



Delårsrapport 3. kvartal 2011/12

Ved CEO Lars Marcher og CFO Anders Arvai

Agenda

- Udviklingen i 3. kvartal 2011/12
- Status på GPS Four
- Forventninger til 2011/12

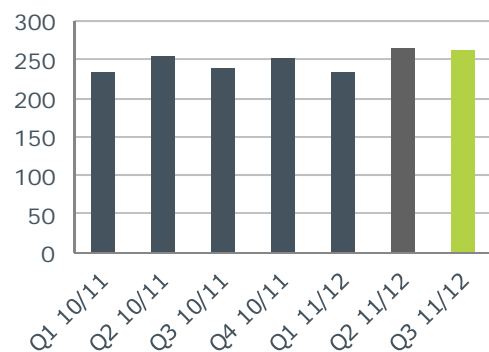
Hovedpunkter i 3. kvartal 2011/12

- Omsætningsvækst på 9%
- Fortsat forbedring af indtjeningen
- Solid fremgang i USA
- Fornuftig vækst i det meste af Europa – dog fald i omsætningen i Spanien
- Positiv udvikling i Asien – fortsat opbygning af vækstplatform
- Stærkt frit cash flow
- Fokuserede vækstinitiativer
- Helårsforventninger fastholdes



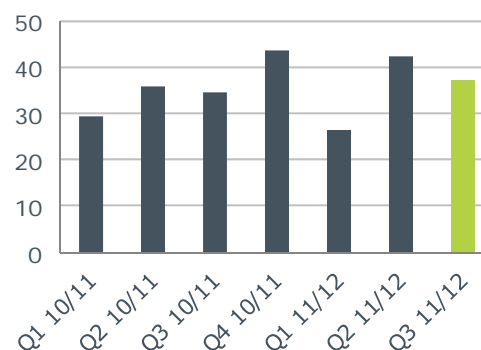
Fremgang i omsætning og resultat

Omsætning



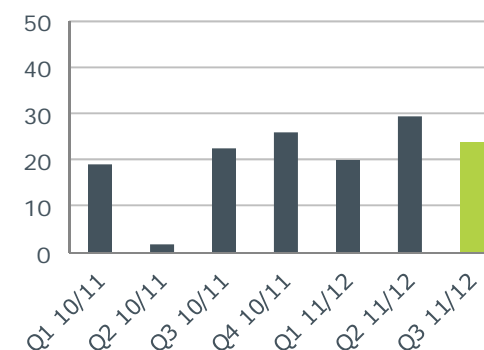
- Omsætningen i 3. kvartal 11/12 på 263 mio. kr., svarende til en stigning på 9% og 5% målt i lokal valuta. Omsætning i Q1-3 på 762 mio. kr.
- Tilkøb bidrager med vækst på 0,5 procentpoint.
- Valutakurseffekt i Q1-3: 15 mio. kr.

EBIT, mio. kr.



- Bruttoresultatgrad på 53,9% i Q3.
- Ekskl. omkostninger til overflytning af produktion og integration af tilkøbt elektrodeforretning er bruttoresultatgrad i Q3 på 55,0% mod 55,2% året før. Bruttoresultatgrad på 55,5% år til dato.
- Tilpasning af produktion i UK pågår.

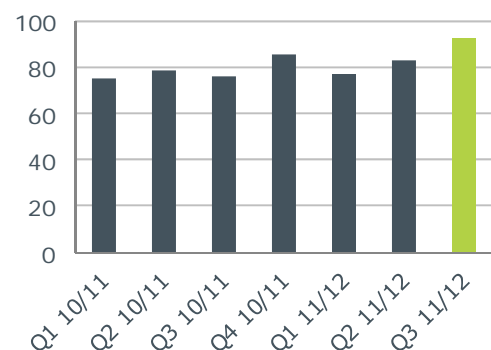
Periodens resultat, mio. kr.



- Finansielle poster udgør en udgift på 3,1 mio. kr. mod 3,5 mio. kr. sidste år – årsag er kursregulering af balanceposter samt effekt af lavere renteniveau.
- Periodens resultat i Q3 11/12: 24 mio. kr. mod 23 mio. kr. sidste år. Q1-3: 74 mio. kr. mod 43 mio. kr. året før. Forbedring skyldes primært lavere særlige poster.

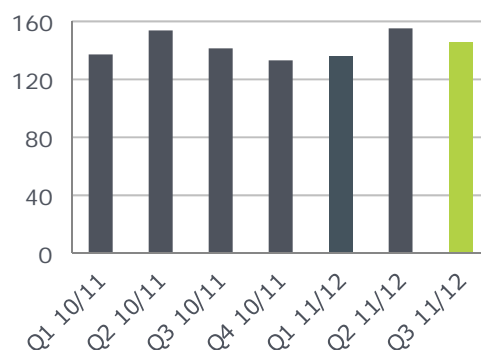
Udvikling – markeder

USA, mio. kr.



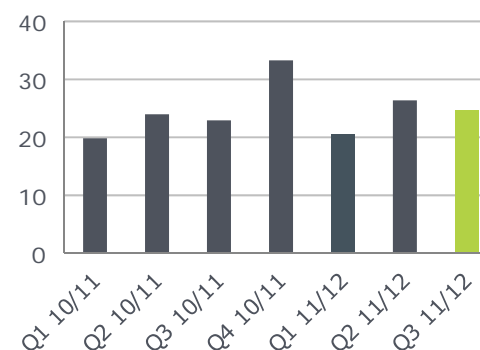
- Stigning i omsætning på 9% i lokal valuta og 21% i DKK. Vækst i Q1-3 på 4%.
- Høj vækst inden for inden for engangspumper, kardiologiske produkter samt Sleep/-Neurologi-området.
- Optimering af salg i forhold til primære call points.

Europa, mio. kr.



- Vækst i omsætning på 2% og år til dato 1%.
- Variation i vækstrater - vækst i salgsregion UK på 9% samt i Central og West på 3%.
- Fald i omsætning på 4% i South – vækst i Italien og fald i omsætning i Spanien.
- En række vækstinitiativer igangsat.

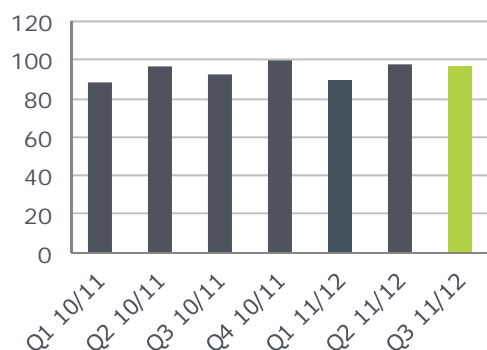
Resten af verden, mio. kr.



- Vækst i omsætning i resten af verden på 6% i Q3 og år til dato.
- Vækst i salgsregion Asien på 35% år til dato.
- Løbende opbygning af platformen i Asien, herunder Kina, Indien, Malaysia og Australien – godt udgangspunkt for yderligere vækst.

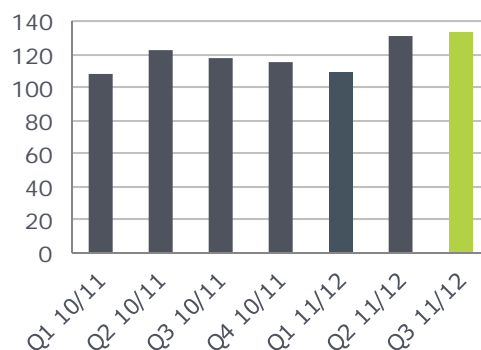
Udvikling – forretningsområder

Anesthesia, mio. kr.



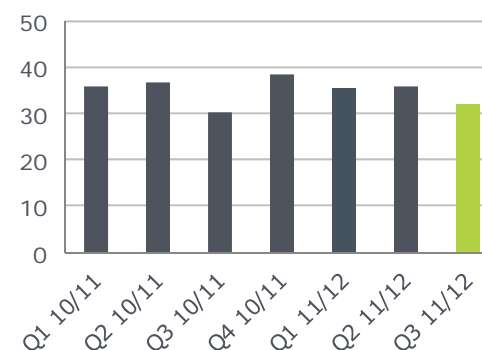
- Fald i omsætning på 1% i lokal valuta. Omsætning år til dato uændret.
- God vækst i engangspumper til smertebehandling.
- Salg af aScope stiger løbende.
- Stigning i salget af engangsventilationsposer men fald i salget af flergangsventilationsposer.
- Teleflex har købt LMA i august 2012.

Patient Mon. & Diagnostics, mio. kr.



- Stigning i omsætning på 10% i lokal valuta i Q3 og 6% år til dato.
- Køb af elektrodeforretning påvirker væksten med 1,2 procentpoint.
- Vækst over markeds-væksten inden for Cardiology og tocifrede vækstrate inden for Neurology-/Sleep-området

Emergency Care, mio. kr.



- Stigning i omsætning på 1% i lokal valuta og 5% i kr. Fald på 2% i Q1-3.
- Tocifret vækstrate inden for immobiliseringsprodukter.
- Fald i salg af pumper og mindre fald i salget af dukker til førstehjælpstræning.

Cash flow

Mio. kr.	Q1-3 2010/11	Q 1-3 2011/12
Cash flow fra driftsaktiviteter	54,3	86,6
Cash flow fra investeringer inkl. akkvisitioner	(22,0)	(63,9)
Frit cash flow før akkvisitioner	32,3	52,7
Frit cash flow efter akkvisitioner	32,3	22,7
Cash flow fra finansieringsaktiviteter	(26,4)	13,6

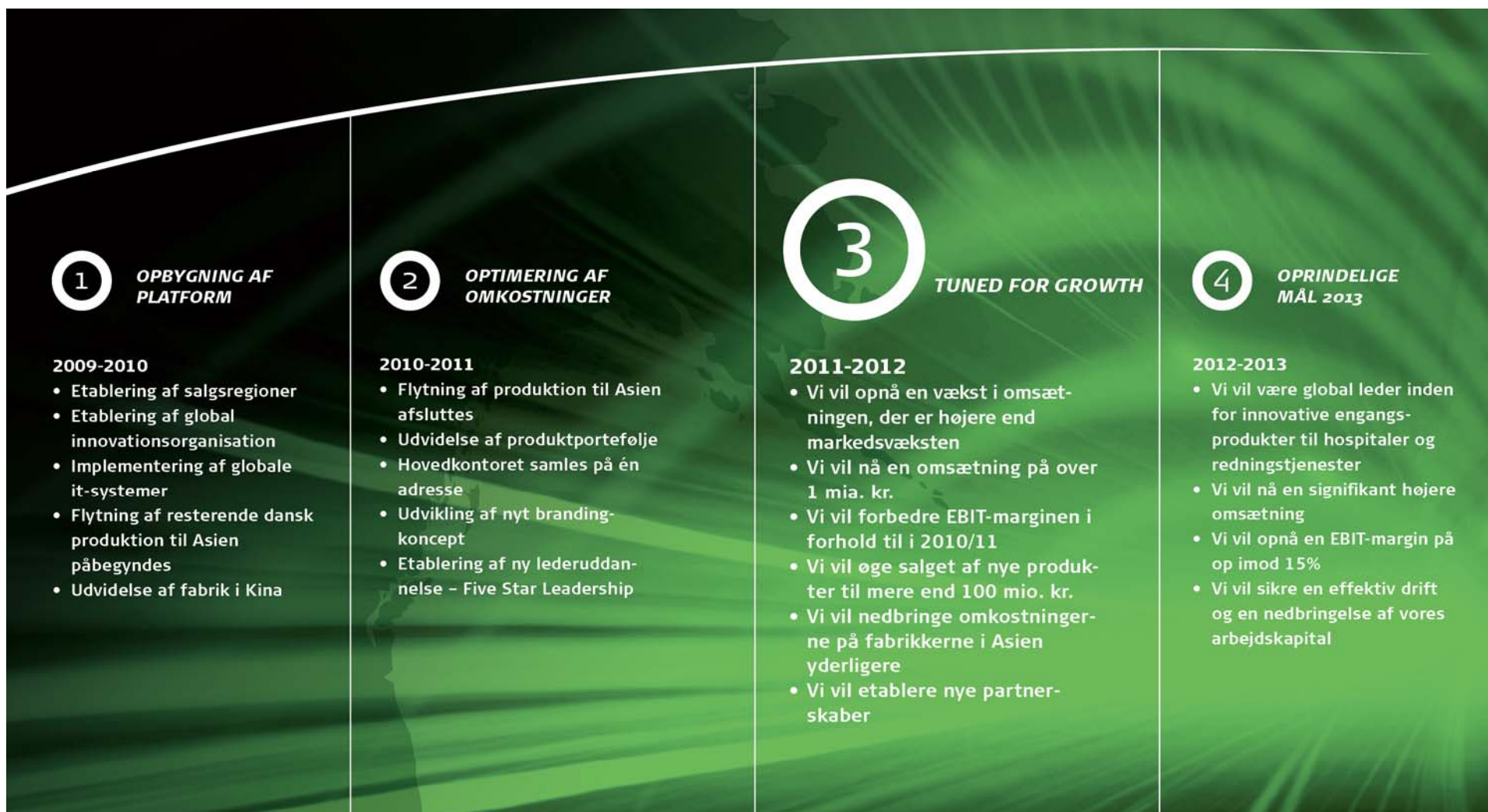
- Cash flow fra driftsaktiviteter er positivt påvirket af periodens resultat og negativt påvirket af højere pengebinding i arbejdskapital, herunder større varebeholdninger.
- Højere frit cash flow før akkvisitioner
- Lavere frit cash flow efter akkvisitioner – akkvisitioner påvirker samlet med 30 mio. kr.
- Forventningerne til et frit cash flow i niveauet 100 mio. kr. fastholdes

GPS Four

Status på Ambu's forretningsstrategi



GPS Four – oversigt



Update på GPS Four strategien

- **Produktudvikling:** Der arbejdes på to væsentlige produkter inden for visualisering – forløber som planlagt – samt opdateringer af eksisterende produkter.
- **Internt salgsteam i USA,** på p.t. 12, har øget salget via telesalg og web. Der omsættes nu mere end 1 mio. kr. pr. måned via e-handel.
- Yderligere **investering i salgsorganisationen i Asien** – høj vækst og attraktivt potentiale.
- **Partnerskabsaftale med leverandør inden for veterinærudstyr om salg af vScope,** som bygger på samme teknologier som aScope2.
- Etablering af **europæisk distributionscenter** i Tyskland og flytning af færdigvarelagre er gennemført med succes.
- Fortsat **optimering af driften** via Lean-programmer og local sourcing.
- **Integration og optimering af Unomedicals elektrodeforretning.** Der arbejdes endvidere fortsat målrettet på at afdække potentielle opkøbsmuligheder.

Forventninger 2011/12



Forventninger til 2011/12

	2011/12	Kommentarer
Omsætning	I intervallet 1.040 - 1.050 mio. kr. (inkl. køb af elektrodeforretning)	Øget omsætning på emerging markets og succes med nye produkter
Vækst	Ca. 4% Ca. 7% Ca. 3%	Målt i lokal valuta Målt i DKK Organisk vækst idet den tilkøbte elektrode forretning påvirker vækstprocenterne med ca. 1 procentpoint
EBIT-margin, % (Før særlige omkostninger til akquisitioner)	I niveauet 15-15,5%	Øget omsætning Reduktion af kostpriser Effektiviseringer Prispres
Resultat før skat i % af omsætning	I niveauet 14,5%	Før særlige omkostninger til akquisitioner
Investeringer i % af omsætningen (før akquisitioner)	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

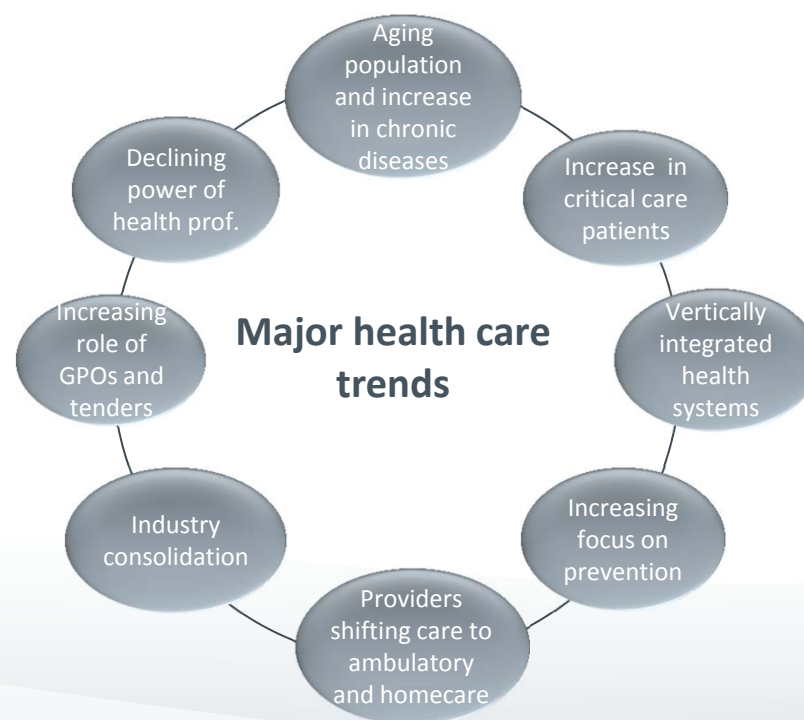
Overordnede markedsforhold

Gunstige udsigter for den medicotekniske industri

- **Favorabel demografisk udvikling** – aldrende befolkning, længere levetid samt stigning i fedme og kroniske sygdomme
- Totale globale sundhedsudgifter på **mere end USD 4 billioner**
- Verdensmarkedet for medicoteknisk udstyr på USD 275 mia. forventes at stige med 2-5% p.a. fra 2011-16.
- Stigende efterspørgsel på emerging markets – **forventet 5-års CAGR i BRIC-landene på 20%.**

... men også en række udfordringer

- Besparelser på de offentlige budgetter i Europa og USA
- Højere regulatoriske krav
- Større krav om dokumenteret effekt af produkter
- Centraliseret indkøb



Effektiv udnyttelse af muligheder

- Produkter rettet mod behandling på klinikker og hjemmepleje, intensiv behandling og fedmepatienter
- Satsning på engangselektronik, visualisering og trådløse sensorer
- Fortløbende satsning på emerging markets samt optimering i Europa og USA
- Større volumen via opkøb
- Løbende opbygning af kompetencer
- Høj effektivitet og solid, skalerbar forretningsplatform





Spørgsmål



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