



# Delårsrapport 2. kvartal 2011/12

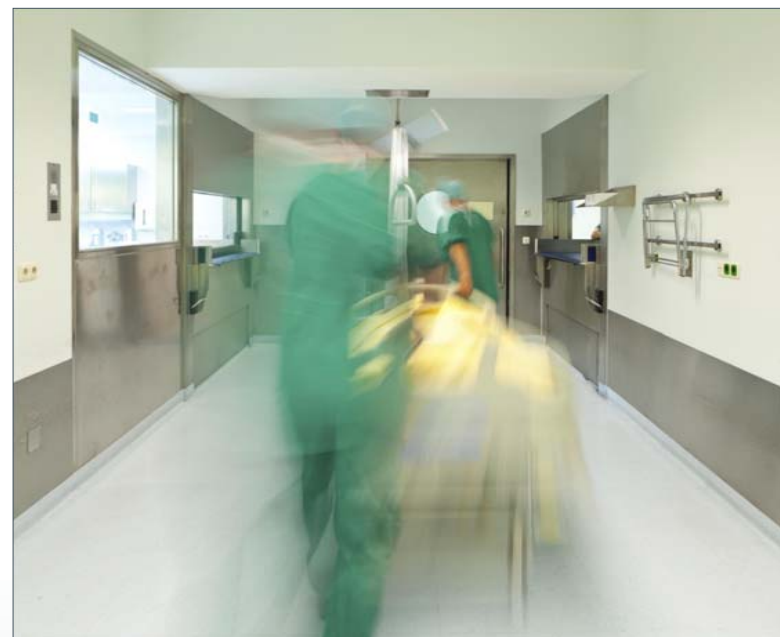
Ved CEO Lars Marcher og CFO Anders Arvai

# Agenda

- Udviklingen i 2. kvartal 2011/12
- Status på GPS Four
- Forventninger til 2011/12

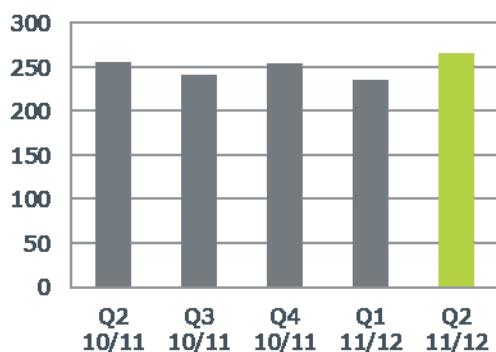
# Hovedpunkter i 2. kvartal 2011/12

- Væsentlig forbedring af indtjening og EBIT-margin
- Udviklingen i USA følger forventningerne
- EMEA i vækst men negativt påvirket af udfordringer i Sydeuropa
- Positiv udvikling i Asien – fortsat opbygning af vækstplatform
- Cash flow påvirket af afdækning af sølvprisen
- Fokuserede vækstinitiativer
- Helårsforventninger fastholdes



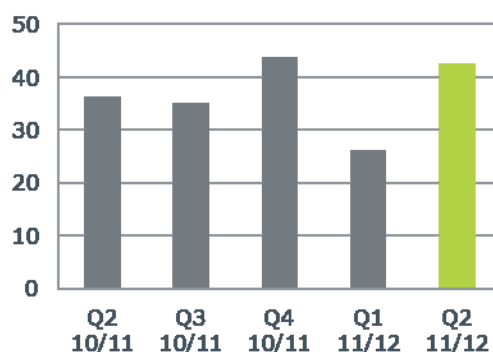
# Fremgang i EBIT og resultat

Omsætning



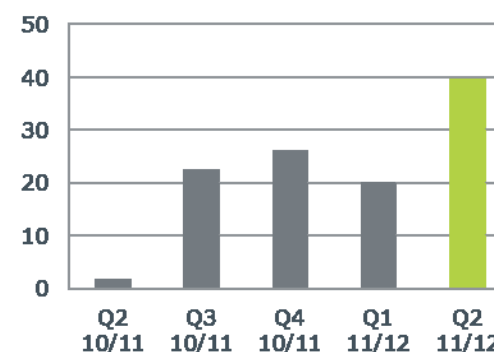
- Omsætningen i 2. kvartal 11/12 på 265 mio. kr., svarende til en stigning på 4% eller 2% målt i lokal valuta. Omsætning i H1 på 499 mio. kr.
- Valutakurseffekt i H1: 4 mio. kr.
- Primært udviklingen i Syd-europa, der tynger den samlede vækst

EBIT, mio. kr.



- Bruttoresultatgrad øget til 56,0 fra 54,8 i samme periode sidste år
- Positiv effekt fra de mange effektiviseringstiltag
- Øgede omkostninger til salg og marketing i USA og Asien.
- EBIT før særlige poster på 43 mio. kr. mod 36 mio. kr. i 2. kvartal 2010/11. EBIT-margin på 16,1%.

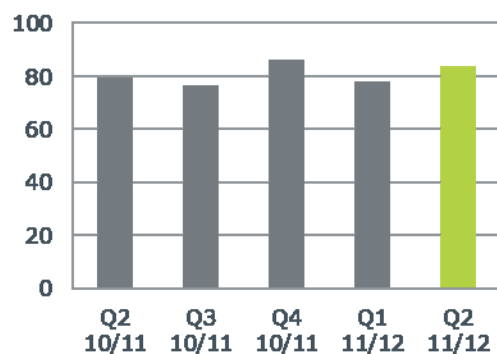
Periodens resultat, mio. kr.



- Finansielle poster udgør en udgift på 0,1 mio. kr. mod 3,2 sidste år – årsag er kursregulering af balanceposter
- Periodens resultat i 2. kv. 11/12: 30 mio. kr. mod 2 mio. kr. sidste år. H1: 50 mio. kr. mod 21 mio. kr. året før. Forbedring skyldes primært lavere særlige poster.

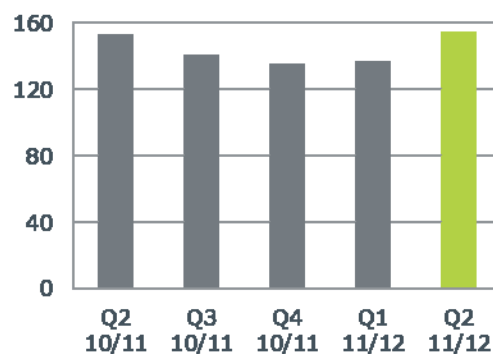
# Udvikling – markeder

USA, mio. kr.



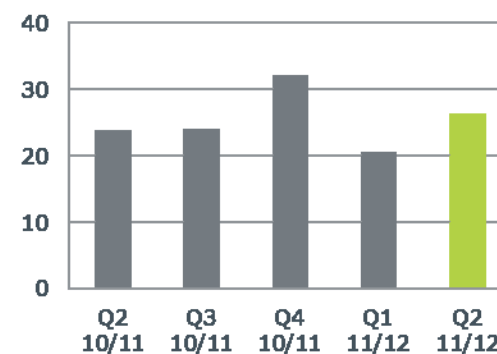
- Stigning i omsætning på 2% i lokal valuta og 6% i DKK. Vækst i H1 på 2%.
- Vækst over markeds-  
vækst inden for inden  
for larynx-masker,  
kardiologiske produkter  
samt Sleep/Neurologi-  
området
- Optimering af salg i  
forhold til primære call  
points og styrkelse af  
inside sales.

Europa, mio. kr.



- Vækst i omsætning på 1%  
og år til dato uændret.
- Variation i vækstrater -  
vækst i salgsregion Central  
på 5% samt 2% i salgs-  
region UK
- Fald i omsætning på 3% i  
NEM, fald på 2% i den  
europæiske del af South og  
fald på 1% i salgsregion  
West.
- En række vækstinitiativer  
igangsat

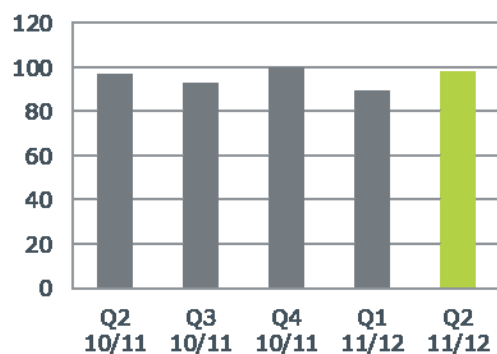
Resten af verden, mio. kr.



- Vækst i omsætning i  
resten af verden på 11%  
og 7% år til dato.
- Vækst i salgsregion Asien  
på 30% i H1 - dog fra et  
lavt niveau
- Løbende opbygning af  
platformen i Asien,  
herunder Kina, Indien,  
Malaysia og Australien –  
godt udgangspunkt for  
yderligere vækst

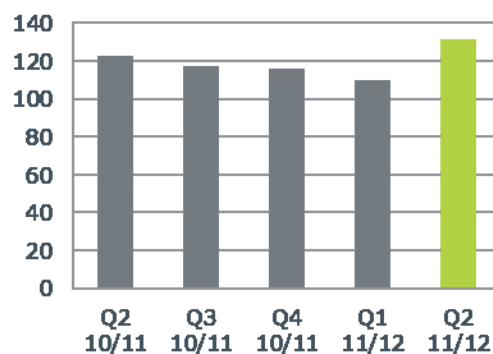
# Udvikling – forretningsområder

Anesthesia, mio. kr.



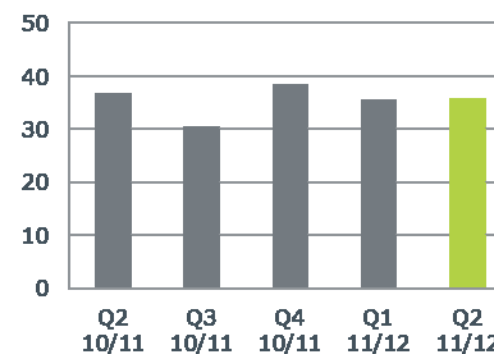
- Fald i omsætning på 1% i lokal valuta. Omsætning i H1 uændret.
- Tocifret vækst i salget af larynx-masker, men fald i salget af ventilationsposer (forventes at afspejle periodeforskydning)
- Salg af aScope stiger løbende.

Patient Mon. & Diagnostics, mio. kr.



- Stigning i omsætning på 6% i lokal valuta i 1. kv. og 4% år til dato.
- Vækst over markeds-væksten inden for Cardiology og tocifrede vækstrate inden for Neurology-/Sleep-området.

Emergency Care, mio. kr.



- Fald i omsætning på 3% i lokal valuta og 2% i kr. Fald på 2% i H1.
- Tocifret vækstrate inden for immobiliseringsprodukter
- Fald i salg af pumper og mindre fald i salget af dukker til førstehjælps-træning.

# Fortsat positiv forventninger til aScope

- Interessen for og anerkendelsen af aScope er stigende.
- Salget af aScope stiger løbende, omend penetrationen tager længere tid end oprindeligt forventet – det tager tid at ændre vaner
- Der forventes fortsat at være et særdeles attraktivt potentiale
- Det tager tid at vænne sig til at nyt produkt.
- Arbejde på registrering i Kina, Sydamerika og Canada.
- Ny version uden timer lanceret i 2. kvrt.





# Cash flow

Mio. kr.	H1 2010/11	H1 2011/12
Cash flow fra driftsaktiviteter	38,8	14,2
Cash flow fra investeringer inkl. akkvisitioner	(12,8)	<b>(19,7)</b>
Frit cash flow	26,0	(5,4)
Cash flow fra finansieringsaktiviteter	(18,3)	10,0

- Cash flow fra driftsaktiviteter negativt påvirket af højere pengebinding i arbejdskapital, herunder større beholdning af råmaterialer og færdigvarer, større debitortilgodehaven-der samt forudbetaling til afdækning af sølvpris.
- Investeringer er anvendt til udviklingsprojekter og driftsmateriel
- Lavere frit cash flow primært grundet udviklingen i arbejdskapitalen
- Forventningerne til et frit cash flow i niveauet 100 mio. kr. fastholdes

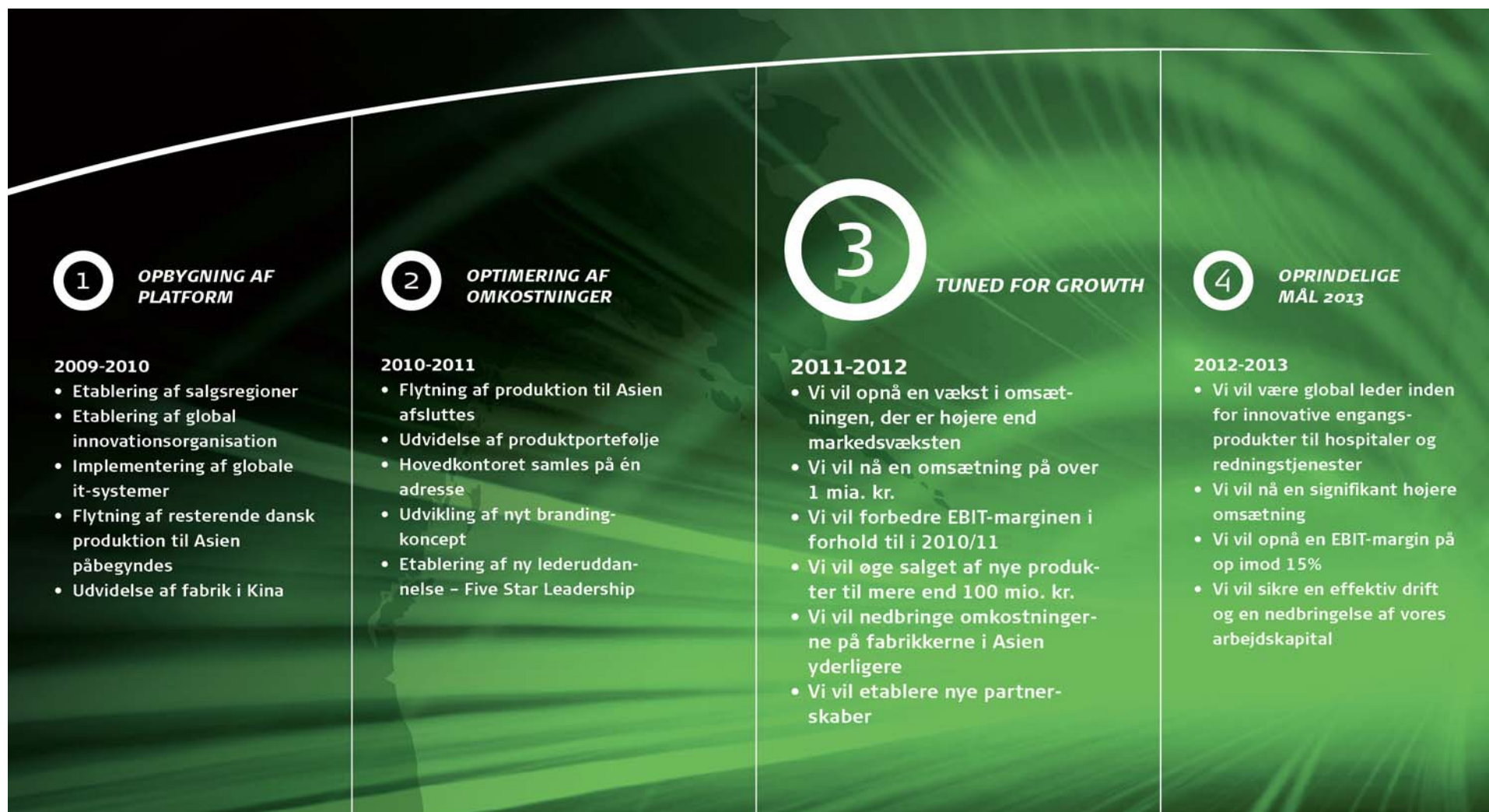


GPS Four

Status på Ambu's forretningsstrategi



# GPS Four – oversigt



# Update på aktiviteter i 2. kvartal knyttet til GPS Four strategien

- **Produkterne SmartInfuser™ Pain Pump og SmartBlock™** lanceret på det amerikanske marked i slutningen af 1. kvartal 2011/12 – god modtagelse.
- **Produktudvikling:** Der arbejdes på to væsentlige produkter inden for visualisering – forløber som planlagt.
- **Internt salgsteam**, på p.t. 12, har øget salget via telesalg og web.
- Yderligere **investering i salgsorganisationen i Asien** – høj vækst og attraktivt potentiale.
- Etablering af **europæisk distributionscenter** i Tyskland forløber planmæssigt – forventet ibrugtagning inden sommerferien 2012.
- Fortsat **optimering af driften** via Lean-programmer og local sourcing.
- Indgåelse af betinget **købsaftale om køb af Unomedicals elektrode-forretning** – betinget af de engelske konkurrencemyndigheders godkendelse samt afklaring af enkelte kontrakt-mæssige forhold. Der arbejdes endvidere fortsat målrettet på at afdække potentielle opkøbs-muligheder.

# Forventninger 2011/12



# Forventninger til 2011/12

	2011/12	Kommentarer
Omsætning	I intervallet 1.025 - 1.035 mio. kr.	Øget omsætning på emerging markets og succes med nye produkter
Vækst	Ca. 5%	Målt i DKK og lokal valuta Øgede markedsandele Indgåelse af partnerskaber  USD-kurs: 540 GBP-kurs: 850
EBIT-margin, % (Før særlige omkostninger til akquisitioner)	I niveauet 15-15,5%	Øget omsætning Reduktion af kostpriser Effektiviseringer Prispress
Resultat før skat i % af omsætning	I niveauet 14,5%	Før særlige omkostninger til akquisitioner
Investeringer i % af omsætningen	Ca. 5%	Investering i produktudvikling, procesudstyr, udvidelse af produktionskapacitet og it
Frit cash flow (før akquisitioner)	I niveauet 100 mio. kr.	Fortsat fokus på nedbringelse af arbejdskapital

# Vækstinitiativer

Vækstinitiativer inden for salg, investeringer på emerging market, innovation og akkvisitioner

- **Fokus på organisk vækst i USA og EMEA**, blandt andet drevet af udvidelsen af antallet af såvel eksterne som inside sælgere i USA, en fokuseret salgsindsats i EMEA samt vækst i omsætningen i ST South i 2. halvår.
- **Løbende investeringer på vækstmarkeder.** Fortsat investering på nye markeder, herunder i Kina og Indien via direkte salg samt øget aktivitet på de øvrige asiatiske markeder og i Brasilien.
- Fortsat vækst inden for hovedproduktområderne.
- **Øget salg af nye produkter, herunder aScope og SmartInfuser.** Salget af aScope udvikler sig positivt, ligesom salget af det nyligt introducerede produkt SmartInfuser er tilfredsstillende.
- **Betinget aftale om køb af Unomedicals elektrodeforretning** samt løbende afdækning af akkvisitionsmuligheder.





Spørgsmål





LÆS MERE PÅ [WWW.AMBU.COM](http://WWW.AMBU.COM)

For yderligere information, kontakt:

CEO Lars Marcher, [lm@ambu.com](mailto:lm@ambu.com) eller +45 5136 2490

CFO Anders Arvai, [aa@ambu.com](mailto:aa@ambu.com) eller +45 7225 2000