

Årsrapport 2011/2012



Roblon



Indholdsfortegnelse

4	Roblon i tal	37	Lovpligtig redegørelse for virksomhedsledelse
5	Resumé	39	Bæredygtighed i Roblon
6	På vej	40	Rapportering om interne kontrol- og risikostyringssystemer
8	Ledelsens beretning	41	Aktionærforhold
17	Et større globalt aftryk	42	Bestyrelse og direktion
19	Høj vækst i Indonesien	43	Regnskabsberetning
20	Roblons kinesiske ansigt	44	Ledelsespåtegning
23	Grønt fokus skaber vækst	45	Den uafhængige revisors erklæringer
26	Intelligente løsninger er sikre løsninger	46	Pengestrømsopgørelse
29	2.500 kvm. arbejdende showroom	47	Totalindkomstopgørelse
30	Produktudvikling i Roblon	48	Balance
34	Medarbejdere og organisation	50	Egenkapital og udbytte
36	Risikofaktorer	51	Noter

FREM GANG I OMSÆTNING

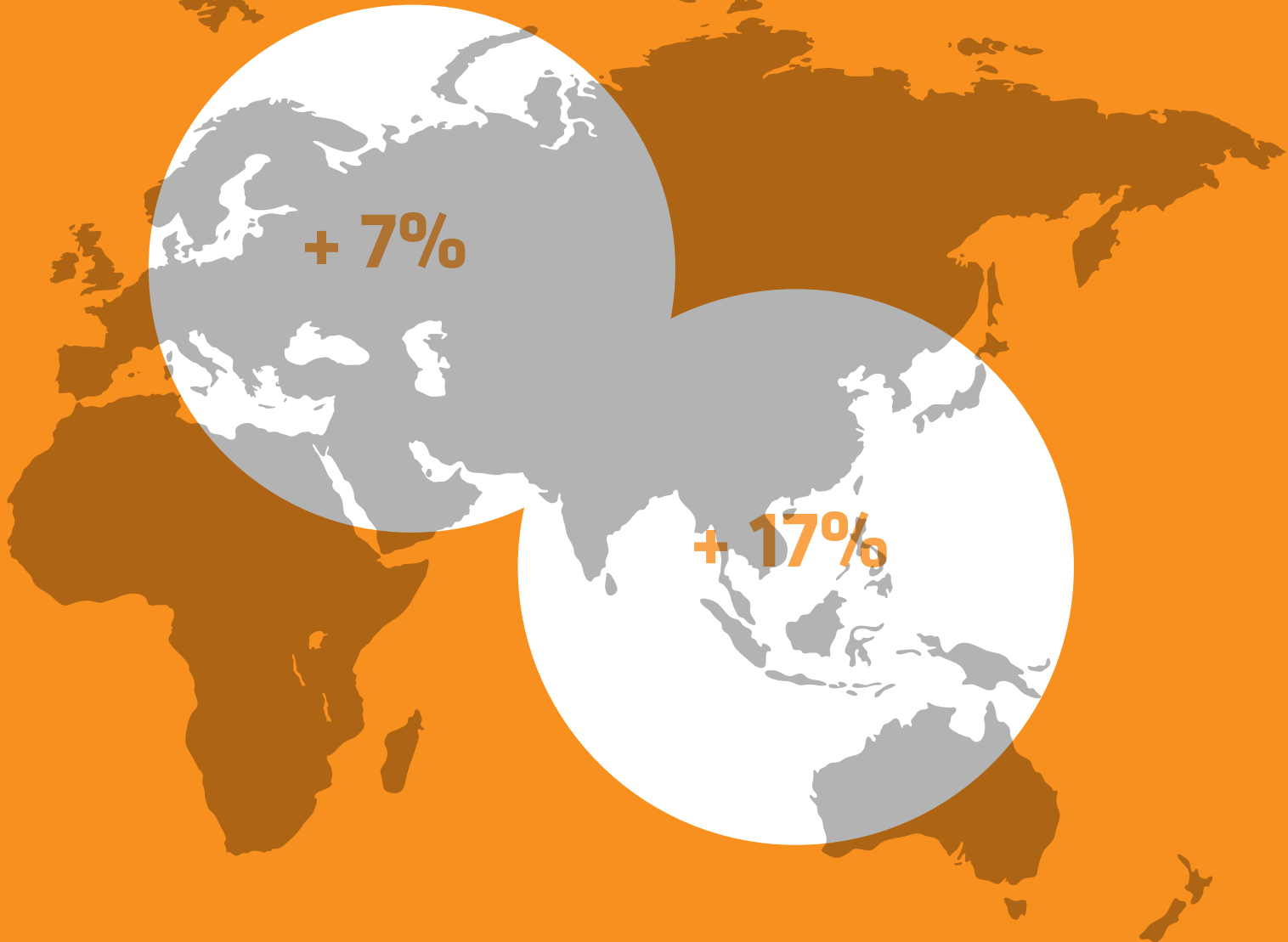
30,0 mio.

RESULTAT FØR SKAT

41,1 mio.

OMSÆTNING

253.8 mio.



Roblon er trendsættende inden for sine produktgruppeområder. Vi fokuserer løbende på muligheder og ser ikke begrænsninger og er i front med produkt- og teknologiudviklingen, som tager udgangspunkt i nyskabende og miljørigtige produkter. Vi finder intelligente løsninger med et globalt kundefokus. Roblon vil være lige så innovativ og stærk som sine produkter. Derfor er vi i konstant udvikling og på vej.

UDBYTTEBETALING

50%

OVERSKUDSGRAD

15,5%

EKSPORTANDEL

90,7%

Roblon i tal

Hovedtal (mio. kr.) *)	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
RESULTATOPGØRELSE:					
Nettoomsætning	251,9	185,9	201,7	223,8	253,8
Heraf eksport	234,3	174,4	183,7	199,4	230,2
Driftsresultat	32,8	12,0	27,8	36,4	39,3
Finansiering m.v. (netto)	1,7	1,8	3,4	0,5	1,8
Resultat før skat	34,5	13,8	31,2	36,9	41,1
Årets resultat	26,5	10,2	23,5	27,6	30,8
BALANCE:					
Samlede aktiver	226,2	209,2	224,9	242,0	244,0
Aktiekapital	35,7	35,7	35,8	35,8	35,8
Egenkapital	185,5	178,3	190,5	200,7	207,0
Selskabets børsværdi	282,1	213,6	221,4	213,9	298,6
PENGESTRØMME:					
Pengestrømme fra drift	27,4	33,6	24,9	34,8	34,1
Pengestrøm fra investering	(6,7)	(17,7)	(36,6)	15,5	6,1
Heraf køb af materielle anlægsaktiver (brutto)	(6,3)	(4,3)	(2,2)	(1,4)	(3,5)
Pengestrøm fra finansiering	(17,6)	(17,8)	(10,7)	(17,9)	(25,0)
Ændring i likviditet	3,1	(1,9)	(22,4)	32,5	15,2
NØGLETAL					
Overskudsgrad (%)	13,0	6,4	13,8	16,3	15,5
ROIC/afkast af gennemsnitlig investeret kapital (%)	24,3	9,4	22,8	29,3	31,6
Soliditetsgrad (%)	82,0	85,2	84,7	82,9	84,8
Egenkapitalens forrentning (%)	14,6	5,6	12,7	14,1	15,1
Resultat pr. 100 kr. aktie (EPS)	74,5	28,6	65,8	77,3	86,2
Pris pr. overskudskrone (PE)	10,6	20,9	9,4	7,7	9,7
Payout ratio (%)	67	105	76	91	58
Pengestrømme pr. 100 kr. aktie fra driften	76,6	94,1	69,6	97,4	95,3
Udbytte (% af pålydende værdi)	50	30	50	70	50
Aktiernes indre værdi	519	499	533	561	579
Børskurs noteret ultimo	790	598	619	598	835
Gns.antal fuldtidsansatte medarbejdere	158	143	123	125	136

*) Nøgletallene er udarbejdet i overensstemmelse med Den Danske Finansanalytikerforenings anbefalinger.

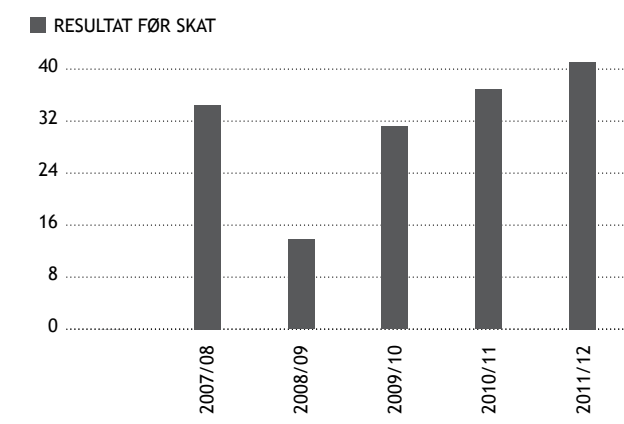
De oplyste aktiebaserede nøgletal er relateret til B-aktierne.

Der henvises til definitioner og begreber under anvendt regnskabspraksis.

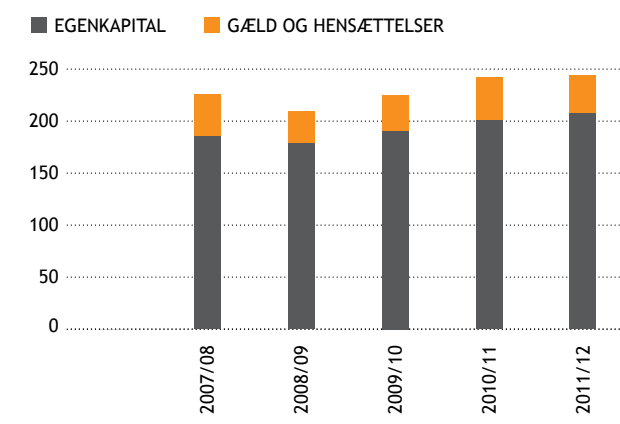
Resumé

- Omsætning og resultat blev for regnskabsåret 2011/12 betydeligt bedre end forventet ved årets start.
- Omsætningen blev på 253,8 mio. kr., hvilket er en stigning på 30 mio. kr. og 13,4 % i forhold til sidste års omsætning på 223,8 mio. kr.
- Resultatet før skat blev på 41,1 mio. kr., hvilket svarer til en stigning på 11,4 % i forhold til sidste års resultat før skat på 36,9 mio. kr.
- Resultatet efter skat steg med 3,2 mio. kr. til 30,8 mio. kr. mod 27,6 mio. kr. sidste år.
- Driftsresultatet steg med 8,0 % og blev på 39,3 mio. kr. mod 36,4 mio. kr. sidste år.
- Der er i året fastholdt betydelige investeringer i udvikling af virksomhedens strategiske platforme, resulterende i positiv udvikling i omsætningen for alle 4 produktgrupper med en speciel tilfredsstillende omsætningsudvikling for produktgruppen TWM, som steg godt 50 %.
- Set i lyset af den europæiske gældskrise og turbulente globale markedsforhold, anser bestyrelsen for Roblon A/S årets resultat som særdeles tilfredsstillende.
- Forslag om udbyttebetaling på 50 %, svarende til 17,9 mio. kr.
- For at fastholde og udbygge stærkere kundefokusering er matrixorganisationen styrket ved at forretningsudvikling, som tidligere bestod af to business units, nu består af én forretningsudviklingsfunktion indeholdende 4 produktgrupper. Matrixorganisationen består hermed af én forretningsudviklingsfunktion og én supportfunktion.
- Forretningsstrukturen betyder, at Roblon A/S afrapporterer alle forhold og oplysninger i årsrapporten under ét og som én virksomhed. Oplysningerne gives på ét segment, dog også med omsætning fordelt på 4 produktgrupper.
- For regnskabsåret 2012/13 forventes en omsætning i intervallet 235 - 260 mio. kr. og et resultat før skat i intervallet 30 - 40 mio. kr.

RESULTAT FØR SKAT (MIO.KR.)



PASSIVER (MIO.KR.)



På vej

Forretningsåret 2011/12 blev endnu et ganske specielt år, der kan lægges til rækken af efterhånden udfordrende, usædvanlige og skelsættende år, som har været fremherskende siden finanskrisen indtog den globale scene.

Året startede med en spirende optimisme for det globale marked, og makroøkonomiske indikatorer udsendte signaler om en begyndende trend mod en positiv udvikling. Denne blev imidlertid hurtigt afløst af dårlige udmeldinger for den globale økonomi, blandt andet på grund af den europæiske gældskriseproblematiks fortsatte hærgen.

Turbulent verden med uforudsigelige markedsforhold satte dagsordenen, og året bød på udfordringer, som blev betragtelige og store, også betydeligt større end forventet ved årets start.

På trods af turbulens og europæisk gældskrise har Roblon A/S alligevel præsteret gode resultater, og målsætningen for omsætning og indtjening blev for året 2011/12 indfriet, og endda betydeligt bedre end forventet ved årets start.

Turbulente markedsforhold og en verden i konstant forandring er blevet en naturlig del af vores dagligdag. Roblon har med implementeringen af den nye strategiproces og strategigrundlag tilpasset strategier og aktiviteter, og som resultat heraf, også virksomhedens forretningsmodel efter de fremherskende og gældende markedsforhold. Dette medfører muligheder for forretningsmæssig udvikling og fremdrift, også i tider med lavkonjunkturer og ingen medvind fra markederne.

Vi vælger at udnytte og se på muligheder, frem for at fokusere på og lade os diktere af markeds-mæssig turbulens og begrænsninger. Vi er stærkt dedikeret med hensyn til at forfølge og gøre vores vækststrategier succesfulde, og vi er i bevægelse og på vej.

Vi har et stærkt og motiveret medarbejderteam, som er meget omstillingsparate og opsatte på at virksomhedens overordnede målsætninger skal nås og indfries. Denne grundholdning og motivation er altafgørende for succes, og disse er sammen med ledelseskraft et af de væsentlige elementer for at realisere vores ambitiøse planer. Ledelsesfokus har i året været: business drive,

kunder, empowerment, kampgejst og handlekraft. Områder der også fremover vil være fokus på.

Vi har endvidere igennem året fortsat vores betydelige investeringer for at sikre udvikling af vores strategiske platforme inden for global kundefokus, salg, marketing og markedsudvikling, produktudvikling og produktion.

Vi har blandt andet for første gang fået en Roblon-repræsentation uden for landets grænser med ansættelse af en kinesisk medarbejder med base i Shanghai.

Vi har igen koncentreret vores salgs- og markedsføringsmæssige investeringer og aktiviteter mod vækstmarkeder som BRIKS-landene. Vi har udvidet landene med et ekstra "I", så de primære vækstlande nu består af 6 lande, BRIIKS.

Det ekstra "I" betegner Indonesien, et land vi ser et stort potentiale i for Roblon, og som vi har store forventninger til i den nærmeste fremtid.

Med henblik på at forstærke global kundefokus og kundeorientering, har vi styrket vores matrixorganisation, således at vores forretningsudvikling, som før bestod af 2 forretningsenheder, nu består af én forretningsudviklingsfunktion indeholdende 4 produktgrupper. Matrixen består herefter af én forretningsudviklingsfunktion og én supportfunktion indeholdende fælles produktion, udvikling og indkøb.

Vi har som et væsentligt fokusområde et skarpt blik på kundernes behov nu og i fremtiden. Derfor tager vi nu skridtet til etablering af et helt nyt businesscenter i bygningen i Frederikshavn, hvor vi blandt andet udnytter et areal på 2500 kvm. til et arbejdende showroom.

Udsigten for den kommende periode synes ikke at have været mere usikker og uforudsigelig end netop nu. Der er med indgangen til det nye år udsigt til et globalt marked med betydelig



turbulens, samt et europæisk marked med ringe vækst. En situation vi nok må indstille os på flere år frem. Med baggrund i implementering af vores strategiske tiltag er vi imidlertid fortrøstningsfulde med hensyn til Roblons fortsatte udvikling.

Vi er en virksomhed i bevægelse og vi er på vej.

Vi vil rette en varm tak til Roblons medarbejdere for indsatsen i det forløbne år og ser frem til udfordringerne i 2012/13. Vi vil samtidig takke alle for interessen for vores virksomhed.

Klaus Kalstrup
Bestyrelsesformand

Jens-Ole Sørensen
Administrerende direktør

Ledelsens beretning

Under påvirkning af den europæiske gældskrise og uforudsigelige globale markedsforhold, fortsatte Roblon med den målrettede indsats med implementering af den nye vækststrategi og strategiproces.

Eksekveringen af strategiplanerne har til formål at opfylde vores overordnede målsætning for omsætning og indtjening og skal samtidig modsvare de krav, der stilles fra en turbulent verden i konstant forandring.

Vi tilpasser vores forretningsmodel efter de fremherskende forhold og de muligheder, som verdensmarkederne nu engang byder.

Styrkelse af matrixorganisationen

For at forstærke kundefokus og kundeorientering, dynamik og eksekvering af salg og potentielle forretningsudviklingsmuligheder, samt demonstrere og tydeliggøre de forretningsmæssige beslutningskompetencer over for kunder og markeder, har vi organiseret Roblons forretningsudvikling i én enhed, indeholdende 4 produktgrupper:

- Kabelmaterialer/kabelmaskiner
- TWM
- Offshore/øvrig industri
- Lys

Produktgrupperne har ansvaret for det globale salg, marketing og forretningsudvikling inden for de respektive produktgruppeområder.

Inden for området **kabelmaterialer/kabelmaskiner** fremstilles produkter til den fiberoptiske industri.

TWM området fremstiller twistere og tovværksmaskiner til tovværksindustrien samt windere til kulfiberbranchen.

Offshore/øvrig industri området fremstiller produkter til offshoreindustrien samt industrien for elektrisk højspændingsforsyning.

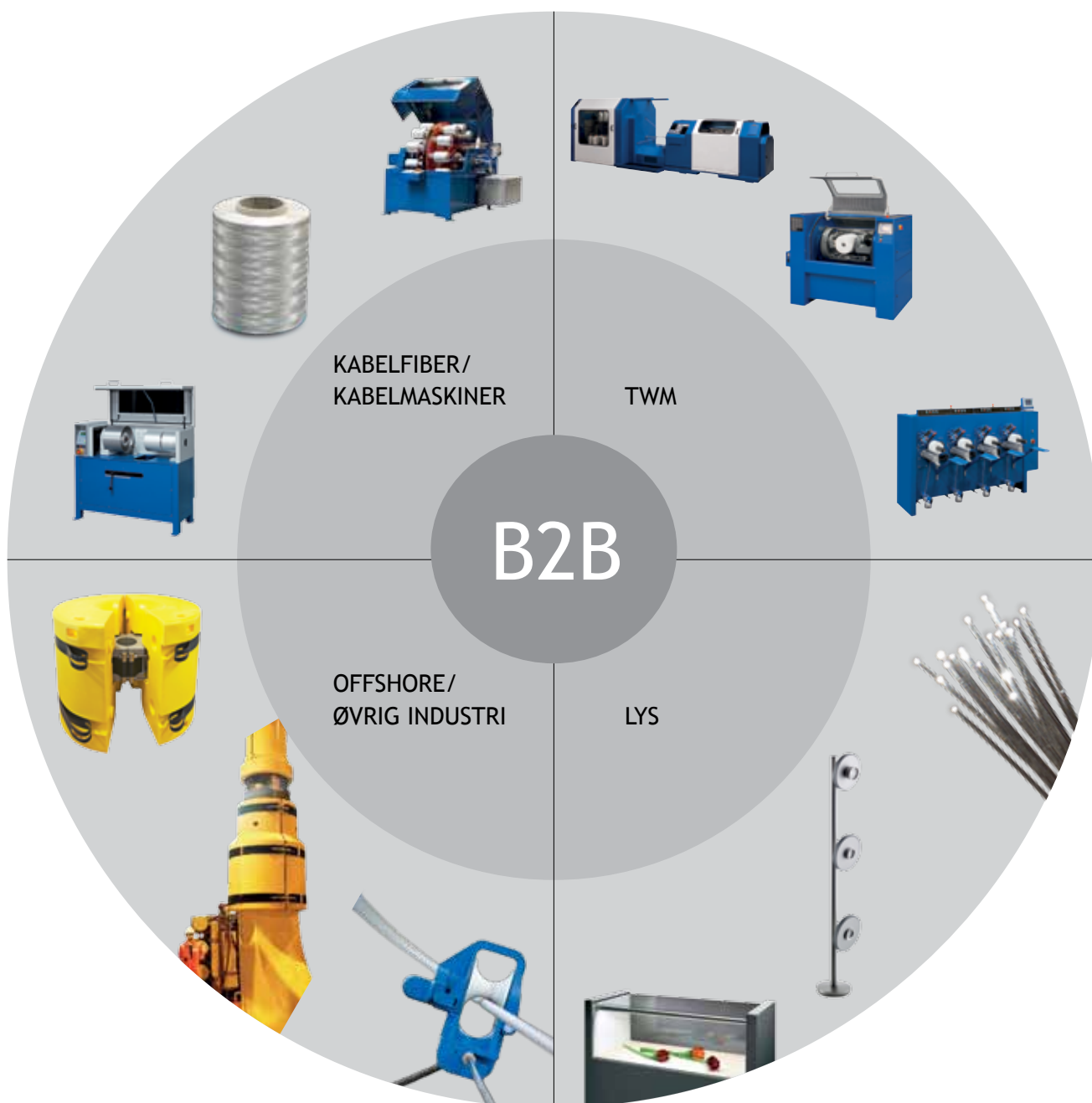
Inden for produktgruppen **lys** fremstilles belysningsprodukter inden for LED belysning og fiberoptisk belysning.

Matrixen består hermed af én forretningsudviklingsenhed (business development), samt én support enhed, indeholdende én fælles produktionsfunktion, én fælles udviklingsfunktion og én fælles indkøbsfunktion.

Der er i forretningsåret fastholdt betydelige investeringer for at sikre udvikling af vores strategiske platforme inden for salg, marketing og markedsudvikling, produktion og produktudvikling.

Fokus har blandt andet været koncentreret omkring aktiviteter inden for de strategiske områder:

- Globalisering
- Energi og miljø
- Sikkerhed
- Akquisitioner og partnerskaber



Forretningsudvikling består nu af en forretningsudviklingsfunktion indeholdende 4 produktgrupper.

Fokus på globaliseret forretningsudvikling

Et af de væsentligste strategiske fokusområder er *globaliseret* forretningsudvikling med speciel fokus på vækstmarkederne BRIKS. Dette betyder, at Roblon nu for første gang har etableret en egentlig selvstændig og permanent repræsentation uden for landets grænser, idet der er ansat en kinesisk medarbejder med base og kontor i Shanghai.

Kina investerer massivt i udvikling og udbygning af effektive og hurtige kommunikationsnet til hele landets professionelle såvel som private forbrugere, og det kinesiske marked udgør skønsmæssigt halvdelen af verdensmarkedet for fiberoptiske kabler. Markedets størrelse og fortsatte hastige udvikling udgør et attraktivt potentiale, men det medfører samtidig meget store konkurrencemæssige forhold.

Vi har endvidere intensiveret salgs- og markedsføringsindsatsen betydeligt på det indonesiske marked, og vores BRIKS fokus er udvidet med et "I" mere, så de væsentligste strategiske vækstmarkeder for Roblon nu udgøres af BRIIKS. Indonesien er et marked i stærk vækst og er verdens fjerde folkerigeste nation med en middelklasse, der udgør 45 mio., og som hvert år vokser med 8 mio.

Områder inden for infrastruktur og telekommunikation har betydelige forretningsmæssige muligheder på markedet. Samtidig udgør fiskeindustrien attraktive muligheder med mere end 5 mio. fiskere i landet.

Det er helt afgørende med en lokal samarbejdspartner, der kender kultur og markedskrav. Roblon har prioriteret udviklingen af stærke relationer til et effektivt partnerskab meget højt, og salgsudviklingen inden for vores TWM produktgruppe er mere end fordoblet i forhold til sidste år på det indonesiske marked.

Energi- og miljøoptimerede produkter

Det er af afgørende strategisk betydning for Roblon at være på forkant med udvikling og lancering af innovative, værdiskabende og *energi- og miljøoptimerede* produkter.

Vi har lanceret et komplet "**LED Spotlight**" produktprogram, til belysning inden for områder som eksempelvis kontorer, skoler og andre kommunale bygninger, bilhuse, sygehuse, butikker og meget mere.

Produkterne giver typisk besparelser helt op til 90 % på elektricitetsregningen i forhold til traditionelle halogen-spot belysninger. Hvor traditionelle halogen belysningsarmaturer typisk skal skiftes ved ca. hver 6-7000 timer, kan Roblons nye LED Spotlights holde mere end 50.000 timer før et eventuelt skifte.

Vi arbejder løbende med at energioptimere det eksisterende maskinproduktprogram, således at Roblon altid sælger og markedsfører de mest energioptimale produkter på markederne. Således er vores standard twisterprogram udviklet og optimeret med hensyn til energiforbrug, som foreløbig er reduceret med mere end 25 %.

Videreudvikling af markedsområdet vedr. sikkerhed

Vi har fortsat indsatsen inden for forretningsudviklingen af markedsområdet *sikkerhed*.

Til beskyttelse og sikkerhed i forbindelse med operation og drift på olieplatforme, kan vi nu, foruden vores FOG-net, også tilbyde netløsninger til beskyttelse af undersøiske olieinstallationer på flere kilometers dybde.

Endvidere kan vi tilbyde netløsninger til andre maritime forretningsområder. F.eks. beskyttelse af store kommunikations-/

De væsentligste strategiske vækstmarkeder for Roblon udgøres nu af BRIIKS.

* BRIIKS består af Brasilien, Rusland, Indien, (Indonesien), Kina og Sydafrika.

elforsyningskabler, der ligger på havbunden. Disse er ofte udsat for beskadigelser i forbindelse med trawl, som trækkes over kablerne, men også almindelig slitage og erosion af kablet på grund af kablets bevægelse mod sandbunden.

Et andet område under *sikre* løsninger er lanceringen af et helt nyt maskinproduktprogram af opspolingsmaskiner til f.eks. kabelbranchen. Maskinerne opspoler kabler af varierende tykkelser helt automatisk og meget præcist op på flangespoler. Dette foretages i dag inden for kabel- og stålwirebranchen med en operatør, som manuelt forestår opspoling på tromlerne, hvilket i flere tilfælde foregår med betydelig risiko for alvorlige uheld for operatørerne.

Med Roblons nye maskiner skal der ikke længere anvendes manuelt arbejde i forbindelse med selve opspolingsprocessen.

Akkvisitioner og partnerskaber

Området *akkvisitioner og partnerskaber* er et område, der igennem året er arbejdet målrettet og struktureret med. Der er flere forretningsmæssige muligheder inden for området, som er udvalgt til yderligere analyser og evalueringer.

Forretningsåret 2011/12

Forretningsåret 2011/12 blev endnu et år med store udfordringer, der viste sig at være betydeligt større end forventet ved

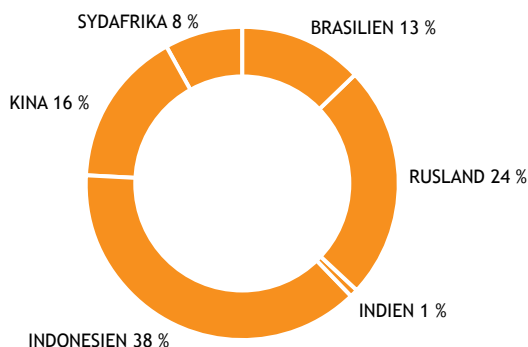
årets start. Ved årsskiftet var der makroøkonomiske indikatorer, som signalerede en begyndende svag trend mod en positiv udvikling for verdensøkonomien. Denne udvikling blev dog hurtigt afløst af dårlige udsigter for den globale økonomi, primært på grund af den europæiske gældskriseproblematiks fortsatte hærgen.

Det europæiske marked er stadig meget vigtigt for Roblon, men vi må forvente stilstand og lavere markedsvækst for dette område de næste mange år. Udfordringerne er og bliver at skabe vækst uden medvind fra et voksende marked. Dette gør vi ved nytænkning og ved at tage nye løsninger i anvendelse.

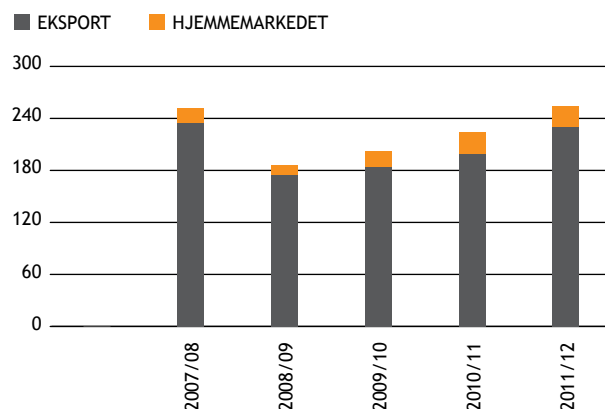
Vi har igennem det seneste år initieret flere strategiske tiltag for at opfylde vores mål og for at stå stærkere over for de spændende udfordringer en turbulent verden byder os lige nu. Vi har blandt andet intensiveret kundefokus og globalisering af vores forretning, samt øget fokus og investering i produktudvikling. Vi står nu med mange nye produkter, som nyligt er frigivet til salg, og flere vil følge inden for en kort tidshorisont. Disse vil hjælpe os i den turbulente tid, ikke mindst så vi står endnu stærkere, når konjunkturerne en dag vender.

Turbulens, forandringer og uforudsigelige markedsforhold er blevet en del af vores dagligdag og på trods af turbulente verdensmarkeder skaber Roblon fortsat gode resultater.

SALGSFORDELING TIL BRIIKS



NETTOOMSÆTNING (MIO.KR.)



Årsresultat

Omsætningen for året steg med 30 mio. kr., svarende til en stigning på 13,4 % i forhold til sidste år, og endte således på 253,8 mio. kr., hvilket er væsentligt bedre end forventet ved årets start.

Driftsresultatet (EBIT) steg med 3 mio. kr., en stigning på 8,0 % til 39,3 mio. kr. mod 36,4 mio. kr. sidste år.

Resultatet før skat steg med 11,4 %, hvilket svarer til 4,2 mio. kr., og blev på 41,1 mio. kr. mod sidste års resultat før skat på 36,9 mio. kr.

Dette betyder at Roblon på 3 år, siden finanskrisen indhentede virksomheden i 2008/09 og i en periode med lavkonjunktur, har forbedret omsætningen med 36,5 %, svarende til en gennemsnitlig årlig stigning på ca. 11 % pr. år.

Driftsresultatet er forbedret 3,3 gange, mens resultatet før skat er forbedret 3 gange.

Alle fire produktgrupperområder har for året præsteret en positiv vækst i forhold til sidste år, dog med betydelige forskelle.

Produktområdet **lys** har opnået en beskeden vækst på 1 % i forhold til sidste år. Resultatet indikerer en opbremsning af tilbagegangen i omsætningen inden for området. Opmuntrende er det under alle omstændigheder, at vi kan notere god og tilfredsstillende fremgang i salget af vores vigtige energisparende LED lysprodukter.

Inden for produktområdet **kabelmaterialer/kabelmaskiner** har et specielt vanskeligt russisk marked blandt andet betydet, at området kun har vækstet med 1,1 %.

Stabil udvikling i offshore

Produktområdet **offshore og øvrig industri** har igennem året udvist en god og stabil udvikling, specielt i sidste kvartal af året, og præsterede en fremgang på 5,2 % i forhold til sidste år.

Stærk udvikling for TWM

Produktområdet **TWM**, som indeholder maskiner til tovværksfremstilling og kulfiberbranchen, har imidlertid præsteret en yderst tilfredsstillende udvikling. Den store globale fokusering har båret frugt, og omsætningen for året steg med mere end 50 % i forhold til sidste år.

Årsresultatet svarer til den seneste udmelding fra den 29. november 2012, hvor Roblon opjusterede resultatet i forhold til tredje kvartals udmeldelse.

Begivenheder efter balancedagen

Der er efter regnskabsårets afslutning ikke indtruffet yderligere væsentlige begivenheder og forhold, som indvirker på Roblons finansielle stilling.

Forventninger til fremtiden

Det nye år vil utvivlsomt blive endnu et turbulent og udfordrende år, som vi kan føje til rækken af de seneste år, der siden finanskrisen har indeholdt væsentlige udfordringer. Vi kigger ind i et år med et globalt marked, der er meget usikkert og der er intet, som indikerer en vending i de økonomiske konjunkturer - og slet ikke for det europæiske marked.

Tværtimod går det den forkerte vej for en række europæiske lande med svindende erhvervstillid og recessionsproblematikker til følge.

Omsætningen for året steg med 30 mio. kr., svarende til en stigning på 13,4 % i forhold til sidste år, og endte således på 253,8 mio. kr., hvilket er væsentligt bedre end forventet ved årets start.

Der er dog stadig vækstområder i verden, som udgør attraktive forretningsmæssige udviklingsmuligheder, og Roblon fortsætter med betydelige investeringer og fokus på disse områder, også i det kommende år.

Det europæiske marked er, og vil fortsat være, et strategisk vigtigt marked, som Roblon vil fokusere meget på, men globale vækstmuligheder vil fortsat bestå af blandt andet BRIKS områderne, hvor vi vil koncentrere flere af vores kommende aktiviteter.

For den kommende periode vil der primært blive fokuseret på områderne:

- Produktudvikling/nye produkter
- Kundefokus og globalisering
- Markeds- og forretningsudvikling
- Akkvisioner og strategiske partnerskaber
- Organisation og strategisk ledelse

Produktudvikling

Det er et væsentligt strategisk område for Roblon til stadighed at kunne udvikle og lancere nye og trendsættende produkter. Ikke mindst i perioder med kriser og lavkonjunkturer er det vigtigt, at vi kan tilbyde attraktive produkter og løsninger, som skaber betydelige værdier for vores kunder.

Derfor er det vores ambition for produktudviklingen at være foran alle andre, og vi fortsætter med betydelige investeringer i produkt- og teknologiudvikling.

Kundefokus

Vi har etableret et stærkt og meget velfungerende *teknologicerter* til opfyldelse af vores ambitioner inden for produktud-

vikling, og vi tager nu skridtet videre i forhold til området *kundefokusering* med etablering af et *businesscenter*.

Etablering af nyt businesscenter

Vi vil fremover anvende bygningsfaciliteterne i Frederikshavn til rene kommercielle formål, hvilket betyder, at vi flytter lysproduktionen fra Frederikshavn til vores bygning i Sæby, som samtidig udvides og moderniseres. Vi får med sammenlægningen af produktionerne samtidig mulighed for at opnå effektiviseringer samt betydelige synergieffekter.

Det nye businesscenter i Frederikshavn vil vi bruge til effektive "VIP-treatments" for vores nuværende samt nye kunder. Vi vil benytte de 2500 kvm. tidligere produktionsareal til arbejdende showroom for alle vores produkter, f.eks. maskiner, kabelmaterialer, offshore produkter samt belysningsløsninger.

Vi kan sammen med kunderne løbende optimere produkter, finde nye løsninger m.v., uden at skulle forstyrre den daglige produktion.

Forretningsudvikling og globalisering fortsættes med aktiviteter rettet mod yderligere styrkelse af den forretningsmæssige fokus, markedsorientering samt udnyttelse og optimering af synergier og kompetencer. Discipliner vi blandt andet forventer styrket med det nye businesscenter.

Yderligere analyser vedrørende permanente repræsentationer vil ligeledes fortsætte i den kommende periode, således at vi er i stand til bedst muligt at håndtere de markeds-mæssige udfordringer, der er i de enkelte regioner.

Vi har etableret et stærkt og meget velfungerende teknologicerter til opfyldelse af vores ambitioner inden for produktudvikling, og vi tager nu skridtet videre i forhold til området *kundefokusering* med etablering af et *businesscenter*.

Forretningsåret 2011/12 har til fulde levet op til vores forventninger fra årets start. Set i lyset af den europæiske gældskrise samt meget turbulente globale markedsforhold, betragtes årets resultat som særdeles tilfredsstillende.

Akkvisitioner og partnerskaber

Det er vigtigt at styrke vores globale position og kunne tilbyde kunderne mere komplette løsninger samt udnytte vores salgsressourcer, produktionsapparat og supportfunktioner yderligere. Et af målene hertil er indgåelse af strategiske partnerskaber samt akkvisitioner.

Vi fortsætter det målrettede arbejde med at identificere egne akkvisitions kandidater og samarbejdspartnere, som har produktprogrammer, der naturligt udvider vores eksisterende produktporteføljer. Der pågår løbende dialog med forskellige virksomheder om muligheder.

Medarbejdere og ledelse

Det er vigtigt for opnåelse af vores overordnede mål, at vores medarbejdere løbende uddannes og motiveres ved involvering, samt at de handler, fokuserer og agerer efter samme mål, som er at skabe værdi for kunderne.

Ledelseskraft er et af de væsentlige elementer for at realisere vores ambitiøse planer, og der fokuseres løbende på udvikling og uddannelse af vores ledere. Fokusområder for vores ledelse vil blandt andet koncentrere sig omkring: kundefokus, business drive, empowerment, handlekraft og kampgejst.

Forretningsåret 2011/12 har til fulde levet op til vores forventninger fra årets start. Set i lyset af den europæiske gældskrise samt meget turbulente globale markedsforhold betragtes årets resultat som særdeles tilfredsstillende.

Forventninger til omsætning og resultat

Udsigterne for det nye år synes ikke at være mere usikre og uforudsigelige end netop nu, hvor der fortsat er stor global markedsturbulens, gældskrise og med ringe, hvis overhovedet nogen vækst på de europæiske markeder i de kommende år.

Med baggrund i implementeringen af vores strategiske tiltag og fortsat betydelige investeringer, forventer Roblon, at den positive udvikling også kan fortsætte i den kommende periode.

Vi forventer derfor en samlet omsætning for Roblon i 2012/13 i intervallet 235 - 260 mio. kr. og et resultat før skat i et interval på 30 - 40 mio. kr.

Lovpligtig redegørelse for samfundsansvar

Roblon betragter samfundsansvarlighed som en naturlig del af selskabets forretningsprincipper. Ansvar overfor samfundet er med til at definere de overordnede rammer for de aktiviteter, der iværksættes.

Roblon arbejder således løbende for et sundt og sikkert arbejdsmiljø. Vi fokuserer kontinuerligt på reduktion af virksomhedens miljøpåvirkning på vores omgivelser, bruger materialer effektivt og optimalt, og genbruger endvidere materialer, hvor det er muligt og reducerer hermed løbende spild. Samtidig arbejdes der med at reducere energiforbruget. God forretningsetik er ligeledes et helt naturligt "must" hos Roblon.

Roblon har ikke udarbejdet en struktureret tilgang til belysning af sammenhængen mellem samfundsansvarlighed og værdiskabende virksomhedsdrift, og har således ikke vedtaget politikker for området. Som følge heraf afgives der ikke en særskilt redegørelse for området.

Roblön multi straps monteret på en olieplatform.
Foto: Balmoral Group





FOKUS
Rusland

FOKUS
Kina

FOKUS
Sydamerika

FOKUS
Indonesien

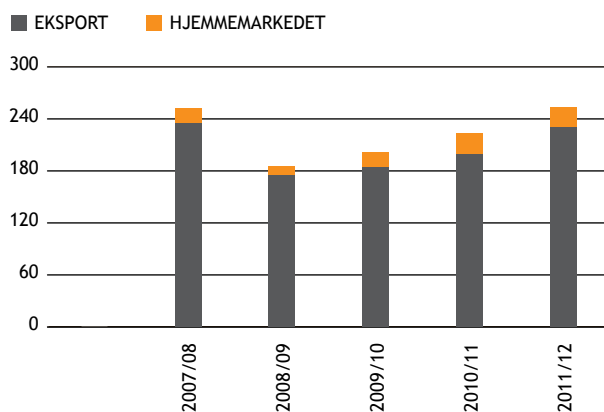
Et større globalt aftryk

Roblon gjorde i 2012 gode fremskridt med den globalisering, som er en grundpille i virksomhedens strategi. Efter fremgang på flere oversøiske markeder hentede Roblon i regnskabsåret 2011/12 ca. 40 % af sin omsætning uden for Europa – en stigning på 12 % i forhold til året før.

Det er nogle år siden, Roblon for alvor slog igennem på eksportmarkederne, og eksportsalg har i en årrække stabilt leveret omkring 90 % af omsætningen. Men for 3 år siden begyndte Roblon mere systematisk at bearbejde oversøiske markeder for at få adgang til ny vækst og mindske afhængigheden af de traditionelle markeder i Vesteuropa. Den indsats har fået ekstra næring af den økonomiske turbulens i landene i Eurozonen, ikke mindst i Sydeuropa.

Overordnet er Roblon optaget af de markeder i Asien, Nord-, Syd- og Latinamerika samt dele af Østeuropa, hvor væksten er mest attraktiv for Roblons produktgrupper. Særlig fokus har Roblon på de såkaldte BRIKS-lande - Brasilien, Rusland, Indien, Kina og Sydafrika - og med tilføjelse af et ekstra "I" også på Indonesien, hvor Roblon har omfattende aktiviteter inden for tovværksbranchen.

På disse markeder arbejder Roblon på at styrke den lokale afsætning via agenter og distributører, ved deltagelse i messer og andre markedsføringstiltag samt ved løbende at opsøge faktiske og potentielle kunder. Roblon lægger vægt på at bruge den nødvendige tid på at være opsøgende og skabe stærke relationer til kunderne, fordi disse relationer sammen med kundefokuseret produktudvikling og markedstilpasning giver det bedste samarbejde på lang sigt.



EKSPORTSALG HAR I
EN ÅRRÆKKE STABILT
LEVERET OMKRING

90 %

AF OMSÆTNINGEN



**Roblon multi straps anvendt på rør til offshore olieindustrien.
Foto: Aker Solutions**

På trods af udfordringerne på de europæiske markeder bliver Roblon ved med at investere i en række aktiviteter for at styrke sin konkurrencekraft, udvide forretningen og tage markedsandele i Europa. Roblons omsætning i Vest- og Sydeuropa var således i 2011/12 17 % bedre end sidste år. Men virksomhedens vækst leveres primært af de oversøiske markeder. Således skabte Roblon betydelig vækst uden for Europa: Omsætningen steg således 13 % i Asien, 103 % i Kina, 38 % i Sydamerika og 43 % i Nordamerika.

Egne salgsrepræsentationer

Roblon fik i marts 2012 sin første permanente repræsentation uden for Danmark med ansættelsen af en sælger i Shanghai. Resultaterne har været gode, og Roblon vurderer løbende, hvornår der er basis for at udvide staben i Kina.

Samtidig analyserer Roblon mulighederne for at få varigt fodfæste med egne sælgere på andre markeder. Der fokuseres blandt andet på Brasilien og Rusland.

Brasilien er først og fremmest i fokus, fordi landet hurtigt har udviklet sig til et meget stort marked for olie- og gasindustrien efter fundet af store olie- og gasforekomster ud for kysterne. Med det statslige selskab Petrobras som primus motor sker der en hastig udbygning af oliefelter, infrastruktur og havne, og mange internationale virksomheder er også kommet dertil for at få del i boomet.

Roblon leverer allerede produkter til offshore-virksomheder i Brasilien - især bånd og stropper med høj styrke og lav vægt. Roblon er dog primært underleverandør og vil gerne arbejde

direkte med større kunder, herunder Petrobras. Men det er udfordrende; det kræver tid og vedholdenhed at skabe holdbare relationer til kunder i Brasilien, og derfor analyserer Roblon muligheden for at ansætte dedikerede sælgere og eventuelt kombinere det med en lokal produktion af eksempelvis sikkerhedsnet og andre produkter til offshore-industrien. Også industrielle fibre til fiberoptiske kabler kan have en fremtid i Brasilien.

Rusland er i fokus for overvejelserne om fast repræsentation, fordi relationer er så vigtig en del af den russiske forretningskultur. Ofte er de ligeså vigtige som en vares pris eller kvalitet. Roblon ser derfor en konkurrencemæssig fordel i at være på markedet for at skabe stærke, vedvarende relationer til kunderne. Men også markedets kompleksitet, sproget og kulturen udgør barrierer, som det er nemmest at overvinde, hvis man permanent er på markedet. Det er de fordele, som skal gøres op mod udgifterne til et fast kontor.

Roblon har allerede en væsentlig afsætning til russiske kabelproducenter af industrielle fibre til fiberoptiske kabler. Men der er muligheder for alle Roblons fire produktgrupper i landet.



Høj vækst i Indonesien

I Indonesien knytter Roblon på sin vis båndene til sin egen fortid. Roblon blev i 1957 stiftet for at fremstille tovværk til fiskere i det nordlige Jylland - og i Indonesien anno 2012 udgør 5 mio. lokale fiskere en stærk base for Roblons aktiviteter inden for maskiner til fremstilling af kvalitetstovværk, net, garn, fiskeliner m.v.

Roblon har i regnskabsåret 2011-12 øget salget af maskiner med mere end 100 % i Indonesien. Virksomheden har et stærkt brand blandt lokale producenter af tovværk, der står allerede Roblon på mange maskiner, og desuden nyder Roblon godt af indsatsen fra en dedikeret lokal agent i landets hovedstad og største by, Jakarta.

Agenten er 100 % fokuseret på maskiner til produktion af tovværk. Hans brancheindsigt har åbnet døre for Roblons sælgere og teknikere fra Danmark og banet vejen for en tæt dialog med kunderne. Agenten hjælper også Roblon med at begå sig i et marked, som er attraktivt, men også kan være besværligt. Bureaucratiet er tungt. Meget kræver tilladelser, og det tager tid at få disse tilladelser. Desuden er lovgivningen kompliceret, så en international virksomhed skal gøre sit hjemmearbejde ekstra grundigt, være tålmodig og vedholdende - og have en god, troværdig lokal partner, som kan hjælpe virksomheden med at begå sig.

Har modstået afmatning

Indonesien er et af de lande, der bedst har været i stand til at modstå den globale økonomiske afmatning. Ganske vist er nogle af landets vigtigste råvarer faldet i pris, og eksporten er ramt af lavere efterspørgsel fra Europa, ligesom den indonesiske Ruppian er faldet i værdi. Men det er næsten blevet opvejet af et stærkt indenlandsk forbrug drevet af høje investeringer i bl.a. infrastruktur og en hurtigt voksende middelklasse.

45 mio. mennesker, næsten en femtedel af befolkningen, tilhører nu middelklassen, og med en fremskrivning af både den økonomiske vækst og væksten i middelklassen har landet potentiale til at blive den tredjestørste forbrugerbase efter Kina og Indien.

Den Internationale Valutafond (IMF) venter en BNP-vækst i Indonesien på solide 6% i 2012 og lidt højere vækst i 2013, dog med forbehold for effekten af den globale afmatning.

Det er ikke kun Indonesien, som efterspørger maskiner til fremstilling af tovværk. Roblon har også en god afsætning i lande som Vietnam, Thailand, Taiwan og Kina. Samtidig skaber disse landes vækst og modernisering nye markeder for Roblons øvrige produkter, ikke mindst industrielle fibre til fiberoptiske kabler.

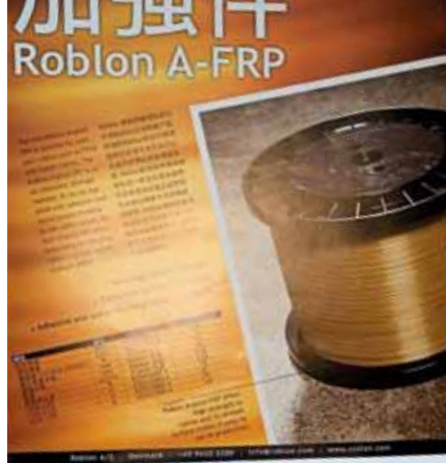


Foto: Roblon



Roblons kinesiske ansigt

Roblon åbnede 1. marts et salgskontor i Shanghai, Kina – den første faste repræsentation uden for Danmark. Erfaringerne har været gode, og etablering af andre kontorer undersøges.

Kontoret har i 2012 frem for alt haft fokus på industrielle fibre til fiberoptiske kabler og kabelmaskiner – den største af Roblons fire produktgrupper. Et oplagt valg, for Kina er verdens største marked for fiberoptiske kabler. Markedet er i vækst, og Kina udgør alene rundt regnet halvdelen af verdensmarkedet. Væksten drives af, at Kina som andre emerging markets har et stort behov for at udvikle kommunikationslinjer og infrastruktur for at styrke virksomhedernes og befolkningens muligheder for at kommunikere effektivt.

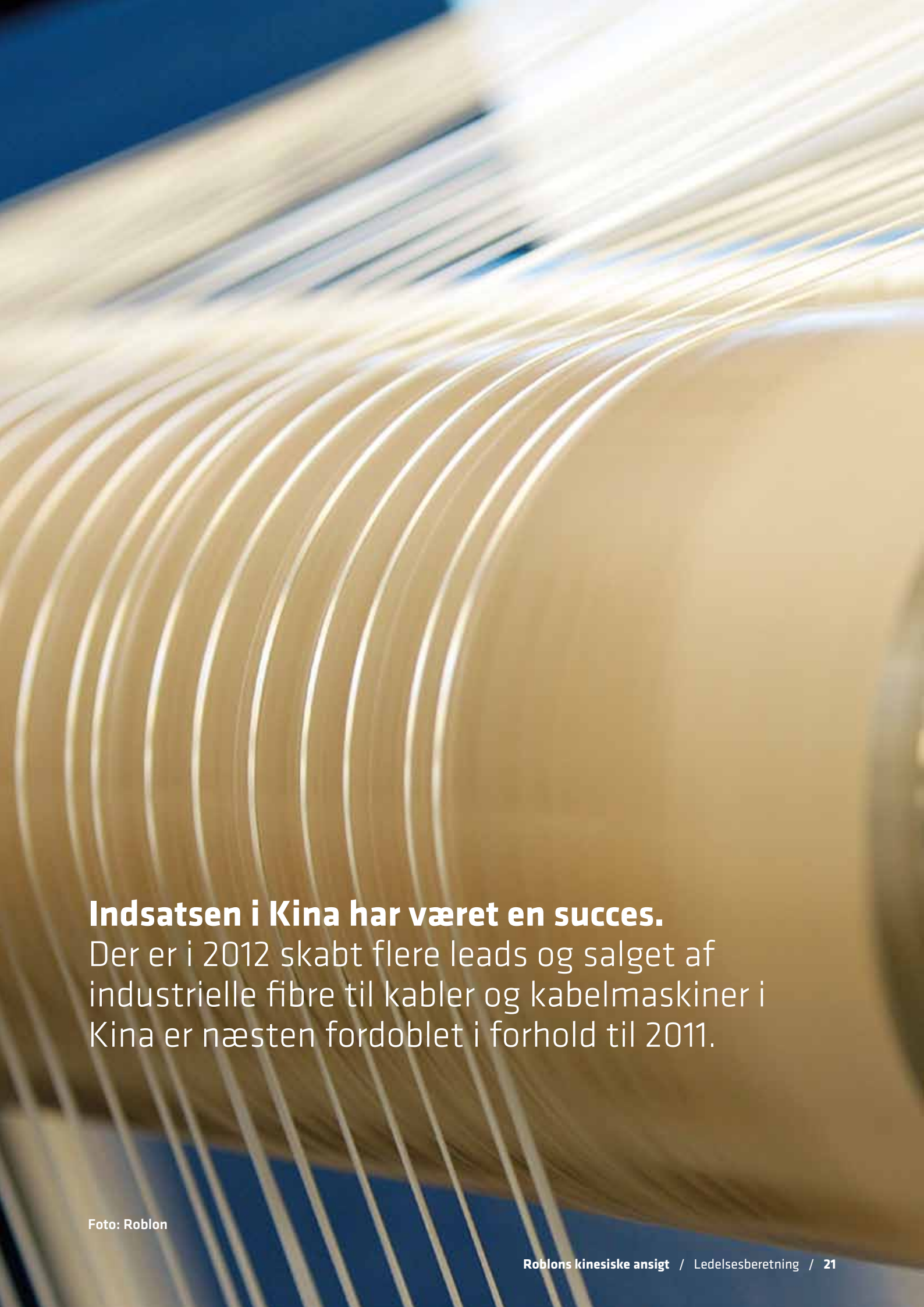
Indsatsen i Kina har været en succes. Der er i 2012 skabt flere leads og salget af industrielle fibre til kabler og kabelmaskiner i Kina er næsten fordoblet i forhold til 2011.

Det er umuligt at sige, hvor stor en del af fremgangen, der kan tilskrives den nye kinesiske sælger, og hvor meget der skyldes Roblons årelange bearbejdning af Kina via agenter og rejsende sælgere fra Danmark. Men det står i hvert fald fast, at Roblon via sin egen sælger i Kina er kommet tættere på kunderne og har fået et meget bedre indblik i beslutningsprocesserne.

Bidrag til effektiviseringer

Roblon har solgt fiberoptiske kabler og kabelmaskiner i Kina i flere år og har set markedet ændre sig flere gange. Op gennem 1990'erne efterspurgte Kina mest maskiner til kabelproduktion, men omkring årtusindskiftet svingede efterspørgslen over mod fiberprodukter. Nu er maskinerne til fremstilling af fiberoptiske kabler igen kommet i høj kurs. Dels trænger ældre produktionsudstyr til en opgradering, og dels tvinger de konstant stigende arbejdslønninger i Kina virksomhederne til at effektivisere og modernisere produktionen.

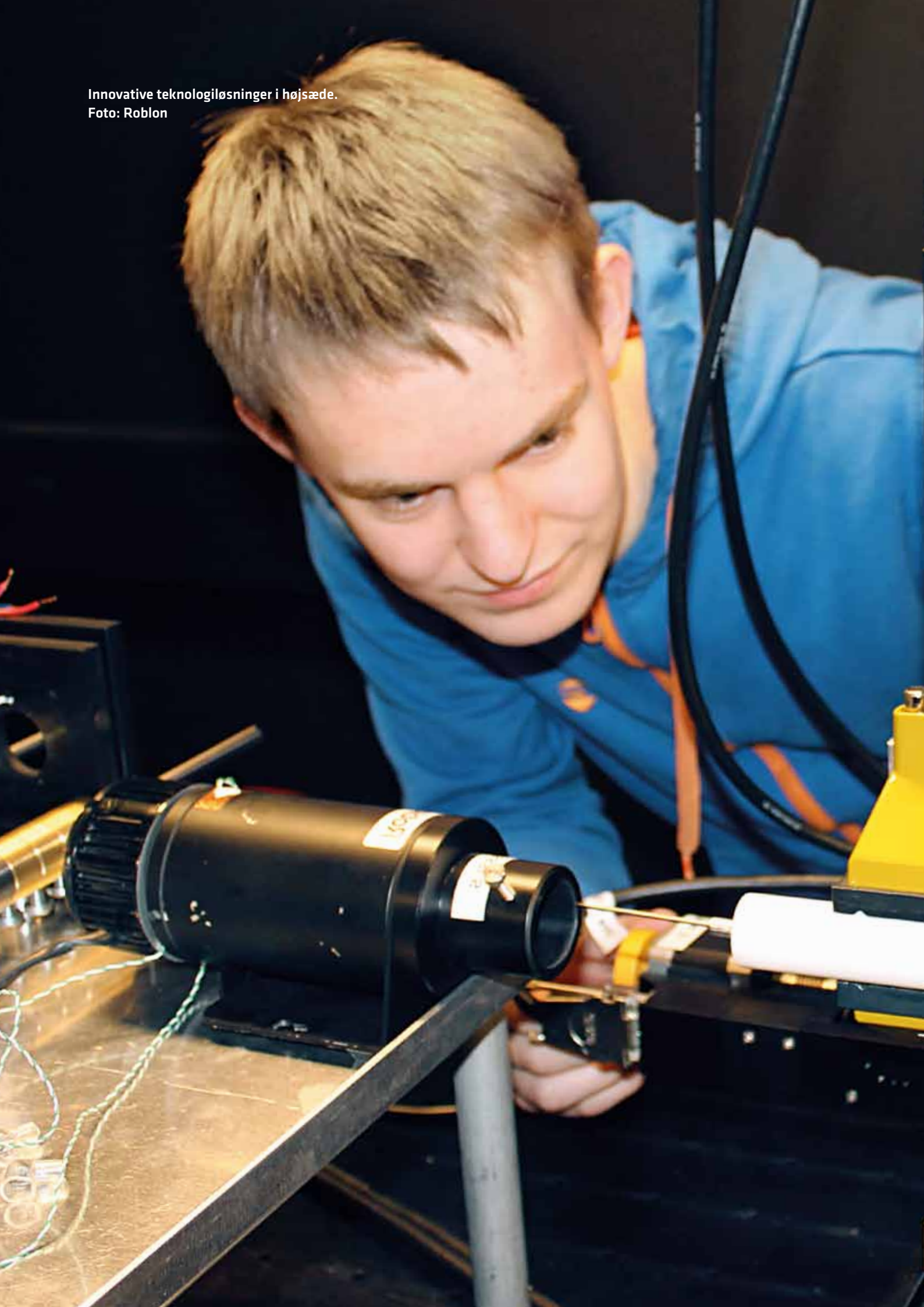
Kabelmarkedet i Kina er meget fragmenteret. Der er op til 200 potentielle kunder for Roblon i landet, mens der på de modne vesteuropæiske markeder typisk højst er 5 kunder pr. land. Roblon har valgt at samle indsatsen omkring top-20 i Kina, fordi det er kunder med en tilpas størrelse og professionalisme, og som dermed tillægger kvalitet og leveringssikkerhed ligeså stor betydning som pris. Roblons lokale medarbejdere har i 2012 tilbagelagt mange tusinde kilometer for at etablere et reelt netværk med disse kunder, ligesom han også har formidlet, at kinesiske kunder har besøgt Roblon i Danmark.



Indsatsen i Kina har været en succes.

Der er i 2012 skabt flere leads og salget af industrielle fibre til kabler og kabelmaskiner i Kina er næsten fordoblet i forhold til 2011.

Innovative teknologiløsninger i højsæde.
Foto: Roblon





Grønt fokus skaber vækst

Roblons energi- og miljørigtige produkter efterspørges af kunder fra vidt forskellige industrier i flere end 160 lande. Energibesparelser og miljømæssige hensyn er blevet afgørende, når der skal træffes beslutning om at investere i nye tovværks- eller kabelmaskiner samt belysningsprodukter. I den forbindelse er Roblons stærke historik og innovationsevne væsentlige konkurrencemæssige fordele.

Samarbejde skaber resultater

Roblon rådgiver i stigende omfang kunderne om energioptimering og valg af de rette løsninger. Det har medført udviklingen af en forbedret twister, som bruger 25 % mindre energi end den forrige generation af maskinerne.

Samarbejdet om at reducere energiforbruget er et godt eksempel på, hvordan Roblons fokus på at løse kundernes udfordringer skaber resultater og nye forretningsmuligheder. Den energieffektive maskine er blevet positivt modtaget af kunderne ved den globale lancering og bidrager til at fastholde og udbygge Roblons ledende markedsposition.

ROBLONS SALG AF TOVVÆRKSMASKINER
OG WINDERE STEG MED

50 %

BLANDT ANDET DREVET AF LANCERINGEN
AF DEN ENERGIEFFEKTIVE TORNADO 300.

FLERE ENERGIBESPARENDE PRODUKTER
BLEV INTRODUCERET I

30

LANDE AF ROBLON I 2012.



Frederikshavn Art Museum
FØR
Foto: Ejgil Lihn for Roblon



Frederikshavn Art Museum
EFTER
Foto: Ejgil Lihn for Roblon

Global totalleverandør af energieffektive belysningsløsninger

Roblon har en stærk position på belysningsmarkedet og er i dag en global totalleverandør af belysningsløsninger. Den positive udvikling skyldes først og fremmest Roblons fortsatte produktudvikling og løbende udbygning af produktprogrammet. Den styrkede markedsposition bekræftes af, at Roblon har intensiveret samarbejdet med en række anerkendte arkitekter og ingeniørvirksomheder på globalt plan.

Roblon introducerede sidste år lysgiveren FL 1000, som kombinerer fiberoptik med energieffektiv LED-teknologi og som i mange tilfælde har et energiforbrug på ned til 25 % sammenlignet med en traditionel halogenløsning. Lanceringen af FL 1000 har bidraget til at skabe fornyet interesse for fiberoptik, og den nye teknologi er blevet positivt modtaget hos både eksisterende

og nye kunder. Udover det lavere energiforbrug, en længere levetid og lavere omkostninger til udskiftning af lyskilder har kunderne lagt vægt på, at FL 1000 giver mulighed for at opnå den rette belysning uden generende støj fra kølesystemer.

I 2012 har Roblon lanceret LED-baserede højlymenprodukter Single, Track og Cube, som tilbyder fleksibel spotbelysning og reducerer energiforbruget med op til 90 % sammenlignet med traditionelle halogen- og metalhalogensystemer, som ikke kan dæmpes, hvilket LED produkterne kan.

Derudover har lyskilderne i LED-produkterne en fuldt funktionel levetid på omkring 50.000 timer, hvorefter lysniveauet typisk reduceres til 90 %. Traditionelle metalhalogensystemer har en samlet levetid på 7.000 timer, og i løbet af den tid er lysniveauet typisk faldet til 70 %. LED-produkterne sikrer således, at kun-

På Frederikshavns Biblioteks læsesal er halogenspots m.v. udskiftet med Roblon LED Track (spotlight) armaturer. Det har resulteret i en daglig energibesparelse på op til 90%.



Frederikshavn Bibliotek oplyst med Roblon lys.
Foto: Ejgil Lihn, The Blue Room

derne kan minimere både tidsforbrug og omkostninger forbundet med udskiftning af lyskilder. På det danske marked gav de nye produkter i 2012 Roblon mulighed for at løse en opgave for bilhuse, hvor bilerne skulle præsenteres bedst muligt i dags- og aftenlys. Opgaven blev løst ved installation af Single- og Cube-produkter og medførte et dokumenteret fald i energiforbruget på 78 % samt en reduktion af de samlede driftsomkostninger på 69 %. Investeringen i det moderne, fleksible belysningsystem havde en tilbagebetalingstid på mindre end fire år. De gode resultater gør de nye produkter særdeles attraktive, og efterspørgslen er stigende. Med udgangspunkt i en stærk salgsindsats i Danmark har Roblon i 2012 afsat produkterne i en række nord-europæiske lande, og det internationale salgsarbejde intensiveres i de kommende år.

Introduktionen af FL 1000 og de nye LED-baserede højlymenprodukter (LED spotlights) har åbnet nye markeder for Roblon, som i årets løb har leveret belysningsløsninger til så forskellige kunder som museer, lufthavne, bilhuse, juvelerer, tøjbutikker, kasinoer, hoteller, restauranter, hospitaler, skoler og private hjem over hele verden. Fællesnævneren for de nye produktserier er høj kvalitet, og med udbygningen af produktudbudet har Roblon et stærkt udgangspunkt for at udnytte det store potentiale i de nye belysningsteknologier i de kommende år.

DET GLOBALE MARKED FOR LED-BELYSNING VOKSEDE MED CA. 6% I 2012, OG ROBLONS VÆKST PÅ OMRÅDET UDGIJORDE

117 %

ROBLONS NYE LED-HØJLYMENPRODUKTER REDUCERER ENERGIFORBRUGET MED OP TIL

90 %

SAMMENLIGNET MED TRADITIONELLE METALHALOGENSYSTEMER

Roblon Precision Take-up er en unik løsning til opspoling af kabler. Opviklestyringen er 100 % automatisk og giver bedre opspolingskvalitet samt øget personalesikkerhed.
Foto: Roblon



Intelligente løsninger er sikre løsninger

Sikkerhed kommer i første række for virksomheder verden over, og Roblon tilbyder både produkter og rådgivning, som skaber et trygt og sikkert arbejdsmiljø samt minimerer risikoen for beskadigelse af værdifuldt materiel. Udgangspunktet for Roblons arbejde og produktudvikling er, at intelligente løsninger på kundernes udfordringer altid er sikre løsninger.

Effektivitet og sikkerhed med nye teknologier

I 2012 har Roblon udviklet og lanceret en ny teknologi, som øger effektiviteten på industrielle opspolingsmaskiner med op til 40 % og samtidig tilbyder væsentlige sikkerhedsmæssige forbedringer. Roblon er den første virksomhed, der tilbyder den nye teknologi, som er baseret på en højere grad af automatisering end traditionelle løsninger og som kan implementeres som optimering af eksisterende produktionslinjer eller gennem investering i nye maskiner. I årets løb har Roblon rådgivet kunder om implementering af teknologien, som blandt andet tilbyder bedre afskærmning ved opspoling samt en række automatiske sikkerhedsanordninger. Indtil i dag er opspolingen blevet udført manuelt af en operatør og var dermed ofte forbundet med betydelig risiko for operatøren under opspolingsprocessen. Tilbagemeldingerne har været positive, og Roblons skræddersyede rådgivning skaber værdi og styrker forholdet til kunderne. Interessen for den nye teknologi er omfattende, også i vækstmarkeder som Brasilien, Rusland og Mellemamerika, og Roblon forventer på den baggrund at øge det samlede salg af opspolingsmaskiner væsentligt i 2013.

Roblon har i årets løb været involveret i udviklingen af en ny type net til beskyttelse af undersøiske olieinstallationer på op til flere kilometers dybde. Den traditionelle beskyttelse udgøres af en kraftig stålkonstruktion, som er dækket af et stålglas, der skærmer de avancerede og dyre installationer mod ankre eller andre objekter, der måtte falde over bord fra skibe på havoverfladen. Vægten af stålglas og tilhørende installationer kan overstige 200 tons, og både etablering og servicering fordyres og kompliceres af de tunge elementer. Derfor har Roblon udviklet et stærkt letvægtsnet, som kan monteres i stålstrukturen som delvis erstatning for de tunge metalglaser og som tilbyder den samme beskyttelse. Ved anvendelse af de nye net kan den samlede vægt af stålkonstruktionerne reduceres betragteligt,

ligesom det bliver muligt at effektivisere servicearbejdet ved at lette adgangen til installationerne gennem en ny type låger i nettene. Interessen for den nye sikkerhedsløsning er et eksempel på den stigende fokus på sikkerhed i forbindelse med olieudvinding - og med mere end 40 år som leverandør til offshore-industrien og stærke relationer til olieselskaber verden over har Roblon et godt udgangspunkt for at tage del i markedsvæksten.

Kundernes behov i centrum

Roblon tager udgangspunkt i kundernes behov og indgår ofte i fælles udviklingsprojekter for at kunne tilbyde de rette løsninger og produkter. Den tilgang skaber tillid og sikrer, at kunderne henvender sig igen, når de har brug for produkter eller rådgivning inden for Roblons kompetenceområder. I 2012 har Roblon blandt andet samarbejdet med en amerikansk kunde om udvikling af et sikkerhedstæppe til tryktest af fleksible højtryksslanger, som anvendes til transport af eksempelvis olie, gas og vand. Under testen udsættes slangerne for et tryk på mere end 300 bar, og med sikkerhedstæppet minimerer kunden risikoen for, at en eksplosion i en fejlbehæftet slange spreder vand og fragmenter af stål og gummi, som kan skade medarbejdere eller materiel.

Derudover har et mangeårigt samarbejde med en stor og anerkendt producent af redningsudstyr og -flåder til blandt andet skibe og olieplatforme verden over i 2012 givet anledning til at revidere materialevalget til nedfiring af redningsflåder. Producenten har i mange år anvendt Roblons fiberprodukter til produktionen af evakueringsslisker, og på den baggrund er der iværksat et fælles projekt om at anvende Roblons Flextape som alternativ til stålwirer, når redningsflåder skal fires ned i vandet fra op til 40 meters højde. Stålwirer er tunge og har skarpe kanter, der kan beskadige redningsflåderne, og det stærke og holdbare letvægtsmateriale fra Roblon er derfor et oplagt alternativ.

DEN AUTOMATISKE OPSPOLINGSMASKINE OPSPOLER OP TIL
300 METER I MINUTTET - EN FORBEDRING PÅ

40 %

SAMMENLIGNET MED TRADITIONELLE MASKINER, SOM STADIG
BETJENES MANUELT.

ROBLONS NET VEJER I GENNEMSNI
MINDRE END

20 %

AF TRADITIONELLE STÅLGITRE OG
TILBYDER ØGET FLEKSIBILITET.





2.500 kvm. arbejdende showroom

Roblon indvier i sommeren 2013 et 2.500 kvadratmeter stort showroom i tilknytning til hovedsædet i Frederikshavn. Men det bliver ikke et showroom i traditionel forstand – derimod et område, hvor kunder og partnere ”live” kan teste og optimere produkter og produktionsudstyr samt prøve nye idéer af sammen med Roblons teknikere, servicefolk og sælgere.

Initiativet udspringer af Roblons vedholdende indsats for at styrke sit fokus på kunderne. Kundefokus er en hjørnesten i strategien og en forudsætning for virksomhedens fortsatte udvikling. Derfor vil Roblon - ved siden af de færdige produkter og maskiner - også tilbyde indgående rådgivning om produktionsknowhow, optimeringer og effektiviseringer.

Ved på den måde at give kunderne ekstra værdi vil Roblon differentiere sig på markedspladsen og befæste sine kundeforhold.

Et businesscenter med alle processer under ét tag

Businesscenteret kommer til at rumme udstillingsområde, arbejds- og møderum samt VIP-faciliteter, og Roblon samler alle kommercielle processer under samme tag.

Der bliver produkter fra alle fire produktområder, herunder maskiner til produktion af tovværk og kabelmaskiner. Men kunder og partnere skal ikke nøjes med at se maskinerne og få demonstreret nye features. De skal også kunne opleve maskinerne køre og fungere i en samlet linje, og kunderne skal sammen med Roblons teknikere på stedet have adgang til at afprøve idéer til at trimme maskiner og optimere processer.

Ved siden af de konkrete forbedringer af produktionsudstyr er idéen også, at kunderne og Roblon sammen skal kunne være kreative og tage idéerne fra arbejds- og møderum med ud i showroomet og prøve dem af i praksis.

Det nye showroom indvies ved et stort åbent hus arrangement for kunder og samarbejdspartnere i maj.

Produktudvikling i Roblon

Det er af væsentlig betydning for Roblon, til stadighed at være i stand til, at tilbyde markederne de mest innovative og værdiskabende produkter.

Vi ønsker konstant at bidrage til markedernes opfattelse af, at Roblon inden for de respektive produktgruppeområder er trendsættende og markedsledende, og at vi er absolut i front med produkt- og teknologiudvikling, som tager udgangspunkt i nyskabende miljø- og energirigtige produkter.

Dette er af strategisk vigtighed, ikke mindst i perioder med kriser og lavkonjunkturer på verdensmarkederne. Roblon har således stor fokus på at udvikle nye produkter, der som udgangspunkt har et væsentligt markedspotentiale, og hvor det samtidig vurderes at kunne bidrage signifikant til omsætningen.

Der er en naturlig stigende konkurrence inden for produktgruppeområderne, og samtidigt er mange af markederne kendetegnet ved at være generelt modne markeder med lav vækst. På sådanne markeder er det foruden en styrket markedsføring og salgsindsats, ofte kun nye produkter, der kan skabe de ønskede konkurrencemæssige fordele og skabe vækst i omsætning og indtjening.

Der er i årets løb udviklet og lanceret mange nye produkter. Flere er allerede langt i udviklingspipelinen og vil i den kommende periode blive lanceret på markederne.

Vores nye udviklingsfunktion i teknologicenteret i Sæby, hvor alle vores teknologi- og udviklingsressourcer nu er samlet, er kommet rigtig godt fra start og er i bevægelse og fremdrift.



“Det skaber nytænkning at arbejde på tværs af produktgruppeområder. Når man flytter over for at hjælpe til i et nyt fagområde, stiller man banale spørgsmål i starten. Det provokerer de erfarne til at tænke nyt, og det giver et større løsningsrum. Der kommer flere løsningsforslag, og vi finder bedre løsninger.”

Goran Rudan, Udvikling



Ambitiøse tidsplaner er mulige, da vi arbejder med klart definerede rammer og succeskriterier.

Dette gør det nemmere for vores medarbejdere at være kreative og udvikle produkter og løsninger.

Vores mål er, at vi skal få idéer og udvikle nye banebrydende produkter før konkurrenterne, og det skal foregå på den halve udviklingstid i forhold til tidligere. Vi er godt på vej imod den målsætning.

Vores nye organisatoriske struktur er et skridt hen imod målsætningen, og allerede nu er vores tidsplaner strammere end tidligere. Dette fungerer blandt andet fordi hele organisationen forstår behovet og baggrunden herfor, samt accepterer de nye vilkår og udfordringer, som en stadig mere dynamisk og højkonkurrencefyldt verden byder.

Ambitiøse tidsplaner er mulige, da vi arbejder med klart definerede rammer og succeskriterier. Dette gør det nemmere for vores medarbejdere at være kreative og udvikle produkter / løsninger. Udviklingstid skal ikke gå med beslutningstagning, og vi har derfor uddelegeret de innovative udviklingsprocesser med en ledelsesstruktur, som træffer hurtige beslutninger.

Der er i år således arbejdet fokuseret og struktureret med at identificere nye markedstrends, produktmuligheder, anvendelsesmetoder og teknologier. Udviklingsfunktionen har endvidere arbejdet løbende med effektivisering af processer og procedurer for at sikre en mere effektiv og hurtig udviklingsgennemløbstid, blandt andet via et fælles projektstyringssystem med adgang til fælles dokumentation og øvrige informationer, der sikrer at alle arbejder på samme platform.

Der er fokuseret på bedre styring og identificering og udvælgelse af nye projekter og produkter med effektiv risikostyring, som sikrer den rette balance mellem risiko og afkast og med minimering af risikoen i de enkelte projekter og eventuel hurtig lukning af ikke attraktive projekter.

Uddannelse og styrkelse af kompetencer og ressourcer pågår løbende, og der er eksempelvis tilført øgede ressourcer til elektronikområdet.



Vores mål er at vi skal få idéer og udvikle nye banebrydende produkter før konkurrenterne, og det skal foregå på den halve udviklingstid i forhold til tidligere. Vi er godt på vej imod den målsætning.

Der er endvidere blevet fokuseret på evaluering og identificering af interessante produkter, som via insourcing kan supplere Roblons nuværende produktporteføljer og medvirke til at tilbyde kunderne innovative løsninger.

Endelig har vi undersøgt og etableret muligheder for via partnerskaber at udvide vores udviklingsfunktion til at være en mere global udviklingsfunktion. Der kan således hurtigt udvikles og tilpasses produkter, eksempelvis med udgangspunkt i det eksisterende produktprogram tilpasset regionale kundeønsker. Fokuseringen vil være rettet mod de asiatiske markedsområder.

Medarbejdere og organisation

Vores organisation består af meget kompetente, dedikerede og motiverede medarbejdere, og målet er at kunne fastholde, tiltrække og udvikle medarbejdere med interesse i og evne til at udbygge og opnå stabile og gode resultater, samt yde en stor indsats for virksomheden.

Roblon ønsker at forstærke og skabe en virksomhedskultur, der prioriterer ansvar, åbenhed og direkte kommunikation højt på dagsordenen. Herigennem efterlever vi kundernes ønsker og realiserer de forretningsmæssige målsætninger.

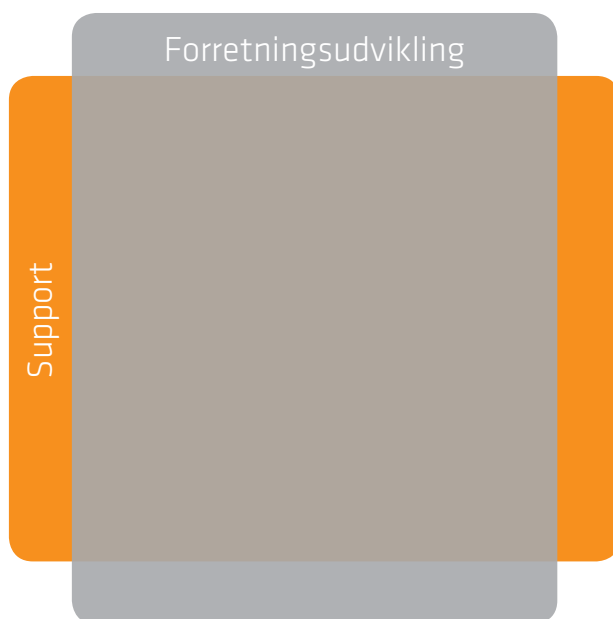
Vores organisation består af meget kompetente, dedikerede og motiverede medarbejdere, og målet er at kunne fastholde, tiltrække og udvikle medarbejdere med interesse i og evne til

at udbygge og opnå stabile og gode resultater samt yde en stor indsats for virksomheden.

Derfor motiveres medarbejderne i det daglige til at udvikle inspirerende arbejdsforhold.

Forandringsparathed og arbejdet med kontinuerlige forbedringer i arbejdsprocesserne er altafgørende kompetencer, som må være fremherskende i organisationen for at være i stand til at konkurrere på verdensmarkederne. Medarbejderne hos Roblon

ROBLON A/S



honorerer disse krav og er meget dedikerede og indstillet på at tage udfordringer op.

Derfor arbejder vi også målrettet og struktureret med udviklingen af medarbejdernes kompetencer. Mens det er den enkelte medarbejders forpligtigelse at tage medansvar for egen udvikling, er det virksomhedens ansvar at skabe gode og tilstrækkelige rammer for medarbejderne ved at sikre, at de rette udviklingsmuligheder er til stede.

Ledelseskraft og professionel ledelse er et væsentligt område for at realisere vores mål og ambitiøse planer. Der arbejdes derfor løbende på at styrke de ledelsesmæssige kompetencer i virksomheden og lederne til at skabe resultater gennem udvikling af medarbejderne. Dette arbejde omfatter blandt andet fastlæggelse af hvad god ledelse er, herunder hvilke evner, adfærd samt indstilling lederne i virksomheden generelt bør udvise og besidde.

Roblons nye matrix-lignende organisationsstruktur betyder større dynamik, effektivitet og fleksibilitet end tidligere. Vi har i året tilpasset den kommercielle struktur i matrixen yderligere for at blive endnu mere effektive og kundeorienterede.

Fra at have en forretningsenhed bestående af 2 business units har vi nu struktureret vores forretningsudvikling til at bestå af én enhed, indeholdende 4 produktgrupper, som hver har det globale ansvar for salg, marketing og produktporteføljeledelse inden for det respektive område.

Matrixen består herefter af én forretningsudviklingsfunktion og én supportfunktion bestående af en fælles produktions-, en fælles udviklings- og en fælles indkøbsfunktion.

Effektivitet og motivation er betinget af et godt arbejdsmiljø, som er vigtigt og afgørende for medarbejdernes fortsatte trivsel. Fokus igennem året har blandt andet været at skabe og oprette et aktivt netværk på tværs af vores matrixorganisation, og skabe en proaktiv sikkerhedskultur.

- Medlemmer af virksomhedens ArbejdsMiljøOrganisation-gruppe, deltager årligt i efteruddannelse som led i at øge kompetenceniveauerne i forbindelse med det fremadrettede arbejde
- Vi fremmer en rummelig arbejdsstruktur, hvor psykisk og fysisk arbejdsmiljø er i fokus, og skaber rummelighed for den enkelte ved at være en socialt ansvarlig arbejdsplads
- Interne og eksterne audits, samt regelmæssige sikkerhedsrundringer er med til at sikre, at der opretholdes et godt og sikkert arbejdsmiljø
- Vi arbejder målrettet med forebyggelse af arbejdsulykker
- Der arbejdes kontinuerligt med at reducere brugen af skadelige stoffer i produktionen, hvilket tilsvarende kræves af vores underleverandører.

Ledelseskraft og professionel ledelse er et væsentligt område for at realisere vores mål og ambitiøse planer.

ANTAL MEDARBEJDERE



Roblon A/S har i 2011/12 beskæftiget gennemsnitligt 136 medarbejdere, hvor vi i 2010/11 beskæftigede 125 medarbejdere i gennemsnit. Antal medarbejdere ved starten af det nye år udgør 132 mod 130 sidste år.

Risikofaktorer

Konjunkturforhold

Roblon følger løbende udviklingen af konjunkturforholdene, da udsving i forholdene har en væsentlig indflydelse på selskabets økonomiske resultater.

Generelt set er der en god spredning af produkter og markeder, og som respons til geografisk bestemte udsving i efterspørgslen fokuserer Roblon inden for produktgruppeområderne på yderligere globalisering af afsætningen på alle produktområder. Endvidere rettes aktiviteterne mod flere forskellige kundeområder.

Det skal dog bemærkes, at denne spredning ikke giver effekt, hvis der er generel nedgang i de internationale konjunkturer.

Miljøforhold

Roblons produktionsenhed i Gærum er miljøcertificeret efter ISO 14001 og har ikke afledning fra processer, der belaster det eksterne vandmiljø, og emission til luft er begrænset og kontrolleres løbende.

Roblons produktionsenhed i Sæby anvender ingen specielt miljøbelastende produktionsprocesser, hvilket betyder, at den eksterne miljøbelastning er stærkt begrænset og hovedsageligt er relateret til energiforbruget i forbindelse med belysning, opvarmning og maleproces.

Miljøbelastningen fra Roblons produktionsenhed i Frederikshavn sker primært i form af opvarmning og belysning. Der anvendes ligeledes energi til kontrol af lysgivere. Der er en meget begrænset emission til luft i forbindelse med limprocessen ved fremstilling af fiberbundter.

Forsikringsforhold

Selskabets politik er at forsikre mod risici, der kan true den økonomiske stilling. Udover de lovpligtige forsikringer er der tegnet forsikringer mod produktansvar og driftstab. Ejendomme, driftsmateriel og varelagre er på all-risk basis forsikret til genanskaffelsespris.

Finansielt beredskab

Roblon har finansieret sine aktiviteter over driften og har pr. 31.10.12 et likviditetsoverskud. Roblon har endvidere en uudnyttet løbende kreditramme, og yderligere finansielle midler kan tilføres ved optagelse af lån mod sikkerhed i bygninger og maskiner.

Lovpligtig redegørelse for virksomhedsledelse

NASDAQ OMX Copenhagen A/S har vedtaget et sæt anbefalinger om god selskabsledelse - Corporate Governance. Selskabet forholder sig til disse anbefalinger og har særskilt forklaret, hvor praksis afviger fra anbefalingerne. Roblons bestyrelse og direktion har taget detaljeret stilling til anbefalingerne (ajourført november 2011 og 2012 og findes detailbeskrevet i sin fulde længde på Roblons hjemmeside http://www.roblon.com/en/company_profile/investor_relations_dansk/selskabsledelse.htm). Roblon A/S efterlever i al væsentlighed anbefalingerne og beskriver nedenfor et uddrag på områder, hvor bestyrelsen har valgt en anden praksis:

1. Rapportering

Bestyrelsen har besluttet også fremover at indsende periode-meddelelser, da vurderingen er, at kvartalsrapporter ikke vil bidrage til en bedre forståelse af selskabets aktiviteter.

2. Bestyrelse

Roblon offentliggør ikke rekrutteringskriterier og bestyrelsesprofil, og der bliver ikke gennemført en formaliseret årlig evaluering. Bestyrelsen sammensættes, så der sikres et bredt professionelt erfaringsgrundlag. Det bliver løbende vurderet, om bestyrelsens kompetencer harmonerer med selskabets behov og aktiviteter. Ud fra denne betragtning er der ikke fastsat nogen aldersgrænse for bestyrelsesmedlemmer.

Der har i 2011/12 været afholdt fem bestyrelsesmøder.

Tre af de fire generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer vurderes som uafhængige, mens et bestyrelsesmedlem ikke er uafhængigt. Næstformand Ole Krogsgaard er ikke uafhængig grundet familiemæssige relationer til ES Holding Frederikshavn ApS.

3. Bestyrelsens og direktionens vederlag

Selskabet giver i årsrapporten oplysninger om det samlede vederlag til bestyrelse og direktion. Oplysningerne er afgivet for bestyrelse og direktion som helhed og ikke på individuelt plan. Det er gjort ud fra en betragtning om, at der er tale om information af personlig karakter, som desuden vil have begrænset relevans for aktionærerne. Selskabet anvender ikke incitamentsordninger eller særlige fratrædelsesordninger over for direktionen.

4. Ledelsesudvalg

Selskabet benytter på grund af størrelse og kompleksitet ikke bestyrelsesudvalg, herunder nominerings- og vederlagsudvalg. Det er besluttet, at den samlede bestyrelse varetager revisionsudvalgets opgaver.

5. Mangfoldighed

Roblon A/S er bevidst omkring styrkerne ved mangfoldighed i selskabets ledelsesniveauer. Der er lige muligheder for begge køn på alle ledelsesniveauer i selskabet. Ledelsesniveauerne besættes med vægt på personlige kvalifikationer, faglige kompetencer og erfaring.

Bestyrelsen har valgt ikke at opstille konkrete mål for mangfoldighed, men behandler emnet løbende.

På Roblons hjemmeside http://www.roblon.com/en/company_profile/investor_relations_dansk/selskabsledelse.htm ligger en uddybende redegørelse for god selskabsledelse.

Glasrester genanvendes.
Foto: Roblon



Bæredygtighed i Roblon

Energibesparelser og miljøhensyn står højt på dagsordenen i Roblon, som løbende arbejder med procesoptimering og reduktion af ressourcespild. Initiativerne skaber et bæredygtigt udgangspunkt for Roblons fortsatte vækst, og der er fokus på at synliggøre målsætningerne for medarbejderne gennem afholdelse af informationsmøder og inddragelse i konkrete projekter.

I 2012 har indsatsen blandt andet omfattet en gennemgang af Roblons tre produktionsfaciliteter af interne og eksterne energirådgivere samt energioptimering af både bygninger og produktionsprocesser. På den baggrund er Roblons samlede energiforbrug reduceret med 3 %, og indsatsen fortsætter i 2013, hvor forbruget skal nedbringes med 8 %. Målet skal nås ved at forbedre energiudnyttelsen gennem eksempelvis øget genindvin-
ding af varme med varmevekslere og automatisering.

Derudover har Roblon fokuseret på at reducere unødigt ressourc
ceforbrug gennem fortsat procesoptimering samt øget genbrug af affald og emballage. I 2012/2013 betyder det blandt andet, at mere end 100 tons glasrester fra kabelproduktionen bliver genbrugt hos en forretningspartner frem for at blive bortskaffet og skrottet som tidligere.

Bæredygtighed er også en afgørende faktor i udviklingen af nye produkter, hvor der løbende arbejdes med at optimere energieffektivitet og sikkerhed, så kunderne opnår optimale produktionsforhold. Den samlede indsats for at skabe mere bæredygtige produktionsprocesser og produkter stiller Roblon stærkere i den globale konkurrence ved at reducere produktionsomkostningerne og sikre, at kunderne også fremover kan tilbydes produkter med en attraktiv energi- og miljøprofil.

Roblon har fokus på procesoptimering,
og som en del heraf genanvendes glasrester
fra kabelproduktionen.

Rapportering om interne kontrol- og risikostyrings-systemer

Bestyrelsen og direktionen har det overordnede ansvar for selskabets kontrol- og risikostyring i forbindelse med regnskabsaflæggelsesprocessen, inklusiv overholdelse af relevant lovgivning og anden regulering i relation til regnskabsaflæggelsen. Selskabets kontrol- og risikostyringssystemer kan skabe en rimelig, men ikke absolut sikkerhed for, at uretmæssig brug af aktiver, tab og/eller væsentlige fejl og mangler i forbindelse med regnskabsaflæggelsen bliver undgået.

Kontrolmiljø

Bestyrelsen vurderer mindst én gang årligt selskabets organisationsstruktur, risikoen for besvigelser og tilstedeværelsen af interne regler og retningslinier.

Bestyrelsen og direktionen fastlægger og godkender overordnede politikker, procedurer og kontroller på væsentlige områder i forbindelse med regnskabsaflæggelsesprocessen. Bestyrelsen har vedtaget politikker, manualer, procedurer mv. inden for væsentlige områder vedrørende regnskabsaflæggelsen, og de vedtagne politikker, manualer og procedurer er tilgængelige på selskabets intranet. Overholdelse bliver løbende indskærpet, og en stikprøvevis overvågning og kontrol af overholdelsen bliver løbende foretaget.

Direktionen kontrollerer jævnligt overholdelsen af relevant lovgivning og andre forskrifter og bestemmelser i forbindelse med regnskabsaflæggelsen og rapporterer herom til bestyrelsen.

Risikovurdering

Minimum én gang årligt laver bestyrelsen en overordnet vurdering af risici i forbindelse med regnskabsaflæggelsesprocessen. Bestyrelsen tager som led i risikovurderingen stilling til risikoen for besvigelser og til de foranstaltninger, der bliver taget med henblik på at reducere og/eller helt fjerne disse risici. I den forbindelse bliver ledelsens eventuelle incitament/motiv for regnskabsmanipulation eller anden besvigelse diskuteret.

Revision

Til varetagelse af aktionærernes og offentlighedens interesser bliver der på den årlige ordinære generalforsamling valgt et statsautoriseret revisionsfirma efter bestyrelsens indstilling. Revisorerne aflægger rapport til den samlede bestyrelse en gang om året og derudover umiddelbart efter konstatering af eventuelle forhold, som bestyrelsen bør forholde sig til. Revisorerne deltager i bestyrelsesmøde i forbindelse med vedtagelse af årsrapporten.

Forud for indstilling til valg på generalforsamlingen foretager bestyrelsen i samråd med direktionen en vurdering af revisors uafhængighed, kompetencer mv.

Aktionærforhold

Udbytte

På generalforsamlingen den 25. februar 2013 vil bestyrelsen foreslå et udbytte på 50 %, svarende til 17,9 mio. kr.

Ved fastsættelsen af årets udbytte vil der blive taget hensyn til det aktuelle investeringsbehov og vurdering af den fremtidige likviditetsudvikling.

Bestyrelsen foreslår et udbytte for 2011/12 på 50 % (svarende til 50 kr. pr. 100 kr. B-aktie og 500 kr. pr. 1.000 kr. A-aktie) mod 70 % i 2010/11. Udlodningen udgør 58 % af årets resultat. Ved kurs 835 (ultimokurs) medfører dette et direkte afkast på 6 %.

Udsendte meddelelser til fondsbørsen

9. januar 2012	Årsregnskabsmeddelelse 2010/11
11. januar 2012	Storaktionærmeddelelse
28. februar 2012	Periodemeddelelse
29. februar 2012	Ændring i Roblon A/S bestyrelse
2. april 2012	Storaktionærmeddelelse
28. juni 2012	Delårsrapport for 1. halvår 2011/12
23. august 2012	Storaktionærmeddelelse
30. august 2012	Periodemeddelelse
21. september 2012	Finansiell kalender 2012/13
1. oktober 2012	Storaktionærmeddelelse
29. november 2012	Afvigelse fra tidligere offentliggjorte forventninger

Finansiell kalender

10. januar 2013	Årsregnskabsmeddelelse 2011/12
25. februar 2013	Afholdelse af ordinær generalforsamling og periodemeddelelse
27. juni 2013	Halvårsrapport 2012/13
29. august 2013	Periodemeddelelse
9. januar 2014	Årsregnskabsmeddelelse 2012/13
24. februar 2014	Generalforsamling og periodemeddelelse

Ejerforhold

Følgende aktionærer er omfattet af Selskabslovens § 55:

	Ejerandel %	Stemmeandel %
ES Holding Frederikshavn ApS, Bøgevej 11, 8370 Hadsten	25,1	68,8
FMS Investeringsrådgivning A/S, Østergade 27 b, 7400 Herning	11,8	4,9
Roblon A/S indgår i koncernregnskabet for ES Holding Frederikshavn ApS.		

Egenkapital

Ved årets udgang udgør selskabets egenkapital 207 mio. kr.

Roblons aktiekapital er opdelt i A-aktier og B-aktier. Med den nuværende ejerstruktur har bestyrelsen ingen umiddelbare planer om at foreslå en sammenlægning af de to aktieklasser. Denne ejerstruktur har efter ledelsens opfattelse været med til at sikre grobund for en langsigtet, konsekvent strategi for selskabet med ambitiøse, langsigtede mål. Ved at realisere målene, bliver der skabt øget værdi for aktionærer, kunder og medarbejdere.

Et godt kapitalberedskab anses for en væsentlig styrke af hensyn til eventuelle fremtidige aktivitetsudvidelser.

Egne aktier

Selskabet kan i henhold til generalforsamlingens bemyndigelse erhverve egne aktier op til 10 % af aktiekapitalen. Bemyndigelsen løber frem til 30/6 2013. Bestyrelsen vil anmode om fornyet bemyndigelse på generalforsamlingen.

Vedtægter

Selskabets vedtægter kan ændres, hvis 2/3 af de afgivne stemmer, såvel som af den på generalforsamlingen repræsenterede stemmeberettigede aktiekapital, afgiver stemme for forslaget. Selskabet ledes af en af generalforsamlingen valgt bestyrelse på 4-7 medlemmer, der vælges for 1 år ad gangen.

Revision

Deloitte, Statsautoriseret Revisionspartnerselskab
Gøteborgvej 18, 9200 Aalborg SV

Advokat

Advokatfirmaet Hjulmand & Kaptain
Havnepladsen 7, 9900 Frederikshavn

Bank

Danske Bank, Finanscenter Jylland Nord, 9000 Aalborg



Bestyrelsen for Roblon A/S set fra venstre: Ole Krogsgaard, Eva Lyngen, Klaus Kalstrup, Birthe Tofting, Peter Sloth Vagner Karlsen
Fraværende: Lasse Ø. Nielsen.

Bestyrelse og direktion

I henhold til Årsregnskabslovens § 107 om øvrige ledelseshverv der beklædes af bestyrelses- og direktionsmedlemmerne i Roblon Aktieselskab, er oplyst følgende:

Bestyrelse

Klaus Kalstrup, direktør

- (formand) født 1965, indtrådt i bestyrelsen 2004
Direktør i KKI Aps.
Formand for bestyrelsen i Royal Termo Træ ApS.
Medlem af bestyrelsen i Scandinavian Instore Design A/S og Hepion ApS.

Ole Krogsgaard, lektor

- (næstformand) født 1947, indtrådt i bestyrelsen 2002

Peter Sloth Vagner Karlsen, Group Senior Vice President

- født 1963, indtrådt i bestyrelsen 2011
Medlem af bestyrelsen i Hals Sparekasse.

Birthe Tofting, Director of Int. Sales, Marketing & HR

- født 1958, indtrådt i bestyrelsen 2012
Director of International Sales, Marketing & HR i VOLA A/S.
Medlem af bestyrelsen i CRECEA A/S, CRECEA Fonden og E V Metalværk A/S.

Eva Lyngen, maskinoperatør *)

- født 1956, indtrådt i bestyrelsen 2007
Medlem af bestyrelsen i Håndværkerafdelingen A/S.

Lasse Østergaard Nielsen, Sales Manager *)

- født 1978, indtrådt i bestyrelsen 2011

Direktion

Jens-Ole Sørensen, adm. direktør

- født 1958, ansat i Roblon i 2009

Bestyrelsens aktiebesiddelser

Antal aktier pr. 31. oktober 2012:

Klaus Kalstrup 0 stk.
Ole Krogsgaard 168 stk., (Birgitte Krogsgaard 2789 stk.)
Peter Sloth Vagner Karlsen 79 stk.
Birthe Tofting 0 stk.
Eva Lyngen 25 stk.
Lasse Østergaard Nielsen 25 stk.

*) valgt af medarbejderne

Regnskabsberetning

I tilknytning til ledelsens beretning indeholder regnskabsberetningen kommentarer til årsregnskabet for 2011/12 og anvendt regnskabspraksis.

Regnskabet for 2011/12 aflægges i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards, som er godkendt af EU og yderligere danske oplysningskrav til årsrapporter for regnskabsklasse D (børsnoteret), jf. IFRS-bekendtgørelsen udstedt i henhold til årsregnskabsloven.

Resultatopgørelse

Omsætningen i regnskabsåret blev 253,8 mio. kr. mod 223,8 mio. kr. året før.

Eksportandelen blev på 90,7 % mod 89,1 % året før.

Omkostninger til råvarer og hjælpematerialer er steget som følge af den større omsætning, ligesom andre eksterne omkostninger og personaleomkostninger.

Driftsresultatet for Roblon A/S udgør 39,3 mio. kr. mod 36,4 mio. kr. i 2010/11.

Resultatet før skat for Roblon A/S blev 41,1 mio. kr. mod 36,9 mio. kr. i 2010/11.

Balance

Selskabets balancesum er steget til 244,0 mio. kr. fra 242,0 mio. kr. året før.

Immaterielle aktiver udgør 9,0 mio. kr. mod 9,5 mio. kr. året før. Materielle aktiver er faldet til 41,9 mio. kr. fra 44,9 mio. kr.

Kortfristede aktiver er steget til 191,9 mio. kr. fra 186,5 mio. kr. Varebeholdninger er faldet til 53,6 mio. kr. fra 53,8 mio. kr., mens tilgodehavender er steget til 45,8 mio. kr. fra 44,2 mio. kr., og likvide beholdninger og obligationer er steget til 92,5 mio. kr. mod 88,5 mio. kr. året før.

Egenkapitalen i selskabet udgør 207,0 mio. kr., og soliditetsgraden er 84,8 %.

Pengestrømsopgørelse

Pengestrømme fra driftsaktivitet har i regnskabsåret været på 34,1 mio. kr. mod 34,8 mio. kr. året før. Driftsresultatet udgør 39,3 mio. kr. mod 36,4 mio. kr. sidste år. Der er kun mindre forskydninger i varebeholdninger og hensatte forpligtelser, mens tilgodehavender er steget med 1,7 mio. kr. og kortfristede gældsforpligtelser er faldet med 3,9 mio. kr. Samlet set reducerer disse nettolikviditeten med 5,6 mio. kr., mens den blev reduceret med 4,4 mio. kr. året før. Betalt selskabsskat udgør 10,6 mio. kr. mod 6,4 mio. kr. året før.

Pengestrømme fra investeringsaktivitet viser et likviditetsoverskud på 6,1 mio. kr. (heraf 12,0 mio. kr. vedr. afhændelse af obligationer) mod 15,5 mio. kr. (heraf 18,5 mio. kr. vedr. obligationer) i 2010/11. Pengestrømme fra finansieringsaktivitet vedrører udbyttebetaling på 25,0 mio. kr.

Likvider er i regnskabsåret steget med 15,2 mio. kr. til 81,9 mio. kr.

Ledelsespåtegning

Bestyrelsen og direktionen har dags dato behandlet og godkendt årsrapporten for regnskabsåret 1. november 2011 - 31. oktober 2012 for Roblon A/S.

Årsrapporten aflægges i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards som godkendt af EU og danske oplysningskrav til årsrapporter for børsnoterede selskaber.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31. oktober 2012 samt af resultatet af selskabets aktiviteter og pengestrømme for regnskabsåret 1. november 2011 - 31. oktober 2012.

Ledelsesberetningen indeholder efter vores opfattelse en retvisende redegørelse for udviklingen i selskabets aktiviteter og økonomiske forhold, årets resultat og selskabets finansielle stilling samt en beskrivelse af de væsentligste risici og usikkerhedsfaktorer, som selskabet står over for.

Årsrapporten indstilles til generalforsamlingens godkendelse.

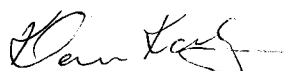
Frederikshavn, den 10. januar 2013

Direktion



Jens-Ole Sørensen
Adm. direktør

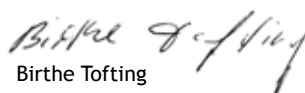
Bestyrelse



Klaus Kalstrup
Formand



Ole Krogsgaard
Næstformand



Birthe Tofting



Peter Sloth Vagner Karlsen



Eva Lyngen



Lasse Østergaard Nielsen

Den uafhængige revisors erklæringer

Til kapitalejerne i Roblon A/S

Påtegning på årsregnskabet

Vi har revideret årsregnskabet for Roblon A/S for regnskabsåret 1. november 2011 - 31. oktober 2012 der omfatter totalindkomstopgørelse, balance, egenkapitalopgørelse, pengestrømsopgørelse og noter, herunder anvendt regnskabspraksis. Årsregnskabet udarbejdes efter International Financial Reporting Standards som godkendt af EU og danske oplysningskrav for børsnoterede selskaber.

Ledelsens ansvar for årsregnskabet

Ledelsen har ansvaret for udarbejdelsen af et årsregnskab, der giver et retvisende billede i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards som godkendt af EU og danske oplysningskrav for børsnoterede selskaber. Ledelsen har endvidere ansvaret for den interne kontrol, som ledelsen anser nødvendig for at udarbejde et årsregnskab uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl.

Revisors ansvar

Vores ansvar er at udtrykke en konklusion om årsregnskabet på grundlag af vores revision. Vi har udført revisionen i overensstemmelse med internationale standarder om revision og yderligere krav ifølge dansk revisorlovgivning. Dette kræver, at vi overholder etiske krav samt planlægger og udfører revisionen for at opnå høj grad af sikkerhed for, om årsregnskabet er uden væsentlig fejlinformation.

En revision omfatter udførelse af revisionshandlinger for at opnå revisionsbevis for beløb og oplysninger i årsregnskabet. De valgte revisionshandlinger afhænger af revisors vurdering, herunder vurdering af risici for væsentlig fejlinformation i årsregnskabet, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl. Ved risikovurderingen overvejer revisor intern kontrol, der er relevant for virksomhedens udarbejdelse af et årsregnskab, der giver et retvisende billede. Formålet hermed er at udforme revisionshandlinger, der er passende efter omstændighederne, men ikke at udtrykke en konklusion om effektiviteten af virksomhedens interne kontrol. En revision omfatter endvidere vurdering af, om ledelsens valg af regnskabspraksis er passende, om ledelsens regnskabsmæssige skøn er rimelige samt den samlede præsentation af årsregnskabet.

Det er vores opfattelse, at det opnåede revisionsbevis er tilstrækkeligt og egnet som grundlag for vores konklusion.

Revisionen har ikke givet anledning til forbehold.

Konklusion

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31. oktober 2012 samt af resultatet af selskabets aktiviteter og pengestrømme for regnskabsåret 1. november 2011 - 31. oktober 2012 i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards som godkendt af EU og danske oplysningskrav for børsnoterede selskaber.

Udtalelse om ledelsesberetningen

Vi har i henhold til årsregnskabsloven gennemlæst ledelsesberetningen. Vi har ikke foretaget yderligere handlinger i tillæg til den udførte revision af årsregnskabet.

Det er på denne baggrund vores opfattelse, at oplysningerne i ledelsesberetningen er i overensstemmelse med årsregnskabet.

Aalborg, den 10. januar 2013

Deloitte

Statsautoriseret Revisionspartnerselskab

Poul Erik Wagner
statsautoriseret revisor

Torben Toft Kristensen
statsautoriseret revisor

Pengestrømsopgørelse

t.kr.	2011/12	2010/11
Driftsresultat	39.337	36.404
Fortjeneste ved salg af materielle anlægsaktiver	0	-954
Af- og nedskrivninger af materielle og immaterielle aktiver	9.275	9.749
Ændring i andre hensatte forpligtelser	-219	19
Ændring i varebeholdninger	204	-4.764
Ændring i tilgodehavender	-1.708	-3.564
Ændring i kortfristede forpligtelser	-3.923	3.904
Pengestrømme vedrørende primær drift	42.966	40.794
Modtagne finansielle indbetalinger	1.824	1.282
Betalte finansielle omkostninger	-68	-798
Betalt selskabsskat	-10.628	-6.441
Pengestrømme vedrørende drift	34.094	34.837
Investering i immaterielle aktiver	-2.335	-2.580
Køb af materielle aktiver	-3.544	-1.384
Salg af materielle aktiver	0	954
Køb og salg af finansielle aktiver disponible for salg (netto)	11.985	18.532
Pengestrømme vedrørende investeringer	6.106	15.522
Betalt udbytte	-25.034	-17.882
Pengestrømme vedrørende finansiering	-25.034	-17.882
Ændring i likvider	15.166	32.477
Likvider 1/11 2011	66.687	34.210
Likvider 31/10 2012	81.853	66.687

Totalindkomstopgørelse

for perioden 1. november 2011 - 31. oktober 2012

t.kr.	Note	2011/12	2010/11
Nettoomsætning	3	253.782	223.835
Andre driftsindtægter		0	954
Omkostninger til råvarer og hjælpematerialer	4	-117.560	-94.755
Andre eksterne omkostninger	5,6	-28.946	-26.886
Personaleomkostninger	7	-58.664	-56.995
Af- og nedskrivninger af materielle og immaterielle aktiver		-9.275	-9.749
Driftsresultat		39.337	36.404
Finansielle indtægter	8	1.824	1.282
Finansielle omkostninger	9	-68	-798
Resultat før skat		41.093	36.888
Skat af årets resultat	10	-10.278	-9.251
Årets resultat		30.815	27.637
Dagsværdiregulering af finansielle aktiver disponible for salg		731	32
Dagsværdiregulering af afviklede finansielle aktiver overført til resultatopgørelsen	8,9	68	508
Dagsværdiregulering af afviklede finansielle instrumenter overført til resultatopgørelsen	8,9	0	-2
Skat af anden totalindkomst	10	-200	-134
Anden totalindkomst		599	404
Totalindkomst		31.414	28.041
Resultat pr. aktie (EPS)	11	86,2	77,3

Balance

pr. 31. oktober 2012

t.kr.	Note	2011/12	2010/11
AKTIVER			
Langfristede aktiver			
Færdiggjorte udviklingsprojekter		6.602	5.852
Erhvervet patent		0	605
Udviklingsprojekter under udførelse	4,5,7	2.444	3.008
Immaterielle aktiver	12	9.046	9.465
Grunde og bygninger		34.065	36.334
Produktionsanlæg og maskiner	4,7	5.841	6.867
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar		1.350	1.688
Materielle aktiver under udførelse		684	28
Materielle aktiver	13	41.940	44.917
Tilgodehavender fra salg	15	1.158	1.101
Langfristede aktiver i alt		52.144	55.483
Kortfristede aktiver			
Varebeholdninger	14	53.626	53.830
Tilgodehavender fra salg	15	43.499	41.942
Andre tilgodehavender		2.146	1.941
Periodeafgrænsningsposter		181	292
Tilgodehavender		45.826	44.175
Finansielle aktiver disponible for salg	16	10.599	21.786
Likvide beholdninger	17	81.853	66.687
Kortfristede aktiver i alt		191.904	186.478
Aktiver i alt		244.048	241.961

Balance

pr. 31. oktober 2012

t.kr.	Note	2011/12	2010/11
PASSIVER			
Egenkapital			
Aktiekapital	18	35.763	35.763
Andre reserver	19	565	-34
Overført resultat		170.713	164.932
Egenkapital i alt		207.041	200.661
Langfristede forpligtelser			
Udskudt skat	20	4.071	4.648
Andre hensatte forpligtelser	21	350	569
Langfristede forpligtelser i alt		4.421	5.217
Kortfristede forpligtelser			
Leverandører af varer og tjenesteydelser		13.885	13.986
Selskabsskat	22	7.122	6.696
Anden gæld		11.579	15.401
Kortfristede forpligtelser i alt		32.586	36.083
Passiver i alt		244.048	241.961
Finansielle risici	23		
Eventualforpligtelser	24		
Nærtstående parter	25		
Aktionærforhold	26		
Begivenheder efter balancedagen	27		
Godkendelse af årsrapport til offentliggørelse	28		
Anvendt regnskabspraksis	29		

Egenkapital og udbytte

	Aktiekapital	Andre reserver	Overført resultat	Egenkapital i alt
Egenkapital 31/10 2010	35.763	-438	155.176	190.501
Årets resultat			27.637	27.637
Anden totalindkomst		404		404
Totalindkomst for regnskabsåret		404	27.637	28.041
Udloddet udbytte			-17.881	-17.881
Egenkapital 31/10 2011	35.763	-34	164.932	200.661
Årets resultat			30.815	30.815
Anden totalindkomst		599	0	599
Totalindkomst for regnskabsåret		599	30.815	31.414
Udloddet udbytte			-25.034	-25.034
Egenkapital 31/10 2012	35.763	565	170.713	207.041

Aktiekapitalen på kr. 35.763.000 består af følgende aktier :

A-aktier: 5.555 à kr. 1.000, i alt kr. 5.555.000
 B-aktier: 302.080 à kr. 100, i alt kr. 30.208.000

Hvert A-aktiebeløb på kr. 1.000 giver 100 stemmer
 Hvert B-aktiebeløb på kr. 100 giver 1 stemme

A-aktierne er ikke børsnoterede.

B-aktierne har ret til forlods udbytte på 8 % af den pålydende værdi i henhold til vedtægterne.

stk.	31/10 2012		31/10 2011	
	A-aktier	B-aktier	A-aktier	B-aktier
Antal aktier 01/11 2011	5.555	302.080	5.555	302.080
Kapitalforhøjelse ved kontant indbetaling	0	0	0	0
Antal aktier 31/10 2012	5.555	302.080	5.555	302.080

Udbytte:

I februar 2012 udbetalte Roblon A/S 25.034 t.kr. i ordinært udbytte til aktionærerne svarende til 70 kr. pr. 100 kr. aktie. I februar 2011 blev der udbetalt et udbytte på 17.881 t.kr. svarende til 50 kr. pr. 100 kr. aktie.

For regnskabsåret 2011/12 har bestyrelsen foreslået udbetalt udbytte på 17.881 t.kr. svarende til 50 kr. pr. 100 kr. aktie, der vil blive udbetalt til aktionærerne umiddelbart efter afholdelse af selskabets ordinære generalforsamling den 25. februar 2013, forudsat generalforsamlingen godkender bestyrelsens forslag.

Noter

1. Anvendt regnskabspraksis for regnskabsåret 2011/12

Årsregnskabet for 2011/12 for Roblon A/S aflægges i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards som godkendt af EU og danske oplysningskrav til årsregnskaber for regnskabsklasse D (børsnoteret virksomhed), jf. IFRS-bekendtgørelsen udstedt i henhold til årsregnskabsloven. Regnskabet opfylder tillige International Financial Reporting Standards (IFRS) udstedt af International Accounting Standards Board (IASB).

I regnskabsåret er anvendt alle de nye og ændrede standarder og fortolkningsbidrag, som er relevante for selskabet, og som er trådt i kraft med virkning for regnskabsperioder, som begynder 1. november 2011. Implementeringen af nye og ændrede standarder har ikke påvirket selskabets anvendte regnskabspraksis.

Den anvendte regnskabspraksis fremgår i sin helhed af note 29.

2. Regnskabsmæssige skøn og vurderinger

Skønsmæssig usikkerhed

Opgørelsen af den regnskabsmæssige værdi af visse aktiver og forpligtelser kræver vurderinger, skøn og forudsætninger om fremtidige begivenheder.

I den forbindelse er det nødvendigt at forudsætte et hændelsesforløb e.l., der afspejler ledelsens vurdering af det mest sandsynlige hændelsesforløb. Forudsætningerne kan være ufuldstændige eller unøjagtige, og uventede begivenheder eller omstændigheder kan opstå. Dette har en væsentlig indflydelse på de indregnede aktiver og forpligtelser og kan nødvendiggøre korrektioner i efterfølgende regnskabsår, såfremt de forudsatte hændelsesforløb ikke realiseres som forventet.

Regnskabsmæssige vurderinger

Som led i anvendelsen af selskabets regnskabspraksis foretager ledelsen vurderinger, som kan have væsentlig indvirkning på de i årsrapporten indregnede beløb.

Sådanne vurderinger omfatter bl.a. om udviklingsprojekter opfylder kriterierne for aktivering.

Genindvinding af immaterielle aktiver frembragt internt i koncernen

I løbet af regnskabsåret har selskabets ledelse vurderet muligheder for at genindvinde den regnskabsmæssige værdi af selskabets færdiggjorte og igangværende udviklingsprojekter, der pr. 31. oktober 2012 har en værdi på 6,6 mio. kr. og 2,4 mio. kr. (31.10.2011: 5,9 mio. kr. og 3,0 mio. kr.).

Der er udarbejdet detaljerede følsomhedsanalyser på de enkelte projekter, og selvom indtjeningen ikke bliver så høj som oprindelig forudsat, er det ledelsens vurdering, at de regnskabsmæssige værdier for de enkelte udviklingsprojekter vil blive genindvundet. Ledelsen vil nøje overvåge den fremtidige udvikling på området og foretage yderligere justeringer af de regnskabsmæssige værdier, hvis udviklingen nødvendiggør dette.

Noter

3. Segmentoplysninger

Fra regnskabsårets start har selskabet styrket den globale kundefokus ved at ændre selskabets salgs- og forretningsudvikling i matrix-organisationen fra at være organiseret i to forretningsenheder til nu at være organiseret i én forretningsudviklingsfunktion indeholdende 4 produktgrupper.

Oplysninger gives hermed på ét segment dog også med omsætning fordelt på 4 produktgrupper. For nærmere beskrivelse af den strukturelle og organisatoriske ændring henvises til omtalen i ledelsesberetningen.

t.kr.	2011/12	2010/11
Produktgruppe		
Lys	36.776	36.475
Offshore og øvrig industri	43.557	41.423
TWM (twistere, windere og tovværksmaskiner)	79.032	52.579
Kabelmaterialer og kabelmaskiner	94.417	93.358
Total	253.782	223.835
Omsætningsfordeling på geografiske områder:		
Europa	153.913	143.872
Asien	58.887	50.689
Amerika	40.982	29.274
Total	253.782	223.835
Virksomhedens aktiver er alene placeret i Danmark.		
4. Omkostninger til råvarer og hjælpematerialer		
Vareforbrug	119.298	95.139
Vareforbrug	627	423
	119.925	95.562
Materialer indregnet under langfristede aktiver - note 12	-962	-807
Materialer indregnet under langfristede aktiver - note 13	-1.403	0
Vareforbrug vedrørende solgte varer	117.560	94.755
5. Produktudviklingsomkostninger		
Afholdte produktudviklingsomkostninger	10.638	9.249
Produktudviklingsomkostninger indregnet som immaterielle aktiver	-2.335	-2.580
Indregnet i resultatopgørelsen under andre eksterne omkostninger og personaleomkostninger	8.303	6.669

Noter

t.kr.	2011/12	2010/11
6. Honorar til generalforsamlingsvalgt revisor		
Lovpligtig revision af årsregnskabet	198	168
Honorar for andre erklæringsopgaver med sikkerhed	4	3
Skatterådgivning	20	5
Honorar for andre ydelser	100	83
7. Personaleomkostninger		
Bestyrelseshonorar og gage direktion	2.365	2.887
Gager og lønninger	53.423	51.797
Bidragbaserede pensioner øvrige	4.355	4.000
Andre omkostninger til social sikring	1.183	994
Omkostningsrefusion modtaget fra offentlige myndigheder	- 717	- 611
	60.609	59.067
Løn og gager indregnet under langfristede aktiver - note 12	-1.373	-1.672
Løn og gager indregnet under langfristede aktiver - note 13	-572	-400
Personaleomkostninger udgiftsført i resultatopgørelsen	58.664	56.995
Hertil kommer fri bil til rådighed for direktionen, hvoraf skattemæssig værdi udgør t.kr. 109.		
Selskabet har alene bidragbaserede pensionsordninger og indbetaler løbende bidrag til et uafhængigt pensionsselskab og har ikke nogen risiko med hensyn til den fremtidige udvikling i rente, inflation, dødelighed, invaliditet m.v. for så vidt angår det beløb, der til sin tid skal udbetales til medarbejderen.		
Gennemsnitligt antal fuldtidsbeskæftigede	136	125
8. Finansielle indtægter		
Andre renteindtægter	525	601
Renter af tilgodehavender	66	110
Renter af obligationer	564	571
Renteindtægter	1.155	1.282
Valutakursgevinst og -regulering (netto)	457	0
Realiserede kursgevinster obligationer	212	0
Indregnet i resultatopgørelsen	1.824	1.282
9. Finansielle omkostninger		
Renteomkostninger indregnet i resultatopgørelsen	0	8
Valutakurstab og -regulering (netto)	0	83
Realiserede kurstab obligationer	0	201
Dagsværdiregulering af afviklede finansielle aktiver overført fra anden totalindkomst	68	508
Dagsværdiregulering af afviklede terminsforretninger overført fra anden totalindkomst	0	-2
Indregnet i resultatopgørelsen	68	798

Noter

t.kr.	2011/12	2010/11
10. Skat af årets resultat		
Aktuel skat	11.055	9.185
Ændring i udskudt skat	-577	200
Skat i alt	10.478	9.385
Heraf skat af anden totalindkomst	-200	-134
Skat af årets resultat	10.278	9.251
Skat af årets resultat forklares således:		
25 % skat af resultat før skat	10.273	9.223
Skattemæssig værdi af ikke-fradragsberettigede omkostninger	5	28
	10.278	9.251
Effektiv skatteprocent (%)	25,0	25,1
Skat af indtægter og omkostninger indregnet i anden totalindkomst vedrører:		
Ændring af reserve for dagsværdiregulering af finansielle aktiver disponible for salg	200	134
	200	134
11. Resultat pr. aktie		
Årets resultat efter skat	30.815	27.637
Antal A-aktier á 1.000 kr.	5.555	5.555
Antal B-aktier á 100 kr.	302.080	302.080
Resultat pr. A-aktie	861,6	773,0
Resultat pr. B-aktie	86,2	77,3
Antal aktier påvirkes ikke af aktieoptioner eller andet, der påvirker det udvandede resultat pr. aktie.		
Udvandet resultat pr. A-aktie	861,6	773,0
Udvandet resultat pr. B-aktie	86,2	77,3

Noter

t.kr.

	Færdiggjorte udviklings- projekter	Erhvervet patent	Udviklings- projekter under udførelse
12. Immaterielle aktiver			
Kostpris:			
Saldo 1/11 2011	11.334	3.025	3.008
Tilgang af egenudviklede aktiver 2011/12	0		2.335
Overførsler 2011/12	2.899		-2.899
Afgang af egenudviklede aktiver 2011/12	-1.204		0
Saldo 31/10 2012	13.029	3.025	2.444
Af- og nedskrivninger:			
Saldo 1/11 2011	5.482	2.420	0
Vedrørende afhændede aktiver	-1.204		0
Årets afskrivninger	2.149	605	0
Saldo 31/10 2012	6.427	3.025	0
Regnskabsmæssig værdi 31/10 2012	6.602	0	2.444
Kostpris:			
Saldo 1/11 2010	10.258	3.025	1.504
Tilgang af egenudviklede aktiver 2010/11	1.076	0	1.504
Afgang 2010/11	0	0	0
Saldo 31/10 2011	11.334	3.025	3.008
Af- og nedskrivninger:			
Saldo 1/11 2010	3.494	1.815	0
Årets afskrivninger	1.988	605	0
Saldo 31/10 2011	5.482	2.420	0
Regnskabsmæssig værdi 31/10 2011	5.852	605	3.008

Bortset fra igangværende udviklingsprojekter anses alle andre immaterielle anlægsaktiver for at have bestemmelige brugstider, som aktiverne afskrives over, jf. beskrivelsen af anvendt regnskabspraksis i note 29.

Udviklingsprojekter under udførelse testes årligt for værdiforringelse.

Noter

t.kr.

	Grunde og byg- ninger	Produktions- anlæg og maskiner	Andre anlæg, drifts- materiel og inventar	Materielle aktiver under udførelse
13. Materielle aktiver				
Kostpris:				
Saldo 1/11 2011	80.841	76.912	8.856	28
Tilgang af egenudviklede aktiver 2011/12	57	1.763		155
Tilgange i øvrigt 2011/12	106	506	428	529
Overførsler 2011/12			28	-28
Afgang 2011/12			-121	0
Saldo 31/10 2012	81.004	79.181	9.191	684
Af- og nedskrivninger:				
Saldo 1/11 2011	44.507	70.045	7.168	0
Vedrørende afhændede aktiver			-121	
Årets afskrivninger	2.432	3.295	794	
Saldo 31/10 2012	46.939	73.340	7.841	0
Regnskabsmæssig værdi 31/10 2012	34.065	5.841	1.350	684
Kostpris:				
Saldo 1/11 2010	80.841	76.460	8.535	336
Tilgang af egenudviklede aktiver 2010/11		400		
Tilgange i øvrigt 2010/11		971	321	28
Afgang 2010/11		-919	0	-336
Saldo 31/10 2011	80.841	76.912	8.856	28
Af- og nedskrivninger:				
Saldo 1/11 2010	41.880	67.240	6.362	0
Vedrørende afhændede aktiver	0	-919	0	0
Årets afskrivninger	2.627	3.724	806	0
Saldo 31/10 2011	44.507	70.045	7.168	0
Regnskabsmæssig værdi 31/10 2011	36.334	6.867	1.688	28

Årets avance ved salg af materielle aktiver udgør 0 t.kr. Sidste år udgjorde det 954 t.kr. og var indregnet under andre driftsindtægter.

Noter

t.kr.	2011/12	2010/11
14. Varebeholdninger		
Råvarer og hjælpematerialer	30.716	30.027
Varer under fremstilling	11.934	5.935
Fremstillede færdigvarer	10.976	17.868
	53.626	53.830
15. Tilgodehavender fra salg		
Tilgodehavender fra salg langfristet del	1.158	1.101
Tilgodehavender fra salg kortfristet del	43.499	41.942
	44.657	43.043
Af de samlede tilgodehavender fra salg er 16.527 t.kr. sikret ved remburs, anden sikkerhed stillet af trediemand eller kreditforsikret (23.821 t.kr. i 2010/11). Der foretages nedskrivninger af tilgodehavender, hvis værdien ud fra en individuel vurdering af de enkelte debitors betalingssevne er forringet, f.eks. ved betalingsstandsning, konkurs e.l. Nedskrivninger foretages til opgjort nettorealisationsværdi. Tilgodehavender nedskrives direkte og hensættelser til tab anses for realiserede, når det ikke længere anses for sandsynligt, at der vil komme yderligere indbetalinger på fordringen.		
Hensættelser 1/11 2011	345	265
Årets konstaterede tab	-315	0
Årets hensættelser til dækning af tab	74	80
Hensættelseskonto 31/10 2012	104	345
16. Finansielle aktiver disponible for salg		
Posten består af børsnoterede virksomhedsobligationer, der måles til dagsværdien i form af børskursen på balancedagen.		
17. Likvide beholdninger		
Konter og bankindeståender	81.853	66.687
Selskabet har uudnyttede trækningsrettigheder på 18.000 t.kr. (31/10 2011: 18.000 t.kr.)		
18. Aktiekapital		
Ændringer i aktiekapital:		
Aktiekapital 1/11 2006		35.383
Kapitalforhøjelse medarbejderaktier i 2007/08 (B-aktier)		315
Kapitalforhøjelse medarbejderaktier i 2009/10 (B-aktier)		65
Aktiekapital 31/10 2012		35.763

A-aktierne er ikke børsnoterede.

B-aktierne er børsnoterede og har ret til forlods udbytte på 8 % af den pålydende værdi i henhold til vedtægterne.

Noter

t.kr.

	Reserve for sikrings- transaktioner	Reserve for dagsvær- direguleringer af finansielle aktiver dispo- nible for salg
19. Andre reserver		
Andre reserver 1/11 2010	2	-440
Overført til resultatopgørelsen efter skat vedrørende afviklede transaktioner	-2	382
Dagsværdiregulering i 2010/11	0	24
Andre reserver 31/10 2011	0	-34
Overført til resultatopgørelsen efter skat vedrørende afviklede transaktioner	0	51
Dagsværdiregulering i 2011/12	0	548
Andre reserver 31/10 2012	0	565

Afviklede sikringstransaktioner er indregnet i nettoomsætningen i resultatopgørelsen.

Reserve for værdiregulering af finansielle aktiver disponible for salg indeholder den akkumulerede nettoændring i dagsværdien af finansielle aktiver, der er klassificeret som finansielle aktiver disponible for salg. Reserven opløses i takt med, at de pågældende finansielle aktiver afhændes eller udløber.

Noter

t.kr.	2011/12	2010/11
20. Hensættelser til udskudt skat		
Udskudt skat 1/11 2011	4.648	4.448
Årets udskudte skat indregnet i årets resultat	-577	200
Udskudt skat 31/10 2012	4.071	4.648
Det hensatte beløb til udskudt skat vedrører:		
Kortfristede aktiver	418	522
Immaterielle aktiver	2.262	2.366
Materielle aktiver	1.479	1.760
Langfristede forpligtelser	-88	0
	4.071	4.648
Der er ved beregning af udskudt skat anvendt en skattesats på 25 %.		
21. Andre hensatte forpligtelser		
Andre hensatte forpligtelser 1/11 2011	569	550
Tilgang i 2011/12	350	379
Forbrug i 2011/12	-569	-360
Tilbageført i 2011/12	0	0
Andre hensatte forpligtelser 31/10 2012	350	569
Andre hensatte forpligtelser består af garantiforpligtelser, der forventes forbrugt indenfor 1 år.		
Garantiforpligtelser vedrører solgte varer, der leveres med garanti, som varierer for de forskellige produktgrupper. Forpligtelserne er opgjort på baggrund af tidligere års erfaringer.		
22. Selskabsskat		
Saldo 1/11 2011	6.696	3.952
Betalt selskabsskat vedrørende tidligere år	-9.077	-4.859
	-2.381	-907
Aktuel skat	11.055	9.185
Betalt acontoskat vedrørende 2011/12	-1.552	-1.582
Saldo 31/10 2012	7.122	6.696

Noter

t.kr.	2011/12	2010/11
23. Finansielle risici		
Specifikation af finansielle aktiver og forpligtelser		
Finansielle aktiver disponible for salg (værdipapirer), der måles til dagsværdi (noterede priser, niveau 1)	10.599	21.786
Tilgodehavender	46.985	45.276
	57.584	67.062
Finansielle forpligtelser, der måles til amortiseret kostpris	32.586	36.083

Selskabet er som følge af sin drift og investeringer eksponeret over for en række finansielle risici, herunder markedsrisici (valuta- og renterisici) og kreditrisici.

Selskabets likviditetsreserve består af likvide beholdninger, obligationsbeholdning og uudnyttede kreditfaciliteter.

Det er Roblons politik at operere med en lav risikoprofil, således at valuta-, rente- og kreditrisici kun opstår i forbindelse med kommercielle forhold. Det er selskabets politik ikke at foretage aktiv spekulation i finansielle risici.

Selskabets beholdning af obligationer er nedbragt i 2011/12. Udover dette er der ingen væsentlige ændringer i selskabets risikoeksponering eller risikostyring sammenholdt med 2010/11.

Valutarisici

Selskabets valutarisici afdækkes primært ved at afpasse indbetalinger og udbetalinger i samme valuta. Valutakursudsving i enkeltvalutaer vurderes at påvirke selskabets resultat og egenkapital i ubetydeligt omfang.

Selskabets valutapositioner pr. 31. oktober 2012 opgjort i danske kroner:

Valuta	Tilgodehavender/ likvider	Gældsforpligtelser	Nettoposition
EUR	48.443	-6.442	42.001
USD	4.232	-434	3.798
GBP	1.868	-103	1.765
Andre		-3	-3
	54.543	-6.982	47.561

Selskabets valutapositioner pr. 31/10 2011 opgjort i danske kroner:

Valuta	Tilgodehavender/ likvider	Gældsforpligtelser	Nettoposition
EUR	47.243	-8.142	39.101
USD	4.118	-811	3.307
GBP	925	-48	877
Andre	0	-17	-17
	52.286	-9.018	43.268

Noter

t.kr.

23. Finansielle risici (fortsat)

Selskabets tilgodehavender fra salg og leverandørgæld forfalder normalt senest 3 måneder efter levering.

Renterisici:

Selskabet har gennem årene opbygget et likviditetsoverskud og har ikke været afhængig af fremmedfinansiering. Overskudslikviditeten er placeret i banker og danske virksomhedsobligationer. Obligationerne er i EUR med en varighed på 4,38 %, der er anvendt som grundlag for nedenstående beregning af rentens indvirkning på egenkapitalen.

En stigning i markedsrenten på et procentpoint p.a. i forhold til balancedagens renteniveau vil have en negativ indvirkning på 0,5 mio.kr. før skat på selskabets egenkapital relateret til kurstab på obligationsbeholdningen (2010/11: 1,2 mio.kr.).

Likviditetsrisici:

Selskabet har ikke nogen væsentlig kreditrisiko, idet der er en stor overskudslikviditet. Selskabets aktiver er ikke belånt, og der er ingen gæld.

Kreditrisici:

Den primære kreditrisiko i selskabet er relateret til tilgodehavender fra salg af varer og tjenesteydelser. Selskabet har ikke væsentlige risici vedrørende en enkelt kunde eller samarbejdspartner. Selskabets politik for påtagelse af kreditrisici medfører, at alle større kunder og samarbejdspartnere kreditvurderes. Tilgodehavender er delvis kreditforsikret og en betydelig del af selskabets tilgodehavender er sikret ved alternativ sikkerhedsstillelse.

Historisk set har selskabet haft relativt små tab på debitorer, og risikoen for væsentlige tab på de samlede tilgodehavender vurderes at være begrænset. Der henvises i øvrigt til note 15, Tilgodehavender fra salg.

Noter

t.kr.

23. Finansielle risici (fortsat)

Overforfaldne ikke nedskrevne tilgodehavender fordeler sig således:

	31.10.12	31.10.11
Overforfaldne med op til en måned	5.229	9.120
Overforfaldne mellem en og tre måneder	1.130	1.753
Overforfaldne mellem tre og seks måneder	886	480
Overforfaldne over 6 måneder	489	536
	7.734	11.889

Den maksimale kreditrisiko knyttet til tilgodehavender svarer til deres regnskabsmæssige værdi.

Optimering af kapitalstruktur:

Ledelsen vurderer løbende, om selskabets kapitalstruktur er i overensstemmelse med selskabets og aktionærernes interesser.

Det overordnede mål er at sikre en kapitalstruktur, som understøtter en langsigtet økonomisk vækst og samtidig maksimerer afkastet til selskabets interessenter. Selskabets overordnede strategi er uændret i forhold til sidste år.

Selskabets kapitalstruktur består af finansielle aktiver disponible for salg, likvide midler og egenkapital, herunder aktiekapital, andre reserver samt overført resultat.

Selskabet har en stor egenkapital og et godt kapitalberedskab, som anses for at være en væsentlig styrke af hensyn til eventuelle fremtidige aktivitetsudvidelser. Med den nuværende ejerstruktur har selskabet ingen umiddelbare planer om at foreslå sammenlægning af de to aktieklasser, hvilket må anses for at være en hindring for at hente kapital på børsen. Dette forhold bevirker, at der er behov for et større kapitalberedskab end normalt.

24. Eventualforpligtelser:

Til sikkerhed for modtagne forudbetalinger er der afgivet bankgarantier for 1,9 mio. kr.

Noter

t.kr.

25. Nærtstående parter

Nærtstående parter med kontrol

ES Holding Frederikshavn ApS, Bøgevej 11, 8370 Hadsten, ejer A-aktierne i Roblon A/S og har den bestemmende indflydelse i selskabet.

Der henvises til note 7 vedrørende vederlag til ledelsesmedlemmer.

Der har ikke været transaktioner med nærtstående parter.

26. Aktionærforhold

Roblon A/S har registreret følgende aktionærer med mere end 5 % af aktiekapitalens stemmerettigheder eller pålydende værdi:

	Ejerandel %		Stemmeandel %	
	2011	2012	2011	2012
ES Holding Frederikshavn ApS, Bøgevej 11, 8370 Hadsten	25,1	25,1	68,8	68,8
FMS InvesteringsRådgivning A/S Østergade 27b, 7400 Herning	6,6	11,8	2,8	4,9
Arbejdsmarkedets Tillægspension (ATP) Kongens Vænge 8, 3400 Hillerød	6,4		2,7	
Danske Bank Koncernen Holmens Kanal 2-12, 1092 København K	5,6		2,3	

Roblon A/S indgår i koncernregnskabet for ES Holding Frederikshavn ApS.

27. Begivenheder efter balancedagen

Der er efter balancedagen ikke indtrådt væsentlige begivenheder af betydning for årsrapporten.

28. Godkendelse af årsrapport til offentliggørelse

Bestyrelsen har på sit bestyrelsesmøde den 10. januar 2013 godkendt nærværende årsrapport til offentliggørelse. Årsrapporten forelægges Roblon A/S aktionærer til godkendelse på den ordinære generalforsamling den 25. februar 2013.

29. Anvendt regnskabspraksis

Årsregnskabet for 2011/12 for Roblon A/S aflægges i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards som godkendt af EU og danske oplysningskrav til årsregnskaber for regnskabsklasse D (børsnoteret virksomhed), jf. IFRS-bekendtgørelsen udstedt i henhold til årsregnskabsloven. Regnskabet opfylder tillige International Financial Reporting Standards (IFRS) udstedt af International Accounting Standards Board (IASB).

Årsregnskabet aflægges i danske kroner (DKK) afrundet til nærmeste 1.000 DKK.

Årsregnskabet aflægges på basis af historiske kostpriser, bortset fra finansielle aktiver og finansielle forpligtelser, der ved første indregning måles til dagsværdi, jf. nedenfor.

Selskabet har tidligere givet oplysninger på to driftssegmenter. Grundet organisatoriske ændringer til én samlet organisation opererer selskabet nu kun med ét driftssegment. Der er derfor ikke givet oplysninger om indtjening og omsætning på to driftssegmenter i år, ligesom der ikke er medtaget sidste års sammenligningstal for daværende driftssegmenter. Ændringen i oplysning om segmenter er begrundet i, at ledelsen nu gennemgår driftsresultater samlet for hele organisationen, når der træffes beslutning om allokering af ressourcer.

Generelt om indregning og måling

Aktiver indregnes i balancen, når det er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil tilflyde selskabet, og aktivets værdi kan måles pålideligt.

Forpligtelser indregnes i balancen, når selskabet som følge af en tidligere begivenhed har en retlig eller faktisk forpligtelse, og det er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil fragå selskabet, og forpligtelsens værdi kan måles pålideligt.

Ved første indregning måles aktiver og forpligtelser til kostpris. Efterfølgende måles aktiver og forpligtelser som beskrevet for hver enkelt regnskabspost nedenfor.

Ved indregning og måling tages hensyn til gevinster, tab og risici, der fremkommer, inden årsrapporten aflægges og som be- eller afkræfter forhold, der eksisterer på balancedagen.

Indtægter indregnes i resultatopgørelsen i takt med at de indtjenes, herunder indregnes værdireguleringer af finansielle aktiver og forpligtelser, der måles til dagsværdi eller amortiseret kostpris. Endvidere indregnes omkostninger, der er afholdt for at opnå årets indtjening, herunder afskrivninger, nedskrivninger og hensatte forpligtelser samt tilbageførsler som følge af ændrede regnskabsmæssige skøn af beløb, der tidligere har været indregnet i resultatopgørelsen.

Omregning af fremmed valuta

Transaktioner i fremmed valuta omregnes ved første indregning til transaktionsdagens kurs. Valutadifferencer, der opstår mellem transaktionsdagens kurs og kursen på betalingsdagen, indregnes i resultatopgørelsen som finansielle poster.

Tilgodehavender, gæld og andre monetære poster i fremmed valuta omregnes til balancedagens valutakurs. Forskellen mellem balancedagens kurs og kursen på tidspunktet for tilgodehavendets eller gældens opståen eller indregning i seneste årsregnskab, indregnes i resultatopgørelsen under finansielle indtægter og omkostninger.

RESULTATOPGØRELSEN

Nettoomsætning

Nettoomsætning ved salg af handelsvarer og fremstillede varer indregnes i resultatet, når levering og risikoovergang til køber har fundet sted.

Omkostninger til råvarer og hjælpematerialer

Omkostningerne består af råvarer og hjælpematerialer, der er benyttet i produktionsprocessen til fremstilling for at opnå omsætningen.

Andre eksterne omkostninger

Andre eksterne omkostninger består af omkostninger i forbindelse med produktion, salg, indkøb og udvikling samt omkostninger i forbindelse med administration af virksomheden.

Personaleomkostninger

Personaleomkostninger består af omkostninger til produktionspersonale samt salg, indkøb, udvikling og administration.

Finansielle indtægter og omkostninger

Finansielle indtægter og omkostninger omfatter renteindtægter og -omkostninger, realiserede og urealiserede kursgevinster og -tab på værdipapirer og transaktioner i fremmed valuta samt tillæg og godtgørelser under acontoskatteordningen.

Vedhængende renter ved køb og salg indregnes som renter.

Skat

Årets skat, der består af årets aktuelle skat og ændring af udskudt skat, indregnes i resultatet med den del, der kan henføres til årets resultat, og i anden totalindkomst med den del, der kan henføres til poster i anden totalindkomst.

Ved beregning af årets aktuelle skat anvendes de på balancedagen gældende skattesatser og -regler.

Selskabet er sambeskattet med moderselskabet. Den aktuelle

29. Anvendt regnskabspraksis (fortsat)

selskabsskat fordeles mellem de sambeskattede selskaber i forhold til disses skattepligtige indkomster (fuld fordeling med refusion vedrørende skattemæssige underskud).

BALANCEN

Immaterielle aktiver

Immaterielle aktiver måles til kostpris med fradrag af akkumulerede af- og nedskrivninger eller genindvindingsværdi, såfremt denne er lavere.

Udviklingsprojekter omfatter omkostninger og gager, der direkte og indirekte kan henføres til selskabets udviklingsaktiviteter. Eventuelle rentekomkostninger på lån til finansiering af udviklingsprojekter indregnes i kostprisen, hvis de vedrører udviklingsperioden.

Udviklingsprojekter, der er klart definerede og identificerbare, hvor den tekniske udnyttelsesgrad, tilstrækkelige ressourcer og et potentielt fremtidigt marked eller udviklingsmulighed i virksomheden kan påvises, og hvor det er hensigten at fremstille, markedsføre eller anvende projektet, indregnes som immaterielle aktiver, såfremt kostprisen kan opgøres pålideligt, og der er tilstrækkelig sikkerhed for, at den fremtidige indtjening kan dække udviklingsomkostningerne og øvrige faste omkostninger. Den del af selskabets udviklingsomkostninger, der ikke opfylder ovenfor nævnte kriterier for aktivering indregnes i resultatopgørelsen i det år, de afholdes.

Færdiggjorte udviklingsprojekter afskrives lineært efter færdiggørelsen af udviklingsarbejdet over den vurderede økonomiske brugstid. Afskrivningsperioden er for de aktiverede projekter fastsat til 5 år.

Erhvervede patenter afskrives over patenternes løbetid.

Udviklingsprojekter under udførelse testes årligt for værdiforringelse.

Materielle aktiver

Grunde og bygninger, produktionsanlæg og maskiner samt andre anlæg, driftsmateriel og inventar måles til kostpris med fradrag af akkumulerede af- og nedskrivninger. Der afskrives ikke på grunde.

Kostprisen omfatter anskaffelsesprisen samt omkostninger direkte tilknyttet anskaffelsen indtil det tidspunkt, hvor aktivet er klar til brug. For egenfremstillede aktiver omfatter kostprisen direkte og indirekte omkostninger til materialer, komponenter, underleverandører og løn. Eventuelle rentekomkostninger på lån til finansiering af fremstilling af materielle aktiver indregnes i kostprisen, hvis de vedrører fremstillingsperioden.

Materielle aktiver nedskrives til genindvindingsværdien, såfremt denne er lavere end den regnskabsmæssige værdi.

Afskrivningsgrundlaget er aktivets kostpris fratrukket restværdien. Afskrivninger er beregnet lineært over forventet brugstid, der er fastsat således:

Bygninger	25 år
Væsentlige bygningsændringer	5 år
Produktionsanlæg og maskiner	3-10 år
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar	3-5 år

Fortjeneste og tab ved afhændelse af materielle aktiver opgøres som forskellen mellem salgsprisen med fradrag af salgsomkostninger og den regnskabsmæssige værdi på salgstidspunktet. Fortjeneste eller tab indregnes i resultatopgørelsen under andre driftsindtægter og driftsomkostninger.

Nedskrivning af immaterielle og materielle aktiver

Den regnskabsmæssige værdi af langfristede immaterielle og materielle aktiver vurderes løbende, mindst en gang årligt, for at afgøre, om der er indikation af værdiforringelse. Når en sådan indikation er til stede, beregnes aktivets genindvindingsværdi. Genindvindingsværdien er det højeste af et aktivs dagsværdi med fradrag af forventede afhændelsesomkostninger eller kapitalværdien. Kapitalværdien beregnes som nutidsværdien af forventede fremtidige pengestrømme fra aktivet eller de pengestrømsfrembringende enheder, som aktivet er en del af.

Udviklingsprojekter under udførelse testes årligt for værdiforringelse uanset om der er indikationer herpå.

Et tab ved værdiforringelse indregnes, når den regnskabsmæssige værdi af et aktiv henholdsvis en pengestrømsfrembringende enhed overstiger aktivets eller den pengestrømsfrembringende enheds genindvindingsværdi.

Varebeholdninger

Varebeholdninger måles til kostpris efter FIFO-metoden. Er nettorealisationsværdien lavere end kostprisen, nedskrives til denne lavere værdi.

Kostprisen for råvarer og hjælpematerialer omfatter anskaffelsespris med tillæg af hjemtagelsesomkostninger.

Kostpris for fremstillede færdigvarer samt varer under fremstilling omfatter kostpris for råvarer, hjælpematerialer, direkte løn og indirekte produktionsomkostninger. Indirekte produktionsomkostninger indeholder indirekte materialer og løn samt vedligeholdelse af og afskrivning på de i produktionsprocessen benyttede maskiner, fabriksbygninger og udstyr.

29. Anvendt regnskabspraksis (fortsat)

Nettorealisation sværdien for varebeholdninger opgøres som salgssum med fradrag af færdiggørelsesomkostninger og omkostninger, der afholdes for at effektuere salget, og fastsættes under hensyntagen til omsættelighed, ukurans og udvikling i forventet salgspris.

Tilgodehavender

Tilgodehavender omfatter tilgodehavender fra salg af varer og tjenesteydelser samt andre tilgodehavender.

Tilgodehavender måles ved første indregning til dagsværdi og efterfølgende til amortiseret kostpris, der sædvanligvis svarer til nominel værdi med fradrag af nedskrivninger til imødegåelse af forventede tab. Nedskrivning foretages ved anvendelse af en hensættelseskonto.

Finansielle aktiver disponible for salg

Finansielle aktiver disponible for salg indregnet under kortfristede aktiver omfatter børsnoterede obligationer.

Finansielle aktiver disponible for salg måles ved første indregning til dagsværdi på afregningsdagen tillagt henførbare omkostninger ved købet. Efterfølgende måles aktiverne til dagsværdi på balancedagen (svarende til børskursen), og ændringer i dagsværdien indregnes i anden totalindkomst. Når aktiverne sælges eller afvikles, resultatføres de i anden totalindkomst på handelsdatoen sammen med indregnede akkumulerede dagsværdireguleringer.

Andre hensatte forpligtelser

Hensatte forpligtelser indregnes, når selskabet som følge af en begivenhed indtruffet før eller på balancedagen har en retlig eller faktisk forpligtelse, og det er sandsynligt, at der må afgives økonomiske fordele for at indfri forpligtelsen.

Gældsforpligtelser

Kortfristede forpligtelser, som omfatter gæld til leverandører samt anden gæld, måles til amortiseret kostpris, hvilket normalt svarer til nominel værdi.

Selskabsskat

Aktuelle skatteforpligtelser og tilgodehavende aktuel skat indregnes i balancen som beregnet skat af årets skattepligtige indkomst, reguleret for betalt acontoskat.

Selskabet er sambeskattet med ES Holding Frederikshavn ApS.

Udskudt skat

Udskudt skat måles efter den balanceorienterede gælds metode af alle midlertidige forskelle mellem regnskabsmæssige og skattemæssige værdier af aktiver og forpligtelser.

Udskudte skatteaktiver indregnes med den værdi, hvortil de forventes at blive anvendt ved modregning i udskudte skatteforpligtelser. Udskudt skat måles på grundlag af de skatteregler og -satser, der med balancedagens lovgivning vil være gældende, når den udskudte skat forventes udløst som aktuel skat. Ændring i udskudt skat som følge af ændringer i skattesatser indregnes i resultatet med den del, der kan henføres til resultatet, og i anden totalindkomst med den del, der kan henføres til poster i anden totalindkomst.

Pengestrømsopgørelse

Pengestrømsopgørelsen opstilles efter den indirekte metode med udgangspunkt i resultatopgørelsens mellemresultat "Driftsresultat". Pengestrømmene viser, hvorledes nedenstående 3 aktiviteter har påvirket årets likviditet.

Pengestrømme fra driftsaktivitet omfatter årets resultat reguleret for ikke kontante driftsposter, årets ændringer i driftskapital samt betalt selskabsskat.

Pengestrømme fra investeringsaktivitet omfatter pengestrømme fra køb og salg af immaterielle, materielle og finansielle aktiver.

Pengestrømme fra finansieringsaktivitet omfatter pengestrømme fra udbytte til aktionærerne samt køb og salg af egne kapitalandele og tegning af medarbejderaktier.

Likvider omfatter kontanter og bankindeståender.

Noter

29. Anvendt regnskabspraksis (fortsat)

Nøgletal

Nøgletal er udarbejdet i overensstemmelse med Den Danske Finansanalytikerforenings anbefalinger.

Hoved- og nøgletal, der er angivet i oversigten er beregnet således:

Overskudsgrad	Driftsresultat i procent af nettoomsætning.
ROIC/afkast af gennemsnitlig investeret kapital	Driftsresultat (EBIT) i procent af gennemsnitlig investeret kapital. I investeret kapital indgår egenkapital og selskabsskat med fradrag af likvider og obligationer.
Soliditetsgrad	Egenkapital i procent af samlede aktiver, ultimo.
Egenkapitalens forrentning	Resultat efter skat i procent af gennemsnitlig egenkapital.
Resultat pr. 100 kr. aktie	Resultat efter skat i forhold til gennemsnitligt antal aktier (ekskl. egne aktier).
Pris pr. overskudskrone (PE)	Børskursen i forhold til resultat pr. 100 kr. aktie.
Payout ratio	Samlet udbytteudbetaling i procent af ordinært resultat efter skat.
Pengestrømme pr. 100 kr. aktie	Pengestrømme fra driftsaktivitet i forhold til gennemsnitligt antal aktier (ekskl. egne aktier).
Aktiernes indre værdi	Egenkapitalen i forhold til antal aktier ultimo (ekskl. egne aktier).

Nøgletallene er korrigeret for kapitaludvidelser.



Roblon A/S

Nordhavnsvej 1
PO Box 120
9900 Frederikshavn
Danmark

Tlf.: +45 9620 3300
Fax: +45 9620 3399
info@roblon.com
www.roblon.com
CVR-nr. DK 57 06 85 15