



DELÅRSRAPPORT 2. KVARTAL 2010/11

VED CEO LARS MARCHER OG CFO ANDERS ARVAI



Ambu 

Ideas that work for life

AGENDA

- Udviklingen i 2. kvartal 2010/11
- Status på GPS Four
- Forventninger til 2010/11

HOVEDPUNKTER

2. KVARTAL 2010/11

- Omsætningsvækst over markedsvæksten – god omsætningsvækst i alle regioner samt tocifrede vækstrater i USA og Asien
- Forbedring af indtjening før særlige poster
- Markant forbedring af cash flow
- Stigende priser på råvarer, fragt og miljøafgifter
- Planlægning af den sidste del af produktionsudflytningen påbegyndt
- Afslutning af verserende patentsager
- Nye produkter lanceret i april 2011



HOVEDPUNKTER

1. HALVÅR 2010/11

- Markant forbedring af indtjeningen
- Fortsat god omsætningsvækst – herunder væsentlig fremgang i USA
- Forbedring af frit cash flow
- Gennemførelse af GPS Four-strategien forløber efter planen

7%

vækst i omsæt-
ningen i lokal
valuta

25%

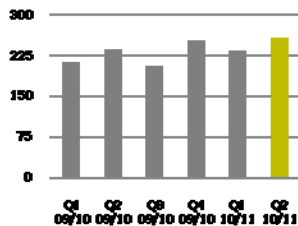
steg resultat af
primær drift før
særlige poster

41

mio. kr. er frit cash
flow forbedret i
forhold til H1
2009/10

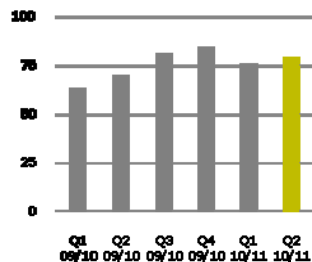
TILFREDSSTILLEND STIGNING I OMSÆTNING

Omsætningsudvikling, mio. kr.



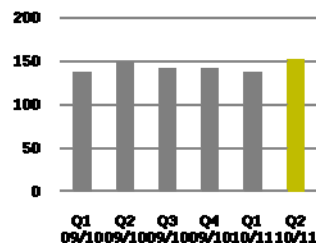
- Omsætning i Q2 på 256 mio. kr. – stigning på 9% målt i DKK og 8% målt i lokale valutaer. Omsætning i H1 på 489 mio. kr. – en stigning på 9% og 7% målt i lokal valuta
- Vækst højere end estimeret markedsvækst – Ambu har vundet markedsandele
- Effekt af ændringen i valutakurser år til dato: +11 mio. kr.

USA, mio. kr.



- Stigning i omsætning i Q2 på 13% målt i DKK og 11% målt i lokal valuta. I H1 16% målt i DKK og 11% i lokal valuta – vækst væsentligt over markedsvæksten
- Udvidelse af salgsressourcer
- Vækst inden for ventilationsposer samt Cardiology- og Neurology-produkter

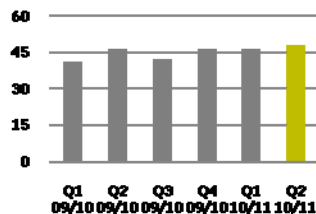
Europa, mio. kr.



- Vækst i alle salgsregioner i Q2
- Højest vækst i salgsregion Central (Tyskland, Østrig og Schweiz) på 7%, hvilket er over markedsvæksten
- Gennemsnitlig vækst i H1 svarende til markedsvæksten
- Vækst i Central og West over markedsvækst og under markedsvækst i UK og South

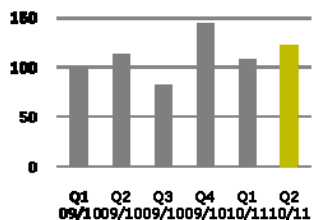
UDVIKLING INDEN FOR FORRETNINGSOMRÅDERNE

Airway Management,
mio. kr.



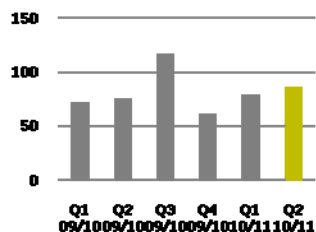
- Stigning i omsætning i Q2 på 3% og 2% målt i lokal valuta
- Stigning i omsætning i H1 på 9% og 6% målt i lokal valuta
- Generel markedsvækst på 0-3%
- Generelt pæn vækst for larynx-masker og aScope

Patient Monitoring & Diagnostics,
mio. kr.



- Stigning i omsætning i Q2 på 9% og 7% målt i lokal valuta
- Stigning i omsætning i H1 på 8% og 6% målt i lokal valuta
- Generel markedsvækst på ca. 3%
- Der vindes markedsandele inden for nåleområdet (Neurology) og god vækst inden for Cardiology

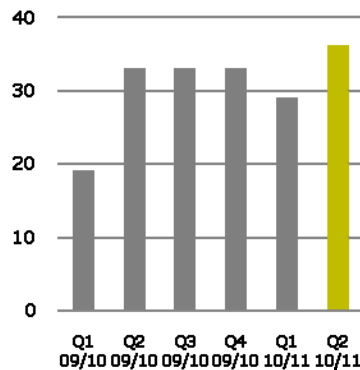
Emergency Care,
mio. kr.



- Stigning i omsætning i Q2 på 13% og 12% målt i lokal valuta
- Stigning i omsætning i H1 på 11% og 9% målt i lokal valuta
- Vækst inden for engangsventilationsposer og god vækst i salget af dukker til førstehjælpstræning

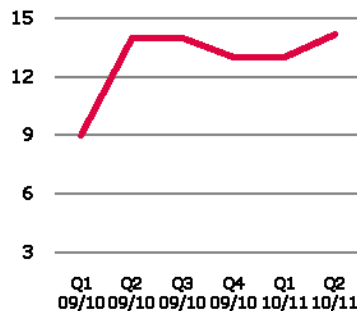
RESULTAT AF PRIMÆR DRIFT

EBIT før særlige poster, mio. kr.



- EBIT før engangsomkostninger til medarbejderaktieordning og før særlige poster blev i Q2 på 39 mio. kr. mod 34 mio. kr. i Q2 09/10 – en stigning på 16%
- EBIT før særlige poster blev i H1 på 66 mio. kr. mod 53 mio. kr. i H1 09/10 – en stigning på 25%
- Engangsomkostninger til medarbejderaktieordning: 2,6 mio. kr.
- Særlige omkostninger: 31,2 mio. kr. (patentsager)
- Ingen væsentlig påvirkning fra valutakurser

EBIT-margin før særlige poster, %



- EBIT-margin i Q2 før særlige poster på 14,2%
- EBIT-margin i Q2 før engangsomkostninger og særlige poster på 15,2%
- EBIT-margin i H1 før særlige poster på 13,4% – en stigning på 1,6 procentpoint i forhold til H1 09/10
- EBIT-margin især positivt påvirket af fokus på optimering generelt og udflytning af produktion

CASH FLOW

Mio. kr.	H1 2009/10	H1 2010/11
Cash flow fra driftsaktiviteter	21,6	38,8
Cash flow fra investeringer	(37,0)	(12,8)
Frit cash flow	(15,4)	26,0
Cash flow fra finansiering	32,7	(18,3)

- Cash flow fra driftsaktiviteter er forbedret grundet lavere pengebinding i arbejdskapital
- Investeringer på et lavere niveau i H1 10/11 sammenholdt med H1 09/10
- Frit cash flow forbedret med 41 mio. kr. i forhold til sidste år fra minus 15 mio. kr. til et positivt cash flow på 26 mio. kr.

AFSLUTTET PATENTSAGER

USA og Europa

- Globalt forlig indgået, og alle tidligere verserende retssager er afsluttet
- Begge parter erlægger kontantbetalinger til modparten
- Parterne betaler egne omkostninger til advokatbistand
- Samlet konsekvens af forliget, herunder advokatudgifter, efter Ambu's betaling til LMA og LMA's betaling til Ambu bliver netto ca. 31,5 mio. kr. i 2010/11
- Ingen negativ påvirkning af afsætningen
- Nu mulighed for at fokusere 100% på at udvikle Ambu

GPS FOUR STATUS PÅ AMBU'S FORRETNINGSSTRATEGI



VEJEN TIL ET STÆRKERE AMBU FIRE GPS-KOORDINATER

GPS1 INNOVATION

GPS2 MARKEDER OG SALG

GPS3 EFFEKTIVITET

GPS4 AKKVISITIONER

Mål 2013



Global leder inden for innovative engangsprodukter til hospitaler og redningstjenester



Signifikant højere omsætning



Stigende EBIT-margin op imod 15%



Effektiv drift og nedbringelse af arbejdskapital

GPS1 INNOVATION

- Efter implementering af global innovationsorganisation er globale udviklingsprocedure sat i gang
- Udover innovationsopgaver er der fokus på kostprisreduktionsprojekter for eksisterende produkter
- Opdateret version af aScope er lanceret i april
- Lancering i april af engangspumpe til smertelindring
- Der investeres i og arbejdes intenst på nye produkter inden for Airway Management og Emergency Care

Ambu's globale innovationsorganisation er nu på plads, og det giver os nye og bedre muligheder, hvad angår evne til innovation, effektivitet, kvalitet og tempo i udviklings-processerne.



GPS2

MARKEDER OG SALG

- Fortsat god effekt af udvidelsen af salgsstyrken i USA
- Styrkelse af Ambu's salg vil fokusere på emerging markets
- Nuværende aktiviteter i Brasilien og Asien giver gode vækstrater
- Etablering af mere aggressiv markedsbearbejdning

Ambu's position i USA bliver fortsat styrket, og samtidig er der gode vækstmuligheder på emerging markets, hvor Ambu løbende styrker sine salgsaktiviteter.



GPS3

EFFEKTIVITET

- Sidste fase af produktionsudflytningen planlægges og gennemføres i Q4 2010/11
- Samling af alle danske aktiviteter på én lokation – i Ballerup
- Der arbejdes med optimering af lagre og hele forsyningskæden
- E-handelsløsning lanceres i USA i maj og koncernens ERP-system opdateres til den nyeste version
- Anden fase af implementering af PLM-system er påbegyndt

Med den planlagte flytning af produktion i 2010/11 produceres hele Ambu's omsætning uden for Danmark. Det har betydet en væsentlig styrkelse af indtjeningen og af Ambu's konkurrenceevne.



GPS4

AKKVISITIONER

- Hovedsagelig fokus på aktiviteter, der kan styrke selskabets position inden for hospitalssektoren.
- Flere akkvisitionsmuligheder identificeret – både hvad angår produktområder og virksomheder

Vækst via akquisitioner er højt på Ambu's dagsorden, og der vurderes at være attraktive muligheder for både køb af produktområder og virksomheder.



OPDATEREDE FORVENTNINGER TIL 2010/11

	2010/11	Kommentarer
Omsætning	I niveauet 1.000 mio. kr.	Uændret i forhold til tidligere. Baseret på en USD-kurs på gennemsnitligt 520 i H2 10/11, tidligere baseret på gennemsnitskurs på 540 for hele 2010/11
EBIT-margin før særlige poster, %	Ca. 14%	Opjusteret fra tidligere i overkanten af 13,5%
Resultat før skat og særlige poster	I niveauet 135 mio. kr.	Opjusteret fra tidligere 130 mio. kr.
Særlige poster	Ca. 31,5 mio. kr.	Omkostninger til forlig og advokatombkostninger til nu afsluttede patentsager i USA og Europa og Ambu's modkrav
Resultat før skat	Ca. 95 mio. kr.	Efter afholdelse af særlige omkostninger på ca. 31,5 mio. kr. Der er ikke guided på dette tidligere.
Frit cash flow før særlige poster (ekskl. akkvisitioner)	I niveauet 80 mio. kr.	Tidligere i niveauet 60-70 mio. kr.
Frit cash flow efter særlige poster (ekskl. akkvisitioner)	I niveauet 50 mio. kr.	Efter afholdelse af særlige omkostninger på ca. 31,5 mio. kr.

GODT UD GANGSPUNKT FOR YDERLIGERE FREMDRIFT

Yderligere salg af nye produkter

- Målet er, at salget af nye produkter skal udgøre 10% i 2010/11
- Penetrering med aScope og andre produkter
- Lancering af yderligere produkter i 2010/11

Øget aktivitet på emerging markets

- Hittidige erfaringer og resultater positive
- Yderligere investering og fokus på disse markeder – etablering i Brasilien, Indien og Kina påbegyndt

Organisk vækst

- Mulighed for øget momentum efter afslutning af retssager
- Aggressiv markedstilgang i et vanskeligt marked

Akkvisitioner

- Aktiv indsats for at bearbejde attraktive muligheder
- Yderligere investering og fokus på disse markeder – etablering i Brasilien
- Akkvis



SPØRGSMÅL



Ambu 

Ideas that work for life



LÆS MERE PÅ WWW.AMBU.COM

For yderligere information, kontakt:

CEO Lars Marcher, lm@ambu.com eller +45 5136 2490

CFO Anders Arvai, aa@ambu.com eller +45 7225 2000

Ambu 

Ideas that work for life