

NKT

Et nyt kapitel i dansk industrihistorie

Opsplitning af NKT i to selvstændige
børsnoterede selskaber

 **Nilfisk**

CEO i NKT Michael H. Lyng (til venstre),
bestyrelsesformand Jens Due Olsen (i midten) og
CEO i Nilfisk Hans Henrik Lund

Kære aktionær i NKT A/S

I september 2016 tog bestyrelsen en strategisk vigtig og historisk beslutning om at opsplitte holdingselskabet i to selvstændige børsnoterede selskaber; NKT og Nilfisk, som begge er blandt de førende i deres respektive industrier inden for energikabler og professionelt rengøringsudstyr.

Beslutningen blev annonceret i forbindelse med offentliggørelsen af købet af ABB HV Cables.

Beslutningen er kulminationen på en strategisk rejse mod at skabe mest muligt værdi for aktionærerne i NKT. I 2013 indførte vi en mere simpel ledelsesstruktur, hvorefter direktionerne for vores selskaber refererer direkte til bestyrelsen. Siden da har vi fokuseret på yderligere at udvikle selskaberne og øge indtjeningen.

Nilfisk er en ledende aktør inden for professionelt rengøringsudstyr og har i de senere år gennemført en række vigtige opkøb, der har styrket positionen yderligere. Samtidig er NKT med købet af ABB HV Cables nu blandt markedslederne inden for højspændingskabler til både jævn- og vekselstrøm og har et markant øget markedspotentiale. Dermed har vi to virksomheder, der er stærke nok til at stå på egne ben som børsnoterede selskaber.

Opsplitningen af NKT er ikke en afslutning, tværtimod. Vi anser det for begyndelsen på et nyt kapitel i dansk industrihistorie og en mulighed for at realisere begge selskabers fulde potentiale og dermed skabe en betydelig værditilvækst. Siden vi annoncerede planerne om opsplitningen i september 2016, har NKT-aktien klaret sig bedre end det danske aktiemarked generelt, og det ser vi som en indikation af, at aktionærerne kan se perspektiverne i beslutningen.

Opsplitningen giver samtidig hvert selskab en klart defineret investeringsprofil, så investorer kan beslutte, hvad de vil investere i: Professionelt rengøringsudstyr i Nilfisk og energikabler samt fiberoptiske lasere i NKT.

På de følgende sider præsenterer vi Nilfisk og NKT samt nogle vigtige informationer om opsplitningen.





Sådan foregår opsplitningen

Opsplitningen af NKT A/S i to selvstændig børsnoterede selskaber betyder konkret, at nuværende aktionærer for hver aktie i NKT A/S også modtager én aktie i Nilfisk.

Efter opsplitningen vil du som aktionær således være aktionær i både NKT og Nilfisk, og du vil automatisk få en meddelelse fra VP Securities om, hvor mange aktier i Nilfisk, du har modtaget.

Opsplitningen skal godkendes på den ekstraordinære generalforsamling af mindst 2/3 af de afgivne stemmer og 2/3 af den fremmødte stemmeberettigede aktiekapital.

På side 18 kan du finde yderligere detaljer om opsplitningen.





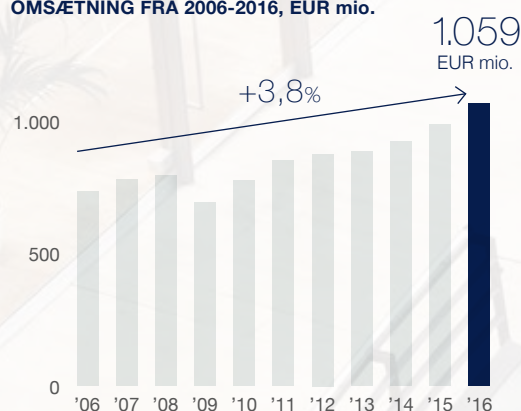
Siden den første Nilfisk-støvsuger så dagens lys for mere end 100 år siden, har Nilfisk været en drivkraft i innovation inden for rengøringsteknologi og på den måde etableret varemærket Nilfisk som et anerkendt og globalt kvalitetsprodukt.

I 1989 blev Nilfisk en del af koncernen NKT, og siden har vi arbejdet målrettet på at blive blandt de førende producenter af professionelt rengøringsudstyr. Med omkring 5.600 medarbejdere i 45 lande verden over og salg af en bred vifte af kvalitetsprodukter og serviceydelser i flere end 100 lande, er Nilfisk i dag en af verdens førende producenter af rengøringsudstyr til det professionelle marked.

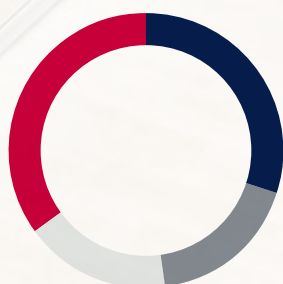
Nilfisk er vokset dels ved egen kraft (organisk vækst) og dels ved opkøb af konkurrenter. I de seneste 10 år har vi købt flere end 30 virksomheder, som har tilført Nilfisk nye produkter og givet adgang til nye markeder. I den periode er omsætningen i gennemsnit vokset med 3,8% om året.

Innovation og produktudvikling er et vigtigt element til at understøtte væksten og indtjeningen i Nilfisk. Hver dag arbejder vi for at sikre øget produktivitet hos vores kunder, og i Nilfisk arbejder flere end 250 ingeniører og specialister dagligt med at designe og udvikle det mest højteknologiske, driftssikre, økonomiske og bæredygtige rengøringsudstyr til gulvrensning, højtryksrensning og støvsugning. Som en del af vores produktportefølje er også reservedele, tilbehør samt service af udstyr (eftersalg).

OMSÆTNING FRA 2006-2016, EUR mio.



OMSÆTNING PR. PRODUKTGRUPPE, 2016



- 30% Gulvrensning
- 18% Støvsugere
- 17% Højtryksrensere
- 35% Eftersalg (reservedele, tilbehør og service)

OMSÆTNING PR. SEGMENT, 2016



- 44% EMEA
- 26% Americas
- 8% APAC
- 12% Specialty professional
- 10% Specialty consumer



Nilfisk opererer på det globale marked for professionelt rengøringsudstyr. Et marked, der vokser i takt med udviklingen af samfundsøkonomien, og hvor den anslåede årlige omsætning er ca. 7,5 mia. EUR. Omkring 90% af Nilfisks omsætning stammer fra det professionelle marked.



Markedet

Markedet for professionelt rengøringsudstyr er fragmenteret og består af flere end 100 større og mindre udbydere. De fire største aktører, heriblandt Nilfisk, har tilsammen en markedsandel på ca. 40-45% af det globale salg¹. Nilfisks globale markedsandel er anslået til at være mellem 11 og 13%. At markedet er fragmenteret betyder, at markedet antages at blive konsolideret i fremtiden, og at der løbende kan opstå attraktive muligheder for at opkøbe mindre virksomheder, der kan udvide Nilfisks salgskanaler og tilføre nye produkter eller særlige kompetencer.

Det globale marked for støvsugere og højtryksrensere til private – som i dag udgør ca. 10% af Nilfisks omsætning – har en anslået årlig omsætning på 12,0-14,5 mia. EUR.

11-13%

Nilfisks estimerede globale markedsandel af det professionelle marked

Markedsposition

Baseret på primært pris og kvalitet kan markedet for professionelt rengøringsudstyr deles op i tre hovedsegmenter; high-end, mid-marked og low-end. High-end er salg af maskiner og udstyr i en høj kvalitet med mange funktionaliteter og services tilknyttet, og her har Nilfisk en meget stærk position med en estimeret markedsandel på 20-25%. Dette vil fortsat være det vigtigste segment for Nilfisk. Det er vores strategi at øge markedsandelen fra nuværende estimerede 2-4% i mid-marked-segmentet, hvor vi de sidste par år har oplevet tocifret organisk salgsvækst. Nilfisk har ingen planer om at gå ind i low-end-segmentet.

¹) Baseret på den samlede værdi af markedet for professionelt rengøringsudstyr i 2016 for de produktkategorier, der er relevante for Nilfisk-koncernen.



Brands

Nilfisk har en bred produktportefølje med nogle meget stærke varemærker, der bygger på flere end 100 års innovation. Nilfisk og Viper er vores globale brands, og de suppleres af en række regionale og lokale stærke brands som Advance, Clarke og Gerni.



Kunder

Nilfisk har mere end 200.000 aktive kunder, der fordeler sig over mange forskellige brancher i såvel den private som offentlige sektor. Kunderne omfatter alt fra store multinationale rengørings- og facility managementselskaber, internationale hotel- og detailhandelskæder, uddannelsesinstitutioner, industrivirksomheder samt mindre virksomheder.

Den brede kundebase er ensbetydende med en meget begrænset afhængighed af enkeltkunder. De ti største kunder stod tilsammen for ca. 10% af den samlede omsætning i 2016.



Strategi

Nilfisk har en klar strategi om at vokse og samtidig forbedre indtjeningen. Vi skal øge vores markedsandel ved yderligere at styrke vores position i high-end-segmentet, der er det mest profitable segment, ved at øge vores markedsandel i mid-market-segmentet samt ved at investere yderligere i vækstmarkeder verden over.

Opkøb af virksomheder og udnyttelse af vores erfaringer og kompetencer til at integrere disse opkøb er også et middel til at vokse.

Strategien understøttes af en række tendenser, der påvirker branchen for professionelt rengøringsudstyr og som kan udvide Nilfisks marked:

- Øget udlicitering af rengøring til professionelle rengøringsfirmaer øger behovet for professionelle rengøringsmaskiner
- Kundernes større fokus på værdien af, at der er rent, og de samlede omkostninger ved rengøring, hvor arbejdskraft udgør langt størstedelen, understøtter Nilfisks fokus på øget automatisering og intelligente rengøringsmaskiner

Udvalgte regnskaboplysninger

NILFISK	1. HALVÅR ¹		REGNSKABSÅRET		
	2017	2016	2016	2015	2014
RESULTATOPGØRELSE (mio. EUR)					
Omsætning	548,9	532,0	1.058,5	980,0	917,6
EBITDA før ekstraordinære omkostninger	70,9	59,8	116,8	98,0	107,3
EBITDA	64,0	59,8	96,8	98,0	120,2
Driftsresultat (EBIT) før ekstraordinære omkostninger	51,4	40,4	75,8	63,8	77,4
Driftsresultat (EBIT)	44,5	40,4	54,0	63,8	90,3
Periodens resultat	28,8	25,0	29,5	41,8	58,1
BALANCE (mio. EUR)					
Aktiver	986,4	975,6	983,1	935,5	862,3
Egenkapital	243,3	218,0	224,8	200,7	334,8
Arbejdskapital	184,1	193,7	141,7	173,3	159,7
Investeret kapital	521,4	534,2	490,6	501,6	440,7
PENGESTRØMME (mio. EUR)					
Pengestrømme fra driftsaktivitet	-5,2	25,5	114,7	59,8	75,7
Bruttoinvesteringer	-16,8	-53,2	-72,6	-67,5	-19,0
Frie pengestrømme	-22,0	3,1	74,2	19,8	45,7
FINANSIELLE NØGLETL (PCT)					
Organisk vækst	3,0%	0,9%	3,1%	0,4%	5,6%
EBITDA-margin før ekstraordinære omkostninger	12,9%	11,2%	11,0%	10,0%	11,7%
EBIT-margin før ekstraordinære omkostninger	9,4%	7,6%	7,2%	6,5%	8,4%
EBITDA-margin	11,7%	11,2%	9,1%	10,0%	13,1%
EBIT-margin	8,1%	7,6%	5,1%	6,5%	9,8%
Afkast af investeret kapital (RoCE)	16,6%	12,7%	14,6%	12,9%	17,6%

1) Balance pr. 30.06.2017

Intelligent rengøring

Nilfisk tror på, at digitalisering og robotteknologi radikalt vil ændre måden, vi gør rent på fremover. Derfor arbejder vi målrettet på at udvikle intelligente og teknologisk avancerede rengøringsløsninger, der imødekommer kundernes ændrede behov og tydeliggør værdien af, at der er rent. Vi forventer, at op til 10% af Nilfisks omsætning vil komme fra intelligent rengøring inden for 5-7 år.

Nilfisk Liberty A50 – en selvkørende gulvvasker, der sætter helt nye standarder på markedet med den nyeste sensor og 3D-kamerateknologi – bliver Nilfisks første skridt ind i den digitale verden, når de første enheder bliver solgt til udvalgte kunder fra omkring årsskiftet.

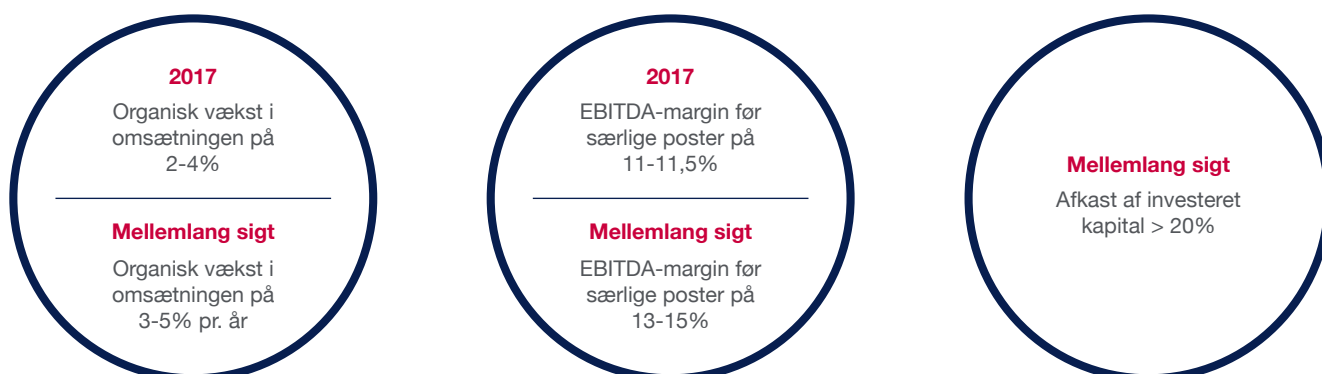


Forbedring af indtjeningen

Som en del af strategien har Nilfisk iværksat en række tiltag for at forbedre indtjeningen. De primære tiltag er at reducere de faste omkostninger, øge effektiviteten i produktionen og optimere prissætningen af vores produkter. Forbedringen af indtjeningen sker gradvis, og Nilfisk forventer, at det fuldt implementeret vil give årlige forbedringer i EBITDA for særlige poster på i alt 35 millioner EUR fra 2020.

35
mio. EUR

Finansielle forventninger



Kapitalstruktur og udbyttepolitik

Mål for gearingsgrad

Nettorentebærende gæld / EBITDA før særlige poster = 2,5x eller mindre

Udbyttepolitik

Ca. 1/3 af årets nettoresultat

Der forventes ikke udbyttebetaling i 2018 på baggrund af resultatet for 2017.

Som alternativ eller i tillæg til udbyttebetalinger kan bestyrelsen iværksætte aktietilbagekøb. Udbetaling af udbytte vil generelt ske under hensyntagen til gearingsgrad og endvidere afhænge af en række forhold, herunder fremtidig omsætning, resultat og finansiel stilling.



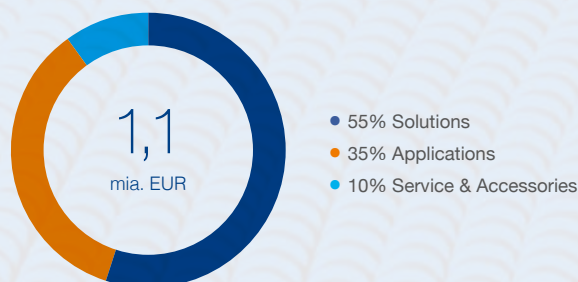
NKT er en af kabelindustriens pionerer og har været det i mere end 125 år. I dag er NKT stadig på forkant med løsninger til verdens stadigt voksende efterspørgsel efter el, og behovet for mere bæredygtig energiforsyning udgør et stort vækstpotentiale.

NKT er en af verdens førende kableverandører med cirka 3.400 medarbejdere og produktionsfaciliteter fordelt i hele Europa; en tilgang der kombinerer den globale tankegang med lokalt fremstillede produkter. Den stærke markedsposition er nået med baggrund i kvalitetsprodukter og en solid ekspertise inden for udvikling, produktion og installation af energikabler fra lav- til højspænding.

Som en global, markedsledende aktør inden for både jævn- og vekselstrøm har NKT fokus på at imødekomme det voksende marked for energi fra alternative energikilder, f.eks. havvindmøller, og etablering af en mere effektiv energiinfrastruktur. Siden 2016 er forretningen blevet væsentlig mere fokuseret gennem frasalg af en række ikke-kerneaktiviteter samt opkøbet af ABB HV Cables i 2017, hvilket giver NKT et af markedets stærkeste udbud af løsninger baseret på højspændingskabler til jævnstrøm.

NKT har nogle af industriens mest moderne og avancerede produktionsfaciliteter, herunder vores højspændingsfabrikker i Karlskrona og Köln. Derudover arbejder cirka 170 specialister og ingeniører i en dedikeret og central R&D-organisation på fortsat at udvikle innovative kabelløsninger. NKT har blandt andet verdens største laboratorium til test af højspændingskabler og har flere gange været den første til at lancere banebrydende ny kabelteknologi.

ESTIMERET OMSÆTNING PR. SEGMENT 2017*



* Ledelsens skøn, omsætning målt i standard metal priser.

Køb af DC-teknologi gør NKT til førende global udbyder af højspændingskabler

Købet af ABB HV Cables var det perfekte match til den eksisterende forretning i NKT. Med løsninger, kunder og produktionsfaciliteter som komplementerer hinanden, blev NKT med ét en førende global spiller inden for on- og offshorehøjspændingskabler baseret på både veksel- og jævnstrøm. Købet gav NKT adgang til jævnstrømsteknologi, som sikrer mindst muligt energitab, når elektricitet transporteres over lange afstande. Projekter baseret på den

teknologi forventes at udgøre en stadigt stigende del af udviklingen af energiinfrastrukturen.

Integrationen af de to forretninger forventes at medføre synergieffekter for cirka 30 mio. EUR årligt fra udgangen af 2018. De kommer blandt andet fra bedre udnyttelse af produktionsfaciliteterne i Karlskrona og Köln samt optimering af indkøb, IT og andre funktioner.



NKT er aktiv på det globale marked for energikabler, som transporterer el hele vejen fra havvindmøllerne til forsyningsværkerne på land og ind til stikkontakten på kontoret eller i de private hjem. NKT har opdelt sine aktiviteter i tre forretningsområder.



Solutions

Forretningsområdet består af projektproducerede højspændingskabler (jævn- og vekselstrøm) til on- og off-shore-projekter, og markedet udgør et markant markeds- og indtjeningspotentiale for NKT.

En omstilling til mere bæredygtig energi kræver en udbygning af infrastrukturen i energisektoren både i Europa men også i USA og Asien. Udvidelsen af denne infrastruktur kræver mange kilometer energikabler til at transportere strøm fra havvindmøller i f.eks. Nordsøen til Sydtyskland eller når de eksisterende net skal forbindes for at øge mobiliteten af strøm mellem f.eks. Danmark og Norge. En massiv udbygning af elnettet er planlagt i Europa både på havet og på land i de kommende år, ligesom Nordamerika udgør et potentielt stort marked.

To kabler kan give grøn energi til 3 millioner husstande

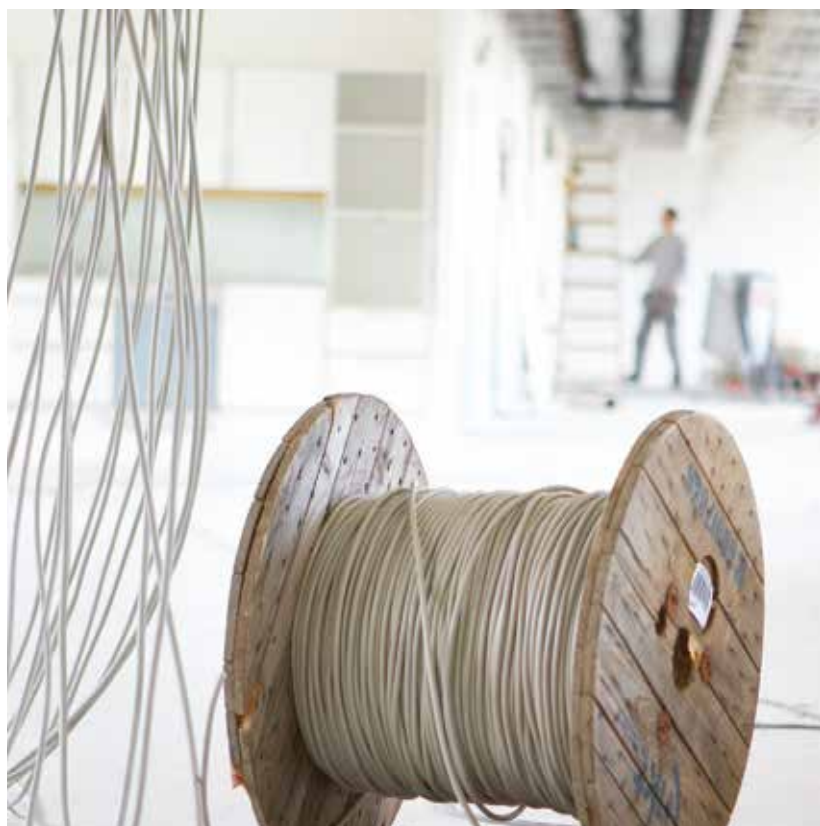
NKT lancerede i 2017 verdens første 640 kV højspændingskabel godkendt til salg. Kablet transporterer jævnstrøm over store afstande med minimalt energitab og har en forsyningskapacitet på 3 GW, hvilket er 20% mere end det hidtil kraftigste kabel. To af disse kabler kan forsyne tre millioner husstande med strøm.



Applications

Applications består af lav- og mellemspændingskabler til blandt andet forsyningsværker, installationskabler til byggebranchen samt kabler til telekommunikation. Markedet udgør et stabilt indtjeningsniveau for NKT.

Arbejdet med at modernisere eltransmissionsnetværket i Europa, blandt andet ved at udskifte luftledninger med nedgravede kabler, er foregået over en række år. I Danmark er dette arbejde stort set gennemført. I en række andre lande er moderniseringen stadig undervejs og derfor forventes efterspørgslen på kabler fortsat at være stabil. Leverancer af kabler til f.eks. el- og byggebranchen er et andet vigtigt marked for NKT.



Service & Accessories

Service & Accessories er salg af tilbehør til hele kabelporteføljen samt service (eftersalg) og installation. Desuden består forretningsområdet af produktion og salg af køreledninger til jernbaner, hvor NKT er markedsledende. Service & Accessories er et marked i vækst og forventes på sigt at udgøre et vigtigt 'tredje ben' i NKT.

Med en komplet portefølje af tilbehør og serviceudbud, kan NKT tilbyde sine kunder en komplet og nøglefærdig kabelløsning, fra udvikling, design, produktion, levering, installation og efterfølgende service. Især i Solutions-markedet er dette en konkurrencefordel for NKT. Den mangeårige udbygning af energikabelnetværket forventes at øge efterspørgslen efter servicekontrakter af udlagte kabler.

NKT Victoria Verdens mest avancerede kabeludlægningskib

NKT overtog i april 2017 sit nye kabeludlægningskib, der sidenhen vandt 'Ship of the Year 2017'-prisen i Norge. Med skibet er NKT nu én blandt få kabeludbydere, der kan tilbyde nøglefærdige løsninger, så kunderne kan have én samarbejdspartner i hele kabelsystemets levetid.

NKT Victoria:

- kan have 9.000 tons kabler ombord
- har det mest avancerede præcisionsudstyr til fjernstyret udlægning af kabler på havbunden
- er konstrueret til at operere selv under dårlige vejrforhold
- er miljøvenligt og er eldrevet når i havn
- er 140 meter langt og 30 meter bredt
- har en bemanning på op til 100 personer

Se film om NKT Victoria

www.youtube.com/watch?v=jjAM4H4rGOo



EXCELLENCE 2020

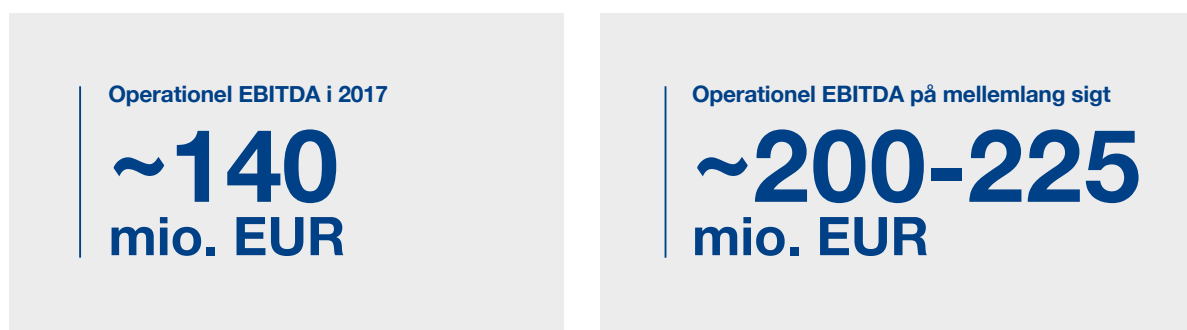
I 2013 påbegyndte NKT en transformation af virksomheden med fokus på effektivisering og reduktion af omkostningerne. EXCELLENCE 2020-strategien, som blev lanceret i 2015, har efterfølgende angivet retningen for den fortsatte udvikling af selskabet, med primært fokus på at øge lønsomheden yderligere. Det sker gennem optimering af produktporteføljen, frasalg af ikke-kerneforretninger, omstrukturering af forretningsområder samt gennem strategiske opkøb. I de kommende år vil det

fortsatte fokus på indtjeningen blive kombineret med målrettet vækst. Tilkøbet af jævnstrømsteknologi i 2017 har dog forøget eksponeringen mod det projekt-drevne højspændingsmarked, hvilket vil medføre større udsving i indtjeningen end tidligere år.

Som en del af strategien har NKT defineret tre langsigtede mål, der skal tilgodese aktionærerne, kunderne og medarbejderne.



Finansielle forventninger



NKT forventer i 2017 en omsætning i standard metalpriser på ca. 1,1 milliard EUR, svarende til ca. 1,4 milliard EUR i markedspriser afhængig af udviklingen i metalpriserne i den resterende del af 2017.

NKT Photonics' finansielle ambitioner frem mod 2020 er ikke indeholdt i de finansielle forventninger for NKT ovenfor.

NKT Photonics



NKT Photonics udspringer af det forretningsområde for optiske fibre, som NKT startede i 1980. Siden har NKT Photonics udviklet sig fra et højteknologisk forsknings- og udviklingscenter til en profitabel virksomhed med højere grad af kommercielle løsninger. NKT Photonics er i dag en førende producent af lasere og fibre med 320 medarbejdere og produktionsfaciliteter i Storbritannien, Tyskland, Danmark og Schweiz.

NKT Photonics har egen ledelse, der referer direkte til bestyrelsen for NKT.

NKT Photonics' produkter baserer sig på flere end 250 patenter, hvilket giver NKT Photonics en fordelagtig position til at tage del i den ventede markedsvækst. Tre strukturelle makrotendenser forventes at føre til fortsat vækst i markedet fremover: 1) et voksende globalt befolkningstal som leder til øget efterspørgsel af måle- og overvågningsudstyr, der kan sikre optimal udnyttelse af energi og infrastruktur, 2) en ældre befolkning, hvilket giver fokus på hurtigere og billigere medicinsk udstyr til diagnosticering og behandling ved hjælp af lasere, og 3) en øget teknologisk kompleksitet som fører produktion mod mere præcise målemetoder ved hjælp af lasere.

NKT Photonics omsætning er i de seneste fem år vokset knap 8% i gennemsnit om året til ca. 43 millioner EUR i 2016 og med en gennemsnitlig årlige vækst i driftsresultatet (EBITDA) på 48%. I september 2017 har NKT Photonics opkøbt det schweiziske selskab Onefive, som styrker NKT Photonics' tilstedeværelse inden for Material Processing.

På mellemlang sigt er det målet at opnå en årlig organisk salgsvækst på >10% og en indtjeningsmarginal (EBITDA) på 25% baseret på en strategi med henblik på at kommercialisere NKT Photonics yderligere.

NKT Photonics er som et helejet datterselskab inkluderet i regnskabet for NKT.

NKT Photonics har tre forretningsområder:

Imaging & Metrology

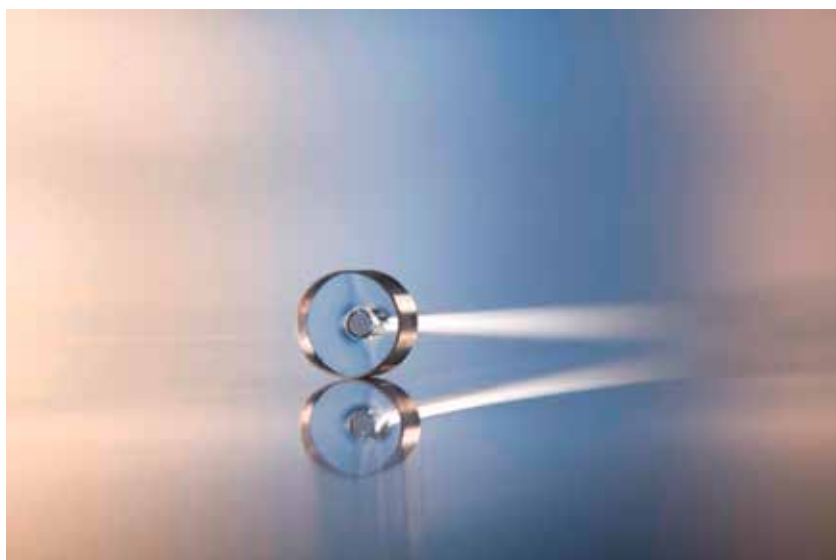
Lasere der gør det muligt at skabe billeder af meget små strukturer, f.eks. hudceller

Sensing & Energy

Lasere til brug i måle- og overvågningsudstyr til f.eks. røgdudvikling i tunneller

Material Processing

Lasere der ultra-nøjagtigt kan skære i hårde materialer som f.eks. glas og metal til f.eks. mobiltelefoner



Udvalgte regnskaboplysninger

NKT A/S (Inkl. NKT Photonics)	1. HALVÅR ¹		REGNSKABSÅRET		
	2017	2016	2016	2015	2014
RESULTATOPGØRELSE (mio. EUR)					
Omsætning	682,8	506,9	1.046,1	1.252,1	1.211,8
Omsætning i standard metal priser	492,0	379,5	792,8	897,7	851,6
Operationelt EBITDA	59,3	31,5	74,9	77,3	63,1
EBITDA	39,6	27,0	27,9	54,1	22,3
Operationelt driftsresultat (EBIT)	28,1	10,8	33,3	34,2	18,6
Driftsresultat (EBIT)	8,4	6,3	-13,7	-29,5	-22,6
Periodens resultat fortsættende aktivitet	2,1	5,9	-17,5	-40,5	-20,2
BALANCE (mio. EUR)					
Aktiver inkl. ophørt aktivitet	2.809,0	1.787,2	1.747,1	1.683,6	1.656,1
Egenkapital inkl. ophørt aktivitet	982,2	801,7	951,4	809,5	802,0
Arbejdskapital fortsættende aktivitet	-14,4	125,0	75,4	95,8	141,3
Investeret kapital fortsættende aktivitet	1.188,9	444,5	392,3	396,8	513,8
PENGESTRØMME (mio. EUR)					
Pengestrømme fra driftsaktivitet fortsættende aktivitet	-15,4	-5,7	38,8	113,4	136,7
Pengestrømme fra investerings aktivitet ekskl. køb/salg af virksomhed, fortsættende aktivitet	-32,2	-12,4	-35,0	-25,0	-30,7
Frie pengestrømme, ekskl. køb/salg af virksomhed, fortsættende aktivitet	-47,6	-18,1	3,8	88,4	106,0
NKT – FINANSIELLE NØGLETAL (PCT)					
Organisk vækst	1%	-19%	-10%	4%	-5%
Bruttofortjeneste-margin ²	48,4%	42,7%	43,4%	40,6%	39,3%
Operationel EBITDA-margin ²	12,8%	9,3%	9,7%	9,0%	8,0%
Afkast af investeret kapital (RoCE)	9,2%	6,1%	9,3%	8,2%	4,2%
NKT Photonics – FINANSIELLE NØGLETAL (PCT)					
Organisk vækst	4%	11%	7%	9%	9%
Bruttofortjeneste-margin	70,7%	71,2%	70,9%	69,4%	67,7%
Operationel EBITDA-margin ²	Neg.	Neg.	14,7%	9,6%	7,2%
Afkast af investeret kapital (RoCE)	1,1%	1,0%	4,1%	0,4%	Neg.

1) Balance pr. 30.06.2017

2) I standard metalpriser

Kapitalstruktur og udbyttepolitik

Mål for gearingsgrad

Nettorentebærende gæld / Operationel EBITDA = Op til omkring 1,5x

Udbyttepolitik*

Ca. 1/3 af årets nettoresultat

Der forventes ikke udbyttebetaling i 2018 på baggrund af resultatet for 2017.

* Som alternativ eller i tillæg til udbyttebetalinger kan bestyrelsen iværksætte aktietilbagekøb. Udbetaling af udbytte vil generelt ske under hensyntagen til gearingsgrad og endvidere afhænge af en række forhold, herunder fremtidig omsætning, resultat og finansiell stilling.

Spørgsmål og svar til opsplitningen

Skal jeg som aktionær foretage mig noget i forbindelse med opsplitningen?

Nej, du vil umiddelbart efter registrering i VP Securities få meddelelse om det antal aktier i Nilfisk, du har modtaget, og behøver således ikke at foretaget dig noget.

Hvad har opsplitningen af skattemæssige konsekvenser?

SKAT har godkendt opsplitningen som en skattefri transaktion. I forbindelse med indsendelse af selvangivelse for 2017 vil VP Securities automatisk informere SKAT om anskaffelsessummen for de nye Nilfisk-aktier, hvis de nuværende aktier i NKT A/S er registreret i SKATs værdipapirsystem. Det er de, hvis aktierne i NKT er købt efter den 1. januar 2010. Hvis aktierne er købt før, bør du selv sikre, at NKT-aktierne er registreret i SKATs værdipapirsystem. Det er en betingelse for at kunne modregne eventuelle fremtidige tab.

Hvad bliver prisen på de nye hhv. NKT- og Nilfisk-aktier?

Kursen på aktierne i hhv. NKT og Nilfisk bliver fastsat af markedet på den første handelsdag den 12. oktober 2017.

Hvornår sker selve opsplitningen, så man kan handle de to separate aktier?

Skæringsdatoen er sat til 11. oktober 2017. Det betyder, at handel med aktier i NKT til og med skæringsdatoen vil omfatte Nilfisk-koncernen og således give ret til at modtage Nilfisk-aktier i forbindelse med spaltningen. Efter skæringsdatoen, altså den 12. oktober 2017, begynder handlen med de to separate aktier på Nasdaq Copenhagen og andre platforme.

Vil NKT og Nilfisk eje aktier i hinanden?

Efter opsplitningen vil NKT og Nilfisk drive virksomhed som særskilte selskaber, og hverken NKT eller Nilfisk vil eje aktier i hinanden.

Udbydes der nye aktier, og modtager selskaberne provenu i den forbindelse?

Nej, og ingen af selskaberne modtager noget provenu.

Ledelserne i NKT og Nilfisk

Både NKT og Nilfisk har et ledelsesteam med mange års erfaring og relevante kompetencer til at udnytte virksomhedernes fulde potentiale.



Ledelsen i NKT fra venstre mod højre: Andreas Berthou (EVP, Head of HV Solutions), Oliver Schlodder (EVP, Head of Services & Accessories), Lika Thiesen (EVP, Chief Human Resources Officer), Detlev Waimann (EVP, CTO), Dietmar Müller (EVP, COO), Michael H. Lyng (CEO), Frida Norrbom Sams (EVP, Head of Applications), Roland M. Andersen (EVP, CFO)



Nilfisks ledelsesteam fra venstre mod højre: Lars Gjødsbøl (Products & Services), Jesper T. Madsen (Global Operations), Hans Henrik Lund (CEO), Karina Deacon (CFO), Jacob Blom (Human Resources), Andrew Ray (Americas), Thomas D. Nielsen (Specialty Consumer), Morten Mathiesen (Specialty Professional), Anders Terkildsen (EMEA).

Vigtig information

Denne brochure er udarbejdet af NKT og Nilfisk ("Selskaberne") udelukkende til orientering. Denne brochure skal ikke fortolkes som et tilbud om at sælge eller udstede eller en opfordring til at købe eller tegne værdipapirer i Selskaberne eller nogen af deres dattervirksomheder i nogen jurisdiktion eller en tilskyndelse til at foretage investeringsaktiviteter i nogen jurisdiktion.

NKT A/S har den 18. september 2017 offentliggjort et spalttningsredegørelse som danner grundlag for optagelse til handel og officiel notering af Nilfisk Holding A/S på Nasdaq Copenhagen.

Hverken denne brochure eller nogen del eller kopi heraf må medtages eller sendes til USA, Australien, Canada, Japan eller distribueres, direkte eller indirekte, i USA, Australien, Canada eller Japan eller andre lande uden for Danmark. Personer, der kommer i besiddelse af denne brochure, skal overholde alle sådanne begrænsninger. Manglende overholdelse af disse begrænsninger kan udgøre et brud på lokal værdipapirlovgivning. I enhver EØS-medlemsstat ud over Danmark, som har gennemført direktiv 2003/71/EF med senere ændringer (sammen med alle gældende gennemførelsesbestemmelser i de enkelte medlemsstater benævnt "Prospektdirektivet"), er denne meddelelse alene rettet mod og henvender sig alene til kvalificerede investorer i den pågældende medlemsstat, som defineret i Prospektdirektivet. Værdipapirer, hvortil der henvises i denne brochure, er ikke og vil ikke blive registreret i henhold til U.S. Securities Act of 1933 med senere ændringer ("Securities Act") og må ikke udbydes eller sælges i USA, medmindre der foreligger en registrering, eller hvis det sker i henhold til en relevant undtagelse fra registreringskravene i Securities Act. Der er ingen planer om at registrere værdipapirer, hvortil der henvises i denne brochure, i USA eller foretage et offentligt udbud af værdipapirerne i USA.

Denne brochure indeholder fremadrettede udsagn, der indebærer risici og usikkerheder. Sådanne udsagn er baseret på forventninger pr. den dato, de er afgivet, og kan og vil ofte afvige væsentligt fra de faktiske resultater. De fremadrettede udsagn i denne brochure er baseret på en række forudsætninger, hvoraf en stor del er baseret på yderligere forudsætninger, herunder, uden begrænsning, ledelsens gennemgang af historiske driftsresultater, oplysninger i optegnelser og andre data fra tredjeparter. Selvom Selskaberne vurderer, at disse forudsætninger var rimelige, da de blev anlagt, er de i sagens natur forbundet med betydelige kendte og ukendte risici, usikkerheder, uforudsete hændelser og andre væsentlige forhold, der er vanskelige eller umulige at forudsige, eller som ligger udenfor Selskabernes kontrol. Sådanne risici, usikkerheder, uforudsete hændelser og andre væsentlige forhold kan få Selskabernes faktiske resultater til at afvige væsentligt fra de resultater, der er udtrykt eller underforstået i forbindelse med de fremadrettede udsagn. De oplysninger, udtalelser og fremadrettede udsagn, der er indeholdt i denne brochure, gælder kun pr. datoen herfor og kan ændres uden varsel.

NKT A/S
Vibeholms Allé 25
DK-2605 Brøndby
Tel: +45 4348 2000
www.nkt.com
CVR No. 62725214

Nilfisk A/S
Kornmarksvej 1
DK-2605 Brøndby
Tel: +45 4323 8100
www.nilfisk.com
CVR.no. 62572213

