



Delårsrapport 1. kvartal 2012/13

Ved CEO Lars Marcher og CFO Michael Højgaard

Agenda

- Udviklingen i 1. kvartal 2012/13
- Status på strategien GPS Four
- Forventninger til 2012/13

Hovedpunkter i 1. kvartal 2012/13

- Solid start på regnskabsåret 2012/13
- Indgåelse af betinget aftale om køb af King Systems Inc. – vigtig milepæl
- Omsætningsvækst på 15% og organisk vækst på 8%
- Produkter lanceret efter 1. okt. 2009 udgjorde 11% af omsætningen
- Bruttomarginal lidt lavere grundet tilkøb af elektrodeforretning og øget distributørsalg
- EBIT før særlige poster lidt højere end året før
- Forbedring af frit cash flow
- Helårsforventning før indregning af King Systems uændret

15%

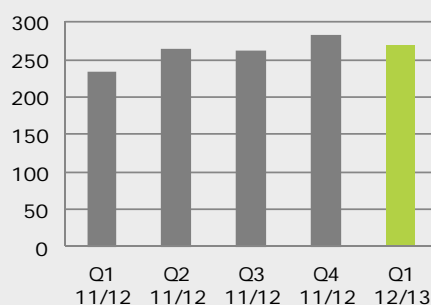
stigning i
omsætning

10,3%

EBIT-margin

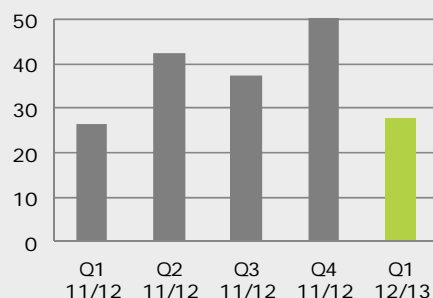
Highlights for 1. kvartal 2012/13

Omsætning, mio. kr.



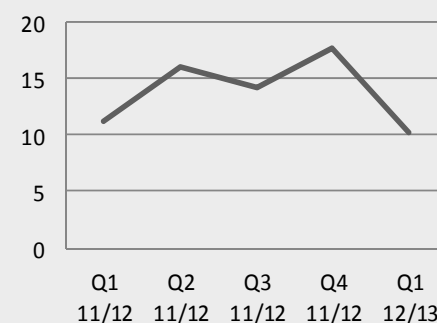
- Omsætning på 268,8 mio. kr. – en stigning på 15% målt i danske kroner og 13% målt i lokal valuta
- Organisk vækst på 8%
- Effekt af ændringer i valutakurser: +5,1 mio. kr.
- Salg af nye produkter på 11% af omsætningen – mål for 12/13: 15%

EBIT før særlige poster, mio. kr.



- EBIT før særlige poster på 27,7 mio. kr. – en stigning på 1,2 mio. kr.
- Andre driftsindtægter på 3,5 mio. kr.
- Påvirkning fra valutakurser: ca. -3,3 mio. kr.
- Særlige poster på -6,3 mio. kr. (Q1 11/12: 0 mio. kr.) – knyttet til køb af King Systems

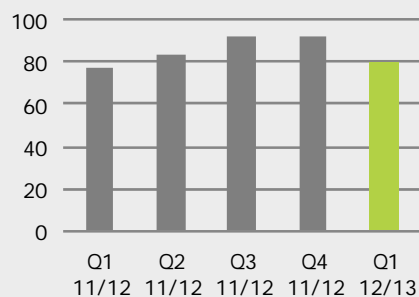
EBIT-margin, %



- EBIT-margin før særlige poster på 10,3% – et fald på 1,0 procentpoint
- Reduktion afspejler lavere bruttomarginal reduceret med lavere omkostningsprocent og avance ved salg af ejendom

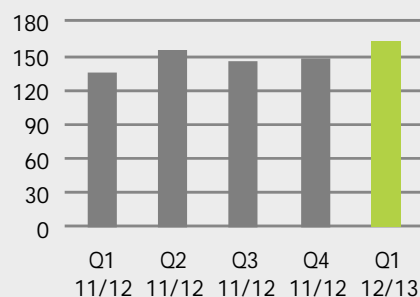
Udviklingen i omsætning i kvartalet, Regioner

USA, mio. kr.



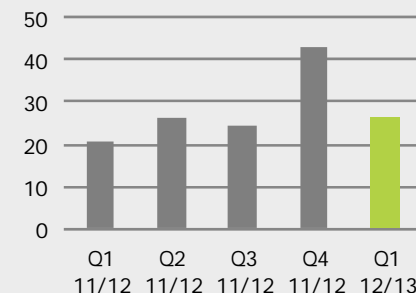
- Stigning i omsætning på 4% målt i danske kroner og -1% målt i lokal valuta
- Tilfredsstillende vækst inden for Neurology- og Cardiology-området
- Den lave vækst skyldes primært periodeforskydninger – vækstmål på 7-8% i 12/13 fastholdes

Europa, mio. kr.



- Stigning i omsætning på 18% målt i lokal valuta
- Projektordre inden for EMS på ca. 9 mio. kr.
- Variation i vækstrater - vækst i salgsregion UK på 19%, NEM på 63%, Central 2%, West 23% og South 7%.

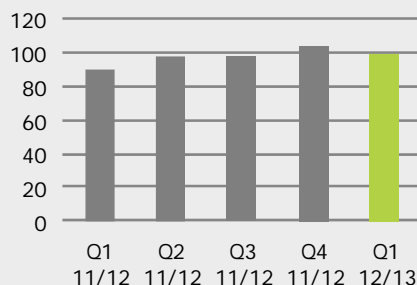
Resten af verden, mio. kr.



- Stigning i omsætning på 27% i lokal valuta drevet af 2 cifrede vækstrater i Asien
- Løbende styrkelse af indsatsen på emerging markets – øget salgs- og marketingindsats og ansættelse af flere sælgere

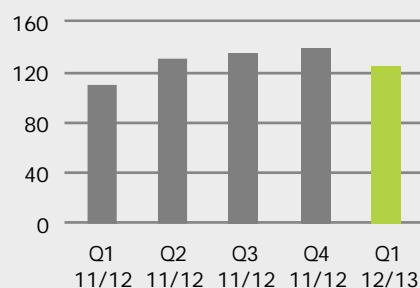
Udviklingen i omsætning i kvartalet per forretningsområde

Anaesthesia, mio. kr.



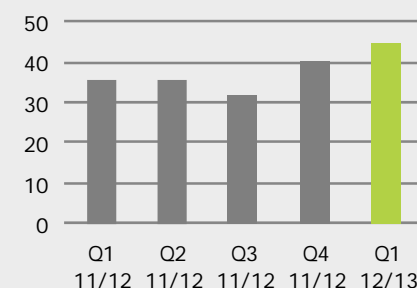
- Stigning i omsætning på 9% i lokal valuta
- Generel markedsvækst på 1-3%
- 2 cifrede vækstrater for aScope, ventilationsposer og painpump
- Stabil markedssituation for larynxmasker

Patient Monitoring & Diagnostics, mio. kr.



- Stigning i omsætning på 12% i lokal valuta.
- Tilkøbt elektrodeforretning: 10 procentpoint bidrag til væksten.
- Generel markedsvækst for EKG-elektroder på ca. 3% og for neurologiske elektroder på ca. 5-8%
- Gode vækstrater inden for Neurology/Sleep-området

Emergency Care, mio. kr.



- Stigning i omsætning på 23% i lokal valuta
- Større projektsalg af engangshalskraver i niveauet 9 mio. kr.

Forbedring af cash flow

Mio. kr.	Q1 2011/12	Q1 2012/13
Cash flow fra driftsaktiviteter	-19,2	-6,3
Cash flow fra investeringer før akkvisitioner	-8,8	-6,8
Frit cash flow	-28,0	-13,1

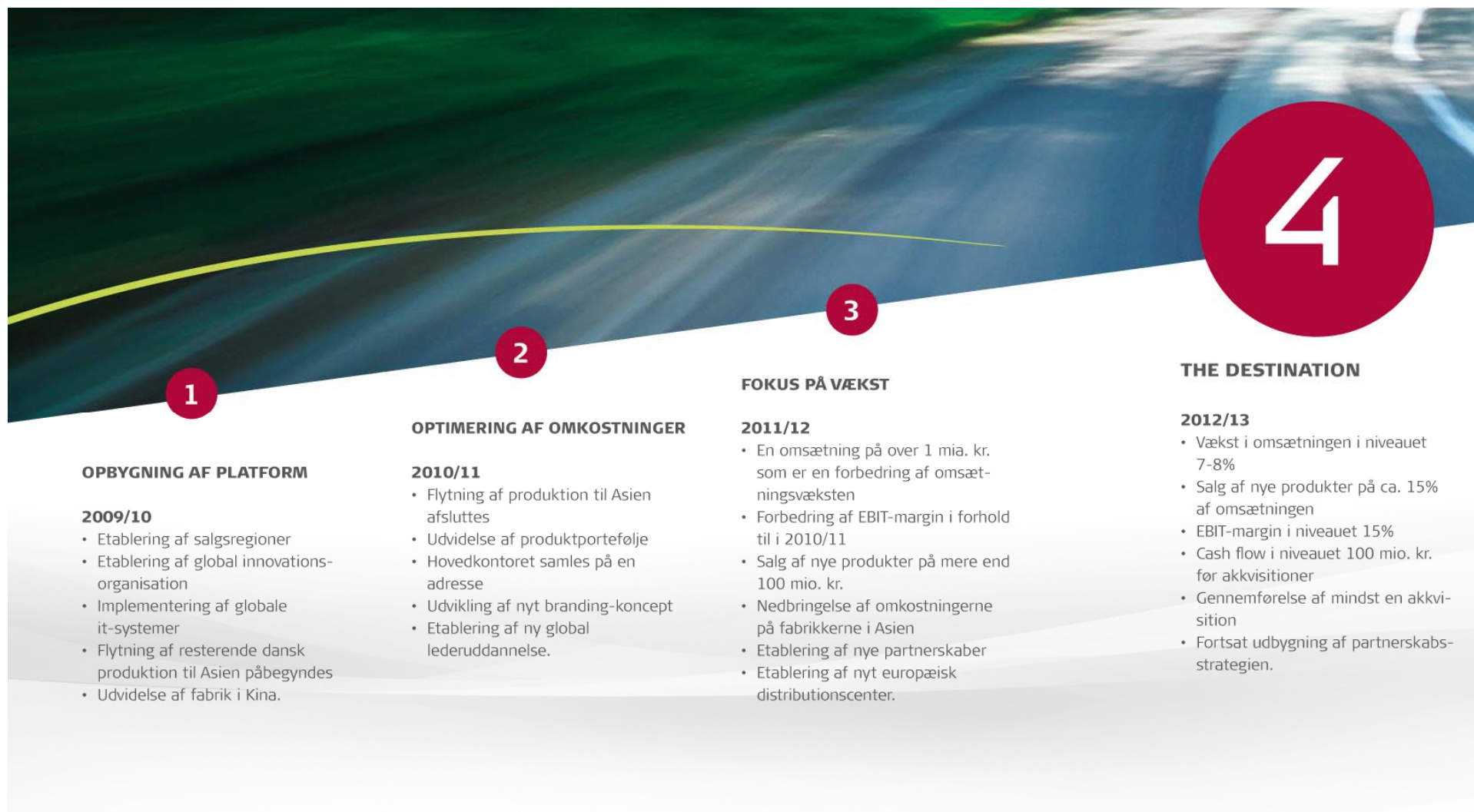
- Cash flow fra driften i 1. kvartal 2012/13 er væsentligt forbedret som følge af lavere binding i arbejdskapital sammenholdt med samme kvartal sidste år
- Investeringer i varelagre er ved udgangen kvartalet lavere, når der tages hensyn til købet af Unomedical, som blev tilkøbt i 3 kvartal 2011/12. Lageret udgør 25 mio. kr. ved udgangen af kvartalet.

GPS Four

Status på Ambu's forretningsstrategi



GPS Four – oversigt



Strategiske aktiviteter

GPS 1: Innovation

- Gode vækstrater inden for aScope, SmartInfuser Pain Pump og andre produktlanceringer
 - Nye produkter udgør 11% af omsætningen i 1. kvartal 2012/13
 - Videreudvikling af eksisterende produktpalette og udvikling af "grønne" versioner af produkter
 - Integration af Unomedical forløber som planlagt
-

GPS 2: Markeder og salg

- Videreudvikling af såvel internt som eksternt salgsteam i USA
 - Øget indsats på emerging markets – markedsføringsenhed i Indien og styrkelse af det kinesiske salgsselskab
 - Optimering af indsatsen i Europa, herunder integration af Unomedical
-

GPS 3: Effektivitet

- Implementering af koncern ERP-system i Frankrig
 - Overflytning af fransk lager til centrallager i Tyskland
 - Implementering af centralt HR-system i Danmark
-

GPS 4: Akquisitioner og partnerskaber

- Betinget aftale om køb af King Systems
- Integration af Unomedical forløber som planlagt
- Afsætningen af Vscope og analyse af muligheder for nye partnerskaber forløber som planlagt

Aftale om køb af King Systems

- Passer perfekt ind i strategien
- King Systems produkter i høj grad komplementære til Ambu's produkter
- Øger Ambu's volumen og styrker markedsposition
- Betyder mere end en fordobling af salget inden for Anaesthesia
- Styrker Ambu's pipeline – især inden for visualisering
- Der forventes væsentlige synergier inden for både salg og drift

Førsteklasses
produkter

Stærkt
brand

Attraktiv
pipeline

Moderne
produktions-
faciliteter

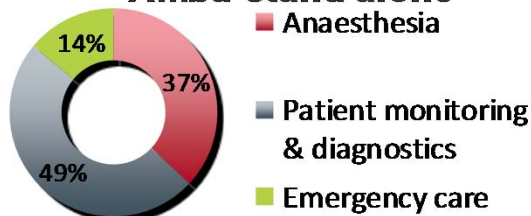
Næste skridt

- Generalforsamling i Consort Medical d. 15. februar 2013
- Præcisering af synergier og forventninger til 2012/13 ved Closing
- Påbegyndelse af integrationsproces

Køb styrker Ambu markant

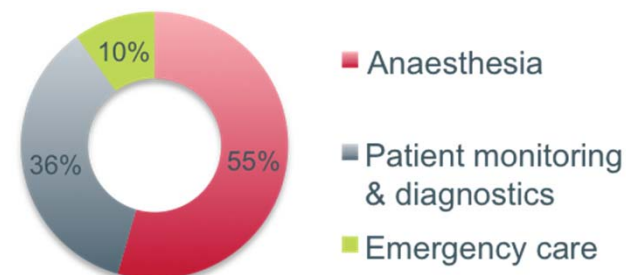
Revenue by division*

Ambu stand alone



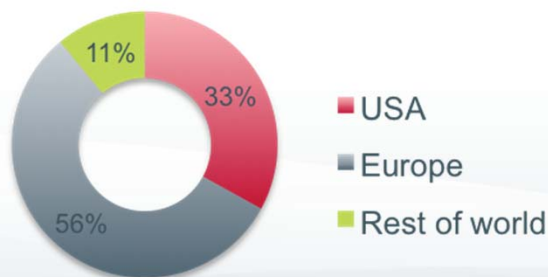
Pro-forma revenue by division**

Ambu+King systems



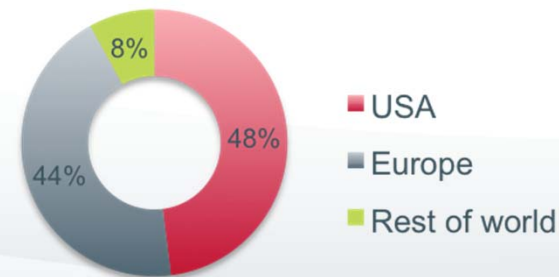
Revenue by geography*

Ambu stand alone



Pro-forma revenue by geography**

Ambu+King Systems



* As reported, Ambu FY 2011/12A

** Pro-forma data based on Ambu FY 2011/12A September and King Systems FY 2011/12A April

Forventninger 2012/13



Forventninger til 2012/13 er uændrede

	2012/13	Forudsætninger
Omsætning	I niveauet 1.125 mio. kr.	Øget omsætning på emerging markets. Helårseffekt af tilkøbt elektrodeforretning og succes med nye produkter
Vækst i DKK og lokal valuta	7-8%	Inkl. helårseffekt af tilkøbt elektrodeforretning
Organisk vækst	3-4%	Ekskl. den tilkøbte elektrodeforretning USD-kurs: 575 GBP-kurs: 900
EBIT-margin, %	I niveauet 15%	Øget omsætning Reduktion af kostpriser Effektiviseringer Prispres
Resultat før skat i % af omsætning	I niveauet 14,5%	
Forventet skatteprocent	I niveauet 27%	
Investeringer i % af omsætning	Ca. 5%	Investering i produktudvikling, procesudstyr, udvidelse af produktionskapacitet og it
Frit cash flow	I niveauet 100 mio. kr.	Fortsat fokus på nedbringelse af arbejdskapital



Spørsmål



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 Michael Højgaard, miho@ambu.com eller +45 4030 4349