

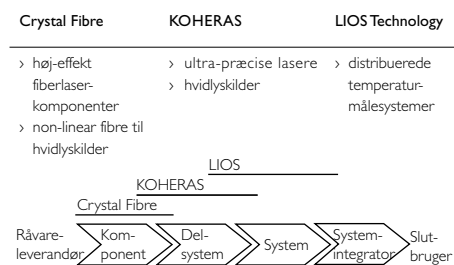
Produkter

NKT Photonics udvikler, fremstiller og markedsfører avancerede komponenter, lyskilder og måleudstyr, der baserer sig på optiske fibre.

Organisation

NKT Photonics gruppens selskaber har ca. 150 medarbejdere. Selskabsgruppen ledes af koncern-direktør Søren Isaksen, Chief Technology Officer:

NKT PHOTONICS GROUP



Produkter, markeder og kunder

Crystal Fibre fremstiller høj-effekt fiberlaser-komponenter, der gør det muligt at fremstille fiberlasere med meget høj lysstyrke. Laserne kan anvendes til svejsning, skæring, præcisions-boring, mærkning og forskellige avancerede anvendelser i halvleder- og lifescience-industrien.

Crystal Fibres produkter adresserer primært eksisterende laserproducenter. Lasermarkedet domineres af Trumpf GmbH og Rofin-Sinar Technologies Inc., som er de største inden for materialebearbejdning, og Coherent Inc., Newport Inc. og JDSU Inc., som er dominerende inden for teknologiorienterede industrisegmenter (halvlederindustrien og lifescience industrien).

Det totale lasermarked, har et globalt volumen på omkring 15 mia. kr. pr. år. Heraf vurderes det,

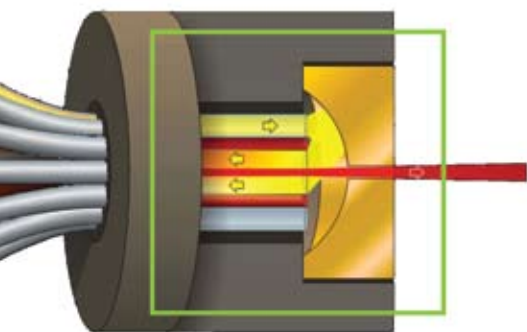
at det samlede fiberlasermarked i 2007 udgjorde i størrelsesordenen 1,4 mia. kr.

KOHERAS er aktør inden for ultra-præcise lasere (ekstrem smal liniebredde og lavt støj-niveau). Sådanne lasere kan blandt andet bruges til måling af:

- › Vindhastighed i vindmølleparker og fly
- › Overvågning af grænser, olieledninger, havne og kystområder
- › Udforskning og overvågning af oliereservoirier

Når disse anvendelsesmuligheder for alvor slår igennem, er det sandsynligt, at det samlede marked for fiberlasere til denne type sensoranvendelser udvikler sig til mere end 1 mia. kr. pr. år.

KOHERAS har indgået partnerskaber omkring udvikling af de såkaldte hvidlys-kilder sammen



med Leica Microsystems indenfor mikroskopi-området og med en førende producent af optisk testudstyr indenfor telecom.

Det skønnes, at det eksisterende lasermarked, der kan erstattes med hvidlyskilder, er i størrelsesordenen 1 mia. kr.

LIOS Technology fremstiller og sælger distribuerede temperaturmålesystemer, der primært anvendes til brandovervågning i risikofyldte bygningskonstruktioner, eksempelvis tunneler. Herudover kan udstyret anvendes til overvågning af højspændingskabler og oliebrønde.

Kundekredsen tæller blandt andre Siemens, udbydere af kabelprodukter som NKT Cables samt store olieselskaber. LIOS' marked skønnes at være på over 500 mio. kr.

Hovedtal

Beløb i mio. kr.

	2007	2006	2005
Omsætning	112	94	92
Driftsresultat før afskrivninger, renter og skat (EBITDA)	(18)	(18)	(8)
Driftsresultat før renter og skat (EBIT)	(32)	(31)	(26)
Capital employed	96	100	81
Investeringer i materielle aktiver, netto	11	4	2
Antal ansatte, gennemsnit	116	101	86

Fælles for selskaberne i NKT Photonics er, at deres succes og evne til at skabe overskud fremover afhænger af evnen til at skabe banebrydende produkter i et nichepræget marked. Derfor er det afgørende, at selskaberne kan tiltrække innovative og kompetente medarbejdere og etablere et samspil mellem teknologiske og kommercielle drivkræfter.

NKT PHOTONICS I 2007

NKT Photonics gruppen har i 2007 "modnet" markedet for virksomhedernes avancerede komponenter, lyskilder og måleudstyr, og er dermed rykket tættere på at kunne realisere den strategiske målsætning om at nå en omsætning på minimum 500 mio. kr. i år 2012.

Omsætning

NKT Photonics Group realiserede i 2007 en omsætning på 112 mio. kr., svarende til en vækst på 19% i forhold til 2006, hvor omsætningen var 94 mio. kr. Størstedelen af omsætningsvæksten relaterer sig til LIOS Technology.

Resultatudvikling

NKT Photonics realiserede samlet et driftsresultat før afskrivninger og amortiseringer (EBITDA) på (18 mio. kr.), hvilket er det samme som i 2006. Niveaueet for underskuddet er i overens-

stemmelse med de oprindelige forventninger og er et resultat af den intensiverede udviklingsindsats, der blev igangsat medio 2006.

Årets forløb

For LIOS Technology, der hidtil primært har haft sit fokus inden for brandovervågning i tunneler m.m., er det i 2007 lykkedes at slå igennem inden for overvågning af højspændingskabler, således at LIOS Technology nu er blandt de ledende aktører på dette område.

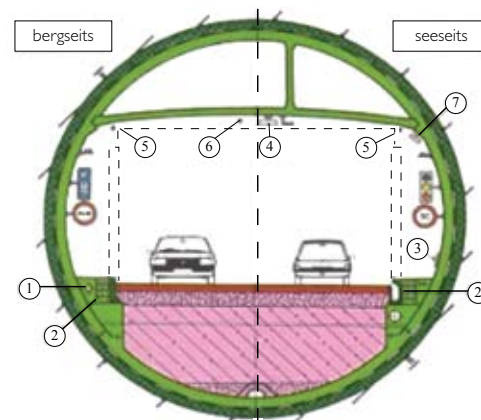
For KOHERAS og Crystal Fibre har indsatsen i 2007 været rettet mod at modne og kvalificere selskabernes produkter til forskellige industrielle anvendelser.

Forventninger til 2008

NKT Photonics Group forventer at realisere en omsætningsfremgang til ca. 180 mio. kr., svarende til en nominel vækst på 60%, hvoraf 30%-point repræsenterer organisk vækst, mens de resterende 30%-point repræsenterer købet af Vytran, der med virkning fra den 1. februar 2008 er blevet en del af NKT Photonics Group.

Driftsresultatet (EBIT) forventes at blive i niveauet (20) mio. kr. i forhold til (32) mio. kr. realiseret i 2007.

Fiberoptisk temperaturmålesystem kan øge sikkerheden



Da en tunnelbrand i 1999 ulykkeligvis hærgede den kendte Mont Blanc tunnel mellem Frankrig og Italien, var det en brat opvågnen for sikkerhedsfolk og politikere over hele Europa

En tunnelbrand kan udvikle sig til en katastrofe med talrige dødsfald til følge, fordi det er umuligt at få branden under kontrol og standset fortsat trafik ind i tunnelen, før det er for sent.

I dag bliver der derfor installeret brandovervågningssystemer i alle længere tunneler; og mange af dem er baseret på temperaturmålesystemer; der udvikles og fremstilles af NKT Photonics-selskabet LIOS Technology i Køln i Tyskland.

LIOS fremstiller måleudstyr; der kan registrere og analysere meget svage optiske ekkosignaler fra lyslederkabler. Via kablerne kan man herved registrere lokal varmeudvikling og advare om at der er noget galt, inden det rent faktisk går helt galt.

LIOS måleudstyr; der er koblet til et alarmudstyr; kan således trigge en alarm, når der opstår en tunnelbrand og samtidig oplyse, hvor i tunnelen branden er opstået.

Selskaberne i NKT Photonics er storforbrugere af højt kvalificerede ingeniører. Inklusive Vytran, som kom til gruppen pr. 1. februar 2008, beskæftiger NKT Photonics selskaberne omkring 150 personer.

"Tunnelmarkedet er et kompetitivt marked, idet det også er muligt at måle temperatur med elektriske sensorer.

Men i de længere tunneler; typisk længere end 1 km, er LIOS' løsning meget konkurrencedygtig, og med omkring 1500 systemer installeret over hele verden har virksomheden her en førende position", siger Søren Isaksen, koncerndirektør i NKT Holding.

Højspændingskabler og oliebrønde

Men temperaturmåling over længere afstande kan også bruges i mange andre sammenhænge.

Således bruges LIOS' temperaturmålesystem til overvågning af højspændingskabler over hele verden. Mange højspændingskabler er i dag for-



Selskaberne i NKT Photonics er: LIOS Technology i Tyskland, KOHERAS, der ligger i Danmark og Tyskland, Crystal Fibre, der ligger i Danmark, og Vytran i USA. Det er målet, at alle selskaber i NKT Photonics skal vise overskud i 2010.

synet med en lysleder inde i kabelkappen, og via denne er det muligt at holde øje med varmeudviklingen i kablet.

Hvis man leder for meget strøm gennem et højspændingskabel og det bliver for varmt, så bliver plastisoleringen så blød, at kablet kan bryde sammen.

Med en lysleder indlagt i højspændingskablet kan temperaturen overvåges på langs af kablet med LIOS' målesystem. Man kan derfor "skrue op" for strømmen til fuld power.

Anvendelsen af LIOS' målesystemer har i første omgang især vundet indpas i lande, hvor der i disse år sker en kraftig udbygning af infrastruktur, som Kina og Rusland, der har et akut

behov for at sikre elforsyningen til millionvis af indbyggere.

De europæiske elselskaber er også ved at komme med. Efter liberaliseringen af elmarkederne i Europa er der opstået et fornyet fokus på leveringssikkerhed og optimering af kabelnettet.

I NKT sammenhæng er LIOS' målesystem ekstra interessant, fordi det gør det muligt for NKT Cables at tilbyde elselskaberne attraktive systemløsninger i form af højspændingsanlæg med indbygget overvågningsintelligens.

I dag bruges LIOS' temperaturmåleudstyr også til at foretage temperaturmålinger i oliebrønde. Temperatur- og trykmåling langs oliebrønde gør

det muligt at øge mængden af olie, der kan udvindes fra olieelterne.

Fra udvikling til vækst

Sidste år voksede omsætningen hos LIOS med hele 60%, og antallet af medarbejdere vokser år for år.

Den lyttende laser

Lys har øren.

I hvert fald i virksomheden KOHERAS,
der er et af udviklingsselskaberne i NKT Photonics gruppen



I KOHERAS har man udviklet en fiberlaser med den rene frekvens i verden. Når laseren er i brug, opfanger den selv de mindste vibrationer enten i miljøet rundt om eller ændringer i det punkt man peger på.

Laseren kan bruges til eksempelvis at lytte i vand. Det "rene" lys, som sendes ud igennem en fiber som ligger i vandet, kan opfange et bølgeskulp 200 kilometer væk. Det er verdens mest stabile fiberlaser med den rene frekvens," fortæller Søren Isaksen, der er Chief Technology Officer i NKT Holding.

Når laseren kan bruges til at lytte med, skyldes det at laserens frekvens er så præcis, at den mindste ændring af frekvensen kan registreres ved hjælp af højfølsomt måleudstyr, og dermed afsløres de mindste forandringer rundt om laseren. Laserens anvendelsesmuligheder er nærmest uendelige. Laserlyset kan også bruges til at un-

dersøge vindforhold ved planlægningen af nye vindmølleparker, og den i øjeblikket mest lovende anvendelse er kortlægning og overvågning af olieletter under havbunden.

Mens laseren i dag bruges kommercielt til vindmølleparker og til områdesikring af f.eks. lufthavne, er mange af dens fremtidige anvendelser endnu ukendte. "Vi har ikke laseren på hylden som en vare i en købmandsbutik. Vi samarbejder med vores kunder om anvendelsen af den - virksomheder, som på globalt plan er førende indenfor deres felt, og for hvem en laser er en nøglekomponent. Potentialet er meget stort," siger Søren Isaksen.

Kommercielt gennembrud i sigte

Ligesom de andre selskaber i NKTs Photonics gruppen er KOHERAS et udviklingsselskab, og har som sådant hidtil været på et stadie, hvor der er brugt flere penge, end der er tjent.

Den udvikling er dog ved at vende og Søren Isaksen forventer, at KOHERAS i løbet af en årrække når en pæn trecifret millionomsætning og en væsentligt højere indtjeningsgrad, end det typisk er tilfældet for mere modne virksomheder.

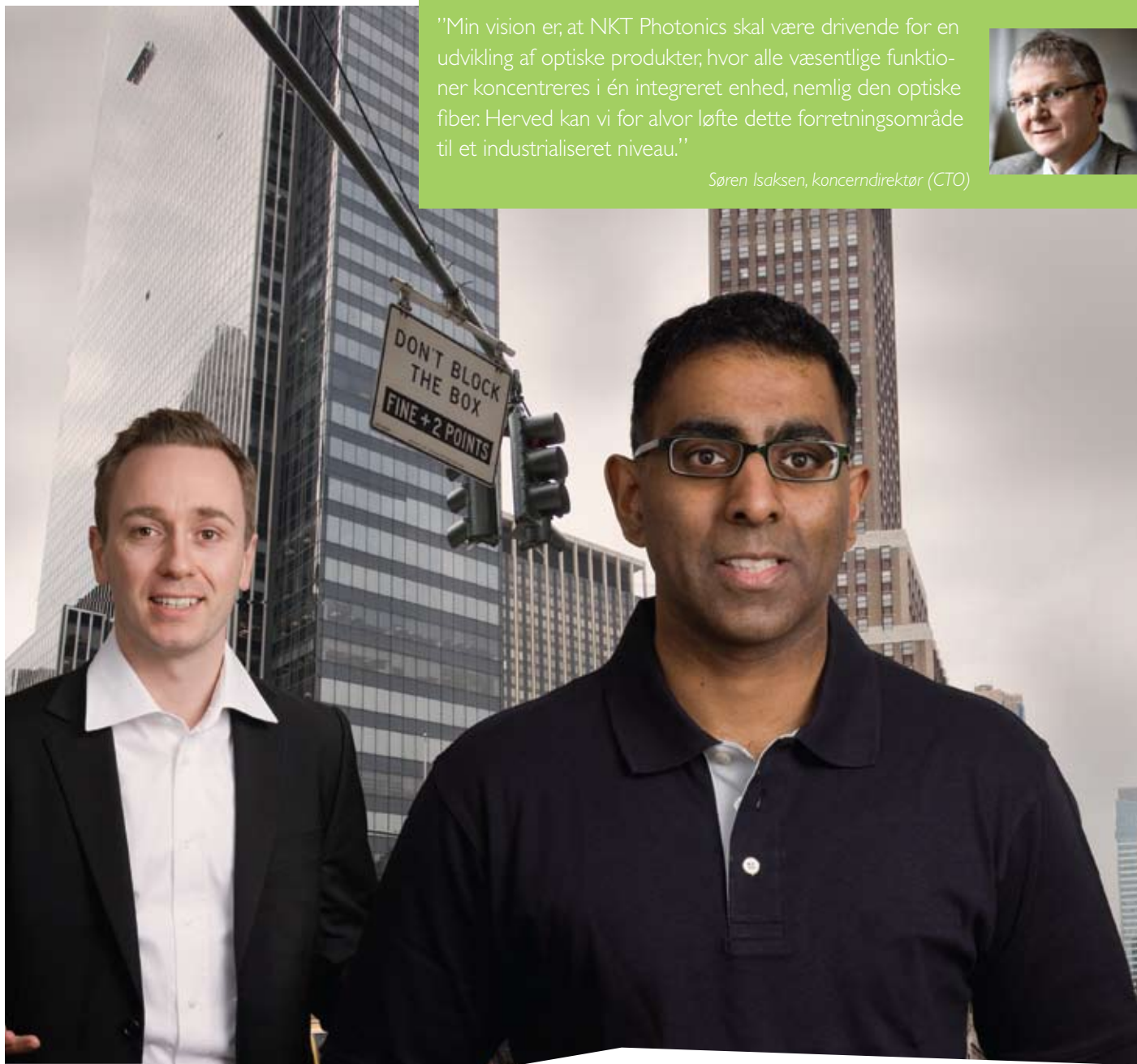
KOHERAS er ved at omstille produktionen til at kunne masseproducere sin laser, når et af de meget store testprojekter, KOHERAS er involveret i, bliver til en egentlig forretning.

"Vi håber på og forventer et snarligt gennembrud, for flere af vores testopstillinger har nu været i drift i længere tid," fastslår Søren Isaksen.

KOHERAS er i gang med at få organisationen på plads til at kunne klare det forventede gennembrud. Bare i det sidste år er antallet af medarbejdere næsten fordoblet fra 31 til 52.

"Min vision er, at NKT Photonics skal være drivende for en udvikling af optiske produkter, hvor alle væsentlige funktioner koncentrerer i én integreret enhed, nemlig den optiske fiber. Herved kan vi for alvor løfte dette forretningsområde til et industrialiseret niveau."

Søren Isaksen, koncerndirektør (CTO)



Rundt om NKT Flexibles



NKT Flexibles indgår i NKT koncernen som et 51% ejet selskab. Medejeren er offshore-entreprenøren Acergy, der ejer 49%

Produkter

NKT Flexibles udvikler, fremstiller og sælger offshore rørsystemer, der er baseret på en særlig konstruktion, som gør rørene bøjelige (flexible).

Rørsystemerne benyttes til udvinding af olie og gas fra felter på havets bund.

NKT Flexibles' rør kan bruges på vanddybder ned til 1.500-2.000 meter, og der arbejdes på en yderligere udbygning af sortimentet af sådanne rør.

Organisation og ledelse

NKT Flexibles ledes i et samspil mellem de to ejere. Den daglige drift varetages af direktionen i Brøndby. I spidsen for selskabet står administrerende direktør Michael C. Hjorth.

Ved udgangen af 2007 beskæftigede NKT Flexibles 540 medarbejdere - dels på hovedkontoret i Brøndby, dels på fabrikken i Kalundborg.

Markedet

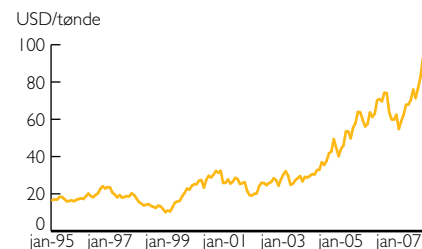
NKT Flexibles, der er én ud af verdensmarkedets tre producenter af fleksible rørsystemer, har en markedsandel på ca. 15%.

Det globale marked for fleksible rørsystemer til offshore olie- og gasindustrien anslås at udgøre i størrelsesordenen 1,5 mia. US-dollars pr. år.

De største markeder for fleksible, undersøiske rør findes i Atlanterhavet ud for Brasilien (ca. halvdelen af verdensmarkedet), Vestafrika og i Nordsøen. Andre store markeder findes i Den Mexicanske Golf, i Fjernøsten og Australien.

Det er dels prisen på råolie dels olieselskabernes behov for at erstatte allerede udvundne reserver, der har afgørende betydning for aktivitetsniveauet på markedet. Typisk er en oliepris pr. tønde råolie på over 50 US-dollars attraktiv for igangsætning af nye aktiviteter.

OLIEPRISUDVIKLING



Hovedtal

Beløb i mio. kr.

	2007	2006	2005
Omsætning	1.237	884	491
Driftsresultat før afskrivninger, renter og skat (EBITDA)	269	138	53
Driftsresultat før renter og skat (EBIT)	237	106	25
Investeret kapital	413	279	313
Investeringer i materielle aktiver, netto	98	52	22
Antal ansatte, gennemsnit	474	356	264

Salg og kunder

NKT Flexibles sælger sine produkter både direkte til den globale offshore industri og via sin samarbejdspartner, Acergy.

Det direkte salg har de seneste år udgjort en stigende andel.

Kunderne omfatter typisk store olieselskaber som f.eks. StatoilHydro, BP, Shell og franske Total.

NKT FLEXIBLES I 2007

Hos NKT Flexibles blev der også i 2007 tale om en massiv fremgang, der til fulde indfrie de forventningerne.

Omsætning

NKT Flexibles realiserede i 2007 en omsætning på 1.237 mio. kr. Det svarer til en organisk vækst på 40% i forhold til de 884 mio. kr., som virksomheden realiserede året før. Omsætningen i 2007 svarer til en maksimal udnyttelse af virksomhedens produktionskapacitet. Den positive udvikling kan dels henføres til det høje aktivitetsniveau i offshore sektoren dels til NKT Flexibles' forbedrede konkurrenceevne.

Resultatudvikling

Driftsresultatet (EBITDA) blev 269 mio. kr. imod 138 mio. kr. året før. Der er således - igen i år - tale om en meget tilfredsstillende fremgang på 131 mio. kr. Det er næsten en fordobling af resultatet fra 2006. Det realiserede resultat, der svarer til en EBITDA-margin på 21,8%, afspejler den høje kapacitetsudnyttelse.

NKTs andel af nettoresultatet for 2007 er 121 mio. kr.

Årets forløb

I 2007 producerede NKT Flexibles i alt 115 km fleksible rør i forskellige dimensioner, spændende over rør med en indre diameter fra 3" til 15".

I gennemsnit blev der hen over året løst omkring 50 projektopgaver, hvilket er på samme niveau som året før.

NKT Flexibles' kunne allerede først på året melde, at ordrebeholdningen havde et omfang, så fabrikken i Kalundborg ville være i døgndrift i hele 2007 og et godt stykke ind i 2008. Det samme billede gjorde sig gældende primo 2008, hvor ordrebeholdningen allerede rakte et stykke ind i 2009.

Som følge af olieselskabernes betydelige behov for de produkttyper, som NKT Flexibles fremstiller, er organisationen også i 2007 blevet udbygget med i størrelsesordenen 100 medarbejdere.

Produktudviklingsaktiviteterne fortsatte i 2007 med fokus på udvikling af dybtvandsrør, der kan installeres på 1.500-2.000 meter vanddybder. Med succes har NKT Flexibles gennemført afprøvning af et 8" højtryks/højtemperatur dynamisk rør, der er designet til vanddybder på 1.750 meter. Der vil i løbet af 2008 blive arbejdet på at kvalificere et 10" dynamisk fleksibelt rør til vanddybder ned til 1.500 meter.

NKT Flexibles har udviklet en interessant løsning på et overvågningssystem, der kan registrere om et rør har været udsat for belastninger, som gør det relevant at udskifte det, før det er for sent. Systemet vil blive leveret til et Statoil projekt i 2008.

Forventninger til 2008

NKT Flexibles forventer i 2008 en uændret omsætning, svarende til i niveauet 1.200 mio. kr. Niveauet afspejler - og er baseret på - ordrebeholdningen ved årets begyndelse.

EBITDA-marginen forventes i 2008 at blive i niveauet 23% i forhold til 21,8% i 2007. NKTs andel af resultat før skat forventes at udgøre minimum 120 mio. kr., hvilket - som følge af stigende amortiseringer og afskrivninger i niveauet 15 mio. kr. - er uændret i forhold til 2007.

Olietørst giver fyldte ordrebøger



NKT Flexibles nyder godt af interessen for at søge efter olie mere og mere afsides steder på havet. Virksomheden fremstiller fleksible, bøjelige rør, der - på nuværende tidspunkt - kan installeres helt ned på 1,5-2 kilometers vanddybde

NKT Flexibles er én af bare tre virksomheder i verden, der har ekspertisen til at fremstille bøjelige olierør - og interessen for produktet er overvældende.

"Vi har ordrebøgerne fyldt 12 måneder frem, og har også nogle ordrer et stykke ind i 2009. Jeg er rimeligt komfortabel omkring udsigten for efterspørgslen fremover," siger Michael C. Hjorth, administrerende direktør for NKT Flexibles.

Den store efterspørgsel efter NKT Flexibles' offshore rør hænger direkte sammen med at de seneste års ekstremt høje oliepriser har gjort det både attraktivt og rentabelt at iværksætte udvinding af olie fra nye felter.

Siden olieprisens himelflugt, der for alvor startede i 2004, har NKT Flexibles mere end fordob-

let antallet af ansatte fra 225 til 540 ved udgangen af 2007 på grund af den massive efterspørgsel.

"Man kan ikke have andet end ros tilovers for medarbejderne. For det er voldsomt at udvide organisationen med så mange nye medarbejdere på så kort tid. Det har været hårdt, men det har været det værd," siger Michael C. Hjorth.

Behov for fleksible rør

Væksten i NKT Flexibles drives af, at efterspørgslen efter energi stiger og de kendte oliereserver verden over er ved at være udtømte. Hertil kommer, at man i den vestlige del af verden har behov for at gøre sig uafhængig af oliefelter, som ligger i områder med politisk ustabilitet. Med de seneste års ekstremt høje oliepriser kan det nu betale sig at starte olieudvinding på steder og vanddybder, hvor det før ikke var rentabelt.

Her kommer det fleksible rør ind i billedet. I dag bruger olieindustrien nemlig typisk flydende platforme eller boreskibe med lager ombord, fordi der på disse steder ikke er økonomi i at bygge konstruktioner til montering på havbun-

Der er ikke udsigt til, at efterforskning af olie på store vanddybder stopper foreløbig. Olie er fortsat den væsentligste del af energiforsyningen, og bl.a. en hastigt voksende bilpark verden over særligt i lande som Indien og Kina, der tørster efter benzin, er endnu et signal om, at verden ikke får olie nok foreløbig.



"Jeg arbejder på at gøre NKT Flexibles til den foretrukne samarbejdspartner for den globale offshore olie- og gasindustri - fordi vi besidder unikke kompetencer når det handler om at omdanne komplekse problemstillinger til løsninger, der fungerer; også når vanddybderne bliver meget store"

Michael C. Hjorth, adm. direktør, NKT Flexibles



Foto: Med tilladelse fra Total

den. Når en olieplatform ligger på havoverfladen, er det nødvendigt at rørene, der fører olien op til platformen, har en indbygget bevægelighed. Rørene skal kunne følge med, når konstruktionen bevæger sig.

Fokus på sikkerhedsaspektet

Som hos alle offshore sektorens aktører har man også på NKT Flexibles' fabrik i Kalundborg fokus på samtlige aspekter, der retter sig imod kvalitet og sikkerhed. I de produkter, som NKT Flexibles leverer, afspejler deres høje kvalitet de produktmæssige sikkerhedsaspekter; mens arbejdsrutiner og -traditioner, der er etableret omkring produktionsprocesserne, afspejler, at der også er topbevidsthed på alle aspekter af personsikkerheden.

Således arbejdes der løbende på at forbedre virksomhedens sikkerhedsniveau via kampagner

og kurser for virksomhedens medarbejdere med det sigte at eliminere risici for personskader.

Overvågning af olierør

Det siger sig selv, at det har omfattende konsekvenser, hvis eksempelvis et rør brister på grund af slitage. Derfor har NKT Flexibles lagt betydelige ressourcer i at finde løsninger, hvor man "kan holde øje" med rørets tilstand.

Det har resulteret i, at NKT Flexibles som den eneste rørproducent i verden leverer overvågningsudstyr som en integreret del af røret. I praksis er det en lysleder, som følger røret inde i konstruktionen og måler hvor mange bøjninger røret foretager.

"Antallet af bøjninger har afgørende betydning for levetiden af et rør. Dermed kan man på

forhånd regne ud, hvornår et rør er udtjent og få det udskiftet," siger Michael C. Hjorth.

NKT Flexibles har et omfattende investeringsprogram og er i gang med en trecifret millioninvestering i fabrikken i Kalundborg, hvor rørene bliver produceret. Investeringerne er nødvendige, når grænserne for rørenes længde og kvalitet hele tiden rykkes.

Som før nævnt arbejder virksomheden i øjeblikket på at udbygge sit sortiment af rør; der kan installeres på vanddybder i niveauet 1.500-2.000 meter.

Den dybde er nødvendig, når man leder efter olie i eksempelvis havene ud for Brasilien, hvor vanddybderne er enorme.



NKT Holding A/S
Vibeholms Allé 25
DK-2605 Brøndby
Tel. 4348 2000
nkt.holding@nkt.dk
www.nkt.dk