

# NKT Generalforsamling 10.04.2008

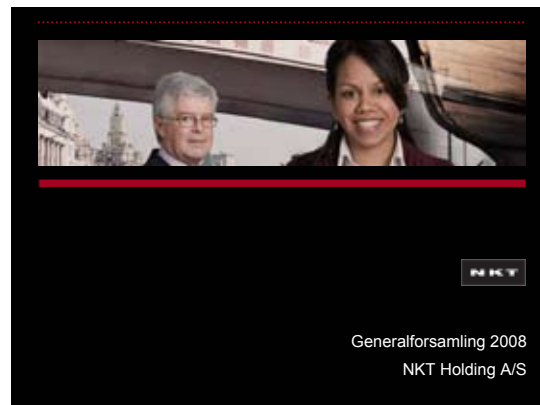
## Formandens mundtlige beretning

Hvis man kaster et blik på, hvad der stod i de elektroniske nyhedstjenester og efterfølgende i aviserne, da NKT havde offentliggjort sin årsrapport, handlede det fortrinsvis om, at NKTs forretning er konjunkturfølsom og dermed skrøbelig i forhold til den økonomiske udvikling. Det er en sandhed med modifikationer, som jeg vender tilbage til.

Målt på aktiekursen fik vi ikke noget ”skulderklap” for vores gode resultater. Men faktisk er de resultater, vi opnåede i 2007, de bedste i hele NKTs 110-årige historie.

Jeg har derfor bestemt mig for, at jeg i år vil gennemgå regnskabsresultaterne for det forgangne år forud for min beretning om årets begivenheder.

Men først et par ord om den tryksag, som vi i år har udsendt til alle vores registrerede aktionærer. Situationen er den, at koncernledelsen i år besluttede alene at offentliggøre den fulde årsrapport elektronisk. Derfor var vi vedtægtsmæssigt forpligtet til at udsende et resumé af årsrapportens oplysninger. Det har



vi gjort i form af tryksagen ”Globale perspektiver”, der både indeholder faktuelle oplysninger om vores fire forretningsområder, et regnskabsmæssigt resumé, udvalgte hovedtal for koncernen og de enkelte selskaber - samt naturligvis - en orientering om resultatforventningerne til 2008. Og som et ekstra krydderi valgte vi at bringe en række mere journalistiske og fremadrettede artikler fra de enkelte selskaber.

Vores intention med dette tiltag har været at servicere vores aktionærer med materiale, som umiddelbart er mere ”læsevenligt” end - hånden på hjertet - den fuldstændige årsrapport, der er meget regnskabsteknisk og dermed ”tung” læsning.

Det forhold, at vi under et senere dagsordenspunkt anmoder om ændring af vores vedtægter, således at det ikke er obligatorisk for os at udsende et resumé af årsrapporten, skal ses som en naturlig udvikling imod at kunne udtænke nye modeller for at forbedre vores aktionærservice, uden at vores ressourcer er bundet op på forpligtelser, som kan blokere herfor.

Og nu til årsrapporten, som er aflagt i overensstemmelse med regnskabsstandarder og oplysningskrav, som er gældende for børsnoterede selskaber i Danmark.



Også vores årsrapport for 2007 er forsynet med en blank revisionspåtegning.

Koncernens nettoomsætning i 2007 blev 13,5 mia. kr. Hermed blev vores omsætning 25% højere end i 2006. For koncernen som helhed og for hvert enkelt af vores forretningsområder, har vi indfriet de justerede omsætningsforventninger, som vi offentliggjorde i slutningen af november 2007.

Ca. 1,5 mia. kr. af omsætningen stammer fra tilkøbte virksomheder. Metalprisstigninger har påvirket positivt med 121 mio. kr., mens valutaforhold har påvirket negativt med 127 mio. kr. Vi kan herefter konstatere, at vores organiske vækst blev 11%.

Også i relation til den organiske vækst i NKT Cables og Nilfisk-Advance har vi indfriet vores forventninger. NKT Photonics' underskud blev på niveau med det forventede. For NKT Flexibles' vedkommende er det fortsat alene NKTs andel af resultatet, der indgår i vores regnskab, men jeg kan oplyse, at selskabet realiserede en omsætning på 1,2 mia. kr., og at det svarer til en organisk vækst på 40% i forhold til 2006.

Hvis vi vender blikket mod resultatudviklingen på EBIT-niveau - altså resultatet før renter og skat - nåede vi op på 1,1 mia. kr. mod 818 mio. kr. i 2006.

Finansiell målopfyldelse 2007				
Beløb i mDKK	Realiseret 2007	Oprindelig forventning (i niveauet)	Seneste forventning (i niveauet)	Opfyldelse
<b>Koncern</b>				
Nettoomsætning	13.525	12.700	13.400	Ja
<b>NKT Cables Group</b>				
Nettoomsætning	7.624	6.800	7.500	Ja
<b>Nilfisk-Advance</b>				
Nettoomsætning	5.784	5.800	5.800	Ja
<b>NKT Photonics Group</b>				
Nettoomsætning	112	115	115	Ja
<b>NKT Flexibles (51%)</b>				

Finansiell målopfyldelse 2007				
Beløb i mDKK	Realiseret 2007	Oprindelig forventning (i niveauet)	Seneste forventning (i niveauet)	Opfyldelse
<b>Koncern</b>				
Nettoomsætning	13.525	12.700	13.400	Ja
Organisk vækst (%)	11	12	11	Ja
<b>NKT Cables Group</b>				
Nettoomsætning	7.624	6.800	7.500	Ja
Organisk vækst (%)	15	15	15	Ja
<b>Nilfisk-Advance</b>				
Nettoomsætning	5.784	5.800	5.800	Ja
Organisk vækst (%)	7	5	7	Ja
<b>NKT Photonics Group</b>				
Nettoomsætning	112	115	115	Ja
Driftresultat (EBITDA)	(18)	(15)-(20)	(15)-(20)	(15)-(20)
<b>NKT Flexibles (51%)</b>				
NKTs resultatandel	121	70	100-115	Ja

Driftsresultat pr. selskab				
Beløb i mDKK	Realiseret 2006	Realiseret 2007	Nominel ændring	Ændring i %
NKT Cables Group	301	504	203	67
Nilfisk-Advance	400	494	94	24
NKT Photonics Group	(31)	(32)	(1)	(3)
NKT Flexibles (51%)	53	121	68	128
Øvrige	(13)	(24)	(11)	-
<b>Sammenligneligt EBIT</b>	<b>710</b>	<b>1.063</b>	<b>353</b>	<b>50</b>
Poster af engangskarakt. netto	108	70	(38)	-
<b>Rapporteret EBIT</b>	<b>818</b>	<b>1.133</b>	<b>315</b>	<b>39</b>

Det svarer ved første øjekast til en resultatfremgang på 315 mio. kr.

Men resultaterne for 2006 og 2007 er påvirket af ejendomsavancer i henholdsvis Nilfisk-Advance og NKT Cables og af mindre restruktureringshensættelser. Når vi korrigerer for disse éngangsposter ser vi en resultatfremgang på 353 mio. kr. Det er en forbedring på 50% i sammenligning med 2006.

Hvis vi går tilbage til opstillingen fra før og sætter de respektive resultater ind under selskaberne ser vi, at også vores overskudsgrader i de to store selskaber lever op til forventningerne, og at der har været positiv resultatudvikling i henholdsvis NKT Photonics og NKT Flexibles.

Som årets resultater dokumenterer, indeholder vores 2007 regnskab en lang række talmæssige forbedringer. Især vil jeg gerne fremhæve, at pengestrømmene fra driften blev 1,1 mia. kr. i sammenligning med 265 mio. kr. i 2006. Det er en forbedring på 897 mio. kr., som relaterer sig til den positive resultatudvikling og reducerede pengebindinger i arbejdskapital.

Vi har i NKT en udbyttepolitik for den nuværende strategiperiode, der går på, at vores ordinære udbytte skal omfatte et beløb, som svarer til ca. 1/3 af årets resultat efter skat.

**Finansiell målopfyldelse 2007**

Beløb i mDKK	Realiseret 2007	Oprindelig forventning (i niveauet)	Seneste forventning (i niveauet)	Opfyldelse
<b>Koncern</b>				
Nettoomsætning	13.525	12.700	13.400	Ja
Organisk vækst (%)	11	12	11	Ja
Resultat før skat	988	800-850	1.000	Ja
<b>NKT Cables Group</b>				
Nettoomsætning	7.624	6.800	7.500	Ja
Organisk vækst (E)	15	15	15	Ja
Overskudsgrad, EBIT (%)	6,6	6,4	6,6	Ja
<b>Nilfisk-Advance</b>				
Nettoomsætning	5.784	5.800	5.800	Ja
Organisk vækst (%)	7	5	7	Ja
Overskudsgrad, EBIT (5)	8,5	8,2	8,5	Ja
<b>NKT Photonics Group</b>				
Nettoomsætning	112	115	115	Ja
Driftsresultat (EBITDA)	(18)	(15)-(20)	(15)-(20)	(15)-(20)
<b>NKT Flexibles (51%)</b>				
NKT's resultatandel	121	70	100-115	Ja

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008

**Udbytte kroner pr. aktie**

2003	2004	2005	2006	2007
4	8	8	12	10
2008				
11				

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008





Værdiskabelsen er vist i den røde EVA-kurve. EVA står for Economic Value Added - altså økonomisk værditilvækst. På denne front har udviklingen - trods massive forøgelser af vores investerede kapital - udviklet sig positivt.

Afkastet af den investerede kapital, der betegnes som RoCE (Return of Capital Employed), kan følges i den sorte kurve. Den svingende kurve hos NKT Cables skyldes, at købet af den tjekkiske kabelvirksomhed Kablo Elektro som forventet har ”udvandet” NKT Cables’ afkast en smule. Den flade kurve hos Nilfisk-Advance skyldes - også som ventet - påvirkningen fra købet af den kinesiske Viper-gruppe.

NKTs nettorentebærende gæld ultimo 2007 udgjorde 2 mia. kr., som skal ses i forhold til en nettorentebærende gæld primo 2007 på 1 mia. kr. Hvis vi foretager en korrigerende af den rentebærende gæld efter betalingen af ejendommen i Köln den 4. januar, reduceres gælden til 1,7 mia. kr.

Hermed er vores kapitalstruktur ændret i retning af en øget gearing i overensstemmelse med vores strategi. Den nettorentebærende gæld på 1,7 mia. kr. repræsenterer en gearing på 52%, hvor den ultimo 2006 var 36%.

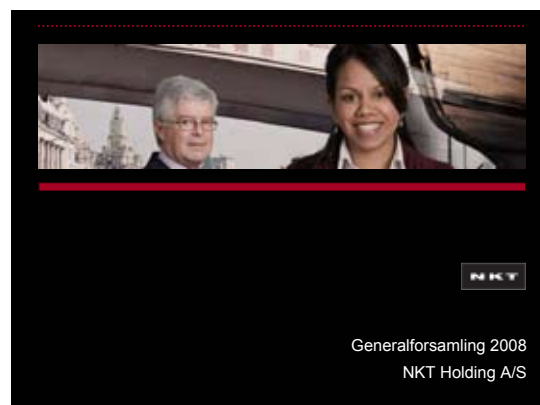
EBITDA	
Forholdet mellem nettorentebærende gæld og driftsresultat før afskrivninger (EBITDA) udgør	
1,2x EBITDA pr. ultimo 2007	
i forhold til	
1,1x EBITDA pr. ultimo 2006	

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008

Når vi forudsætter en maksimal gearing på 2,5x EBITDA og et EBITDA-niveau på 1,4 mia. kr. er det finansielle råderum ved indgangen til 2008 i niveauet 1,8 mia. kr. Heraf er ca. 800 mio. kr. disponeret til opførelse af en ny højspændingsfabrik i Köln, Tyskland, og i størrelsesordenen 150 mio. kr. til udbygningen af NKT Flexibles' produktionsapparat.

Det var de tal fra regnskabet, som vi i år havde valgt at kommentere. Der bliver lejlighed til at stille spørgsmål og efterlyse uddybende kommentarer til andre tal, når jeg også har aflagt den mundtlige beretning.

Jeg vil på vegne af bestyrelsen her fra talerstolen rette en stor tak til NKT koncernens medarbejdere for de gode resultater, som deres arbejdsindsats har bidraget til i 2007. Både ledelser og medarbejdere i vore selskaber har grund til at være tilfredse med de finansielle resultater, deres indsats har ført til.



Ved udgangen af 2007 havde NKT koncernen 8.324 medarbejdere imod 5.970 i 2006. Stigningen skyldes tilgangen af medarbejdere, der er kommet til som følge af overtagelsen af:

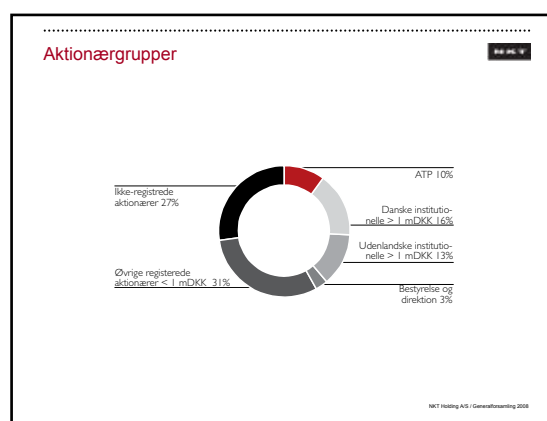
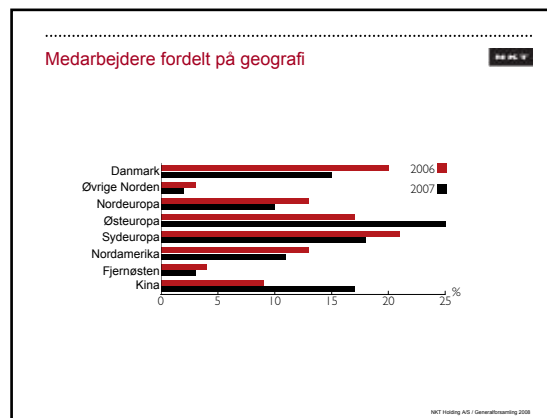
- den tjekkiske kabelvirksomhed Kablo Elektro og
- den kinesiske Viper-gruppe
- og af amerikanske U.S. Products, der alle er vareproducerende virksomheder.

Herudover er der kommet nogle hundrede nye medarbejdere til i løbet af året i forbindelse med, at Nilfisk-Advance har overtaget en række distributører-virksomheder.

Vores globale perspektiv bliver i høj grad understøttet af, at 85% af koncernens medarbejdere har deres virke udenfor Danmark. Og som det fremgår af illustrationen på skærmen arbejder hovedparten af NKT koncernens medarbejdere i Østeuropa, Sydeuropa og Kina.

Men vi har flere aktionærer, end vi har medarbejdere, og de fleste af dem bor i Danmark.

Da vi den 26. marts udsendte invitationen til denne generalforsamling havde vi 20.884 registrerede aktionærer, heraf 611 med adresse i udlandet. Vores regi-

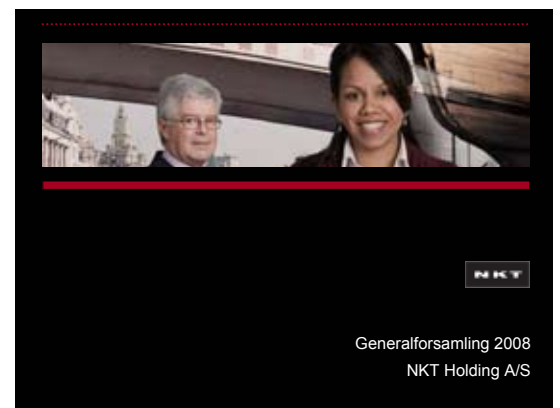
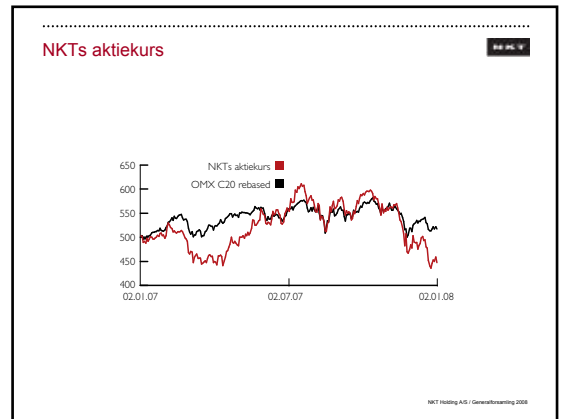


strerede aktionærer repræsenterer 72% af aktiekapitalen, og vi har en formodning om, at en stor del af vores ikke registrerede aktionærer er udenlandske.

Vi oplevede i 2007 et fald i vores aktiekurs på 9%. Faldet kan relateres til den globale uro, der herskede og fortsat hersker på aktiemarkedet, og som knytter sig til forventningerne om en muligvis længerevarende konjunkturedgang.

I vores årsrapport oplyser vi, at ca. halvdelen af NKT Cables' omsætning er konjunkturfølsom, at Nilfisk-Advance er konjunkturfølsom i bred forstand, og at NKT Photonics og NKT Flexibles er moderat konjunkturfølsomme. Vi oplyser også, at vores store geografiske spredning i nogen udstrækning vil kompensere for effekterne af konjunkturedgange, fordi en nedgang næppe er aktuel i alle dele af verden på samme tid.

Det er - efter alt at dømme - fordi analytikerne har bidt sig fast i, at NKT er konjunkturfølsom, at vores aktie her i 2008 har oplevet et kraftigt kursfald. Vi er imidlertid af den opfattelse, at der ikke er anledning for os til at "ryste på hånden", og vi har vi ikke planer om at ændre på de mål, vi har sat for NKTs udvikling i den strategiperiode, der p.t. rækker fire år ud i fremtiden. Vi tror på, at den måde, vi driver vores forretninger



på, er bæredygtig - også selv om vi ikke har medvind hele tiden.

Det bringer mig over på Corporate Governance fronten, hvor NKT helt overvejende følger de seneste anbefalinger. Vi har endnu et enkelt udestående punkt omkring en formaliseret bestyrelsesprofil.

Vi følger nøje med i, hvilke oplysningskrav, vi skal matche for at fremstå som en professionel og ansvarlig ledelse. På vores agenda har vi bl.a. sat en nærmere belysning af, hvordan vi i et fremadrettet perspektiv kan inddrage forhold omkring bæredygtighed i de forretningsmodeller, som vi arbejder med i vores selskaber - eksempelvis CO<sub>2</sub> reduktioner og andre klima- og miljøspørgsmål.


Inden jeg forlader Corporate Governance emnet er der to aktuelle bestyrelsesforhold, som jeg vil bringe frem her, fordi de knytter sig til dagsordenens punkt 6 og 7 - bestyrelsens vederlag og valg af medlemmer til bestyrelsen.

For så vidt angår det sidste, fremgår det af vores dagsorden, at bestyrelsesmedlem Jan Wraae Folting nu udtræder af bestyrelsen. I konsekvens heraf har vi foretaget en nøje vurdering af den nuværende bestyrelses kompetenceprofil i forhold til de kvalifikationer, som vi



skønner, at det er væsentligt at vi har repræsenteret. Det førte til udarbejdelse af en kompetenceprofil for vores nye bestyrelsesmedlem og en efterfølgende searchproces, der har resulteret i, at vi indstiller til generalforsamlingen at indvælge Lone Fønss Schrøder i bestyrelsen. På skærmen bag mig viser vi et uddrag af Lone Fønss Schrøders CV.

Lone Fønss Schrøder



Nedenstående er et uddrag af Lone Fønss Schrøders CV:

**Uddannelse**

- Cand.jur. - Københavns Universitet (1987)
- Cand.merc. - Copenhagen Business School (1985)

**Arbejds erfaring**

- Administrerende direktør Wallenius Lines AB, Sverige (2003 - )
- Diverse ledende stillinger hos A. P. Møller Mærsk (1982 - 2002)


**Bestyrelsesposter**

- Vattenfall
- DSB
- Aker ASA
- Elite Mijø A/S (formand)

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008

Forudsat naturligtvis, at generalforsamlingen beslutter at genvælge den øvrige bestyrelse og nyvælge Lone Fønss Schrøder, er det vores overbevisning, at NKT vil få en bestyrelse, hvor alle væsentlige kompetenceområder er repræsenteret. Vi tror på, at samspillet imellem medlemmerne med et historisk erfaringsgrundlag og de medlemmer, som er kommet til i de seneste år, i bred forstand vil være værdiskabende for NKT koncernen.

Det andet forhold, jeg vil give nogle ord med på vejen, er forslaget om bestyrelsens vederlag. Siden 2000 har bestyrelsens vederlag inkluderet 400 t. kr. til formanden, 300 t. kr. til næstformanden og 200 t. kr. til bestyrelsens øvrige medlemmer. Hvis vi skal kunne tiltrække velkvalificerede bestyrelsesmedlemmer til NKT er det nødvendigt, at vi kan tilbyde et bestyrelseshonorar, der er markedskonformt. Vi har derfor i år bestemt os for



**NKT**

Generalforsamling 2008  
NKT Holding A/S

at foreslå en forhøjelse af bestyrelsesvederlaget, således at det udgør 600 t. kr. til formanden, 450 t. kr. til næstformanden og 300 t. kr. til hvert af de øvrige bestyrelsesmedlemmer. Det er på niveau med, hvad der disponeres med i andre virksomheder, som på bestyrelsesfronten kan sammenlignes med NKT. Jeg vil samtidig gøre opmærksom på, at bestyrelsens medlemmer ikke tilbydes incitamentsprogrammer.

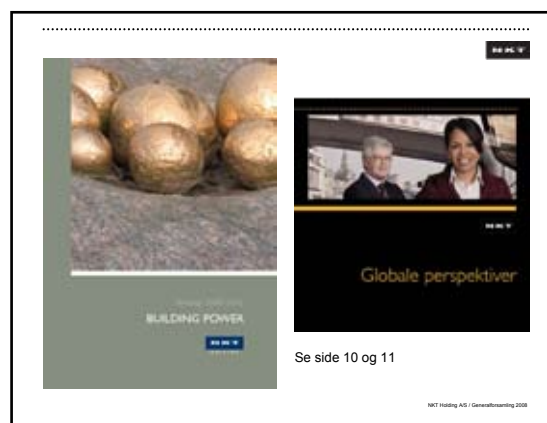
I august 2007 offentliggjorde vi de langsigtede mål for udviklingen af vores forretninger.

NKT 2008-2012, ”Building Power” har vi kaldt den strategi, der skal positionere vores selskaber som absolut toneangivende udbydere inden for hvert deres felt.

Som vi ser situationen i dag, vil NKT koncernen indenfor denne strategiperiode fortsat være en vækst- og udviklingsorienteret industrikoncern.

Vores Building Power strategi er nøje beskrevet i en separat tryksag, som blev udsendt til vores aktionærer i august 2007, og i den netop udsendte tryksag ”Globale perspektiver” har vi en kort omtale heraf. Begge tryksager kan downloades via [www.nkt.dk](http://www.nkt.dk)

Bestyrelsens vederlag		
Beløb kr.	2000-2007	2008
Formand	400.000	600.000
Næstformand	300.000	450.000
Øvrige medlemmer	200.000	300.000



De langsigtede finansielle målsætninger, som vi har lagt os på, fokuserer på:

1. Den organiske udvikling, herunder:

- Omsætningsvæksten
- Resultatudviklingen
- og et antal finansielle nøgletal

2. Og vi fokuserer på akkvisitioner indenfor de nuværende forretningsområder

3. Endelig planlægger vi fastholdelse af en stabil dividende med en kontant årlig udlodning, der svarer til i niveauet 1/3 af nettoresultatet

Jeg kan oplyse, at vi - i relation til Building Power strategien - har gennemført en række konkrete tiltag, der skal bidrage til opfyldelsen af de målsætninger, vi har sat os. Disse vil være inkluderet, når jeg rapporterer om de enkelte selskaber.

Og her vil jeg nu starte med NKT Cables gruppen

Vores kabelforretning er ekspanderet betydeligt - omsætningsmæssigt, indtjeningsmæssigt og medarbejdermæssigt. NKT Cables er én ud af en håndfuld to-neangivende udbydere af kabelprodukter i Europa. Tallene på skærmen bag mig taler for sig selv

Organisk udvikling	
Gnsn. omsætningsvækst (CAGR)	10 %
EBITDA-margin*) løftes til niveauet	13-14 %
EBITA-margin*) løftes til niveauet	11-12 %
Gearing af egenkapitalen	<100 %
NIBD/EBITDA	< 2,5x
Soliditet	> 30 %
Afkastkrav til investeret kapital (RoCE)	min. 20 %
Investeringer (ny kapacitet og vedligeholdelse)	2,5-3,0 mia. kr.
Nettoresultat efter skat/omsætning*)	8 %

\*) Overskudsgrader beregnet på grundlag af en omsætning opgjort til standard metalpriser i NKT Cables

**Akkvisitioner**

Selektive akkvisitioner indenfor nuværende forretningsområder realiseres i takt med at det finansielle råderum giver mulighed herfor - forventet rådighedsbeløb 3-7 mia. kr.

**Dividende**

- Årlig dividende-udlodning svarende til i niveauet 1/3 af resultat efter skat.
- En del af overskuddet reinvesteres i koncernen.
- Ekstraordinær dividende eller opkøb og annullering af egne aktier overvejes løbende.



Jeg har allerede under koncernomtalen vist tallene både for NKT Cables' og de andre selskabers omsætning, organiske vækst, resultatudvikling og overskudsgrader i 2007, ligesom jeg har været inde på emnerne investeret kapital, arbejdskapital, værdiskabelseselementet og afkast af investeret kapital.

Jeg vil derfor nu kort omtale de begivenheder, der knytter sig til de enkelte selskaber.

Når vi taler om NKT Cables handler det både om el- og energikabler og kabeltilbehør indenfor forretningsområderne højspænding, mellemspænding og lavspænding. Men det handler også om nicheforretninger, som f.eks. køreledninger til højhastighedstog, kabler til bilindustrien og andre specialformål. Men hovedvægten af forretningen ligger på de kabelprodukter, der afsættes til el- og energisektoren.

Og som det fremgår af den illustration, der nu er på skærmen, ser vi, at tæt på 70% af NKT Cables' salg ligger i Europa, og på den næste illustration ser vi, at NKT Cables er én ud af seks aktører, som har en markant position i Europa.

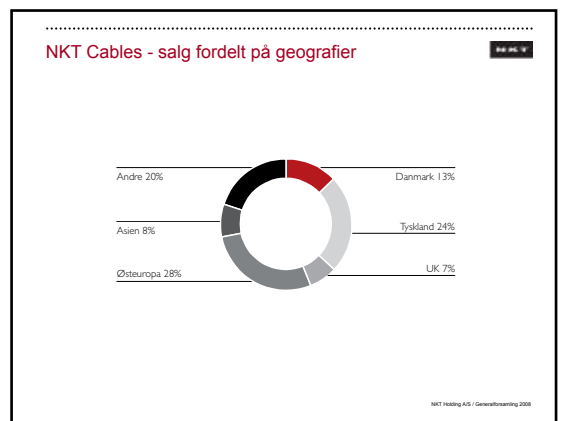
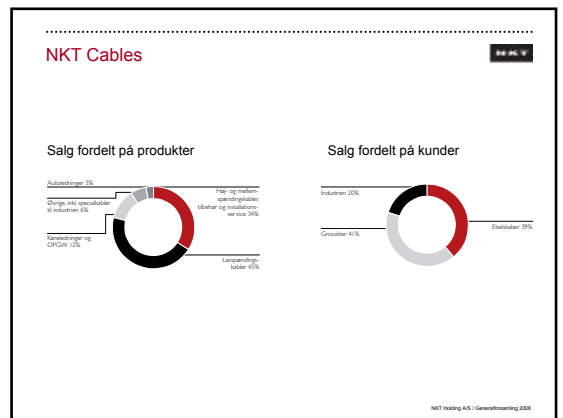
For 2007 vil jeg for NKT Cables' vedkommende pege på, at resultatfremgangen dels afspejler en reel effektivitets-

**Hovedtal - NKT Cables**

Beløb i mio. kr.	2007	2006	2005
Omsætning	7.624	5.268	3.529
Driftsresultat før afskrivninger, renter og skat (EBITDA)*	649	363	242
Driftsresultat før renter og skat (EBIT)*	504	301	175
Capital employed	2.220	1.243	906
Investeringer i materielle aktiver, netto	331	156	105
Antal ansatte, gennemsnit	3.122	2.005	1.939

\* Justeret for poster af éngangs karakter

NKT Holding A/S - Generalforsamling 2008



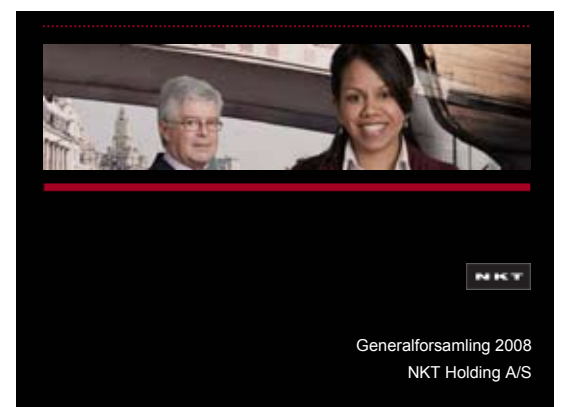
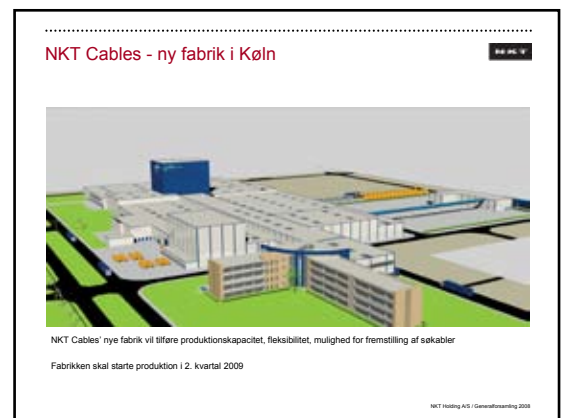
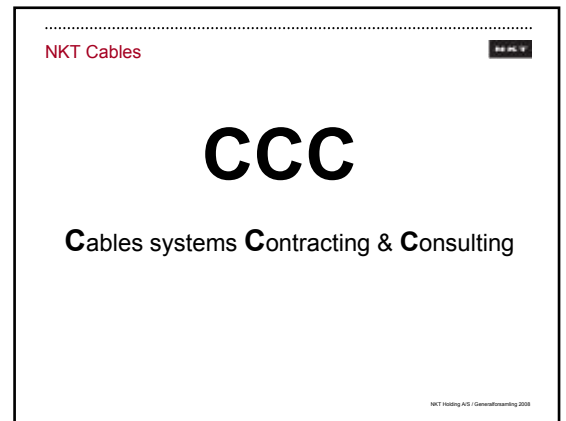
- NKT Cables - én ud af seks aktører i Europa**
- Prysmian, Italien
  - Draka, Holland
  - General Cables, USA
  - Nexans, Frankrig
  - NKT Cables, Danmark
  - Telefonika, Polen
- NKT Holding A/S - Generalforsamling 2008

fremgang som følge af de seneste års restruktureringstiltag, dels at efterspørgslen efter vores produkter har medført en kapacitetsudnyttelse tæt på 100%, ligesom tilgangen af Kablo Elektro i Tjekkiet og virksomheden CCC i Tyskland har bidraget positivt til udviklingen.

Mest markant var udviklingen indenfor højspændingskabler og systemer, der fortsat er drevet af behovet for opdatering og udbygning af verdens el-net. I lyset heraf har det været et strategisk mål for os at arbejde imod en løsning, hvor vi kunne addere mere kapacitet til vores højspændingsproduktion. Det faldt på plads sidst på året, hvor det lykkedes os at afhænde vores store ejendomsbesiddelse i Köln, således at vi nu kan realisere den del af vores strategiplan, der sigter imod at etablere en helt ny, moderne og fremtidsrettet højspændingsfabrik i Köln med en - for os - særdeles attraktiv beliggenhed tæt på Rhinen.

Inden for lavspændingskabler var 2007 også et godt år. Det er som nævnt denne del af NKT Cables, der er konjunkturpåvirkelig, og vi har da også nogle steder kunnet spore en vis økonomisk stagnation, men vi har stor tiltro til, at vores brede markedsdækning vil eliminere udsving i efterspørgslen.

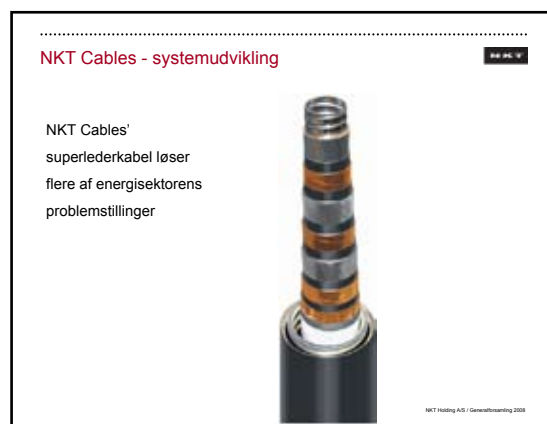
Jeg vil også pege på det spændende joint



venture projekt, som NKT Cables har etableret med den kinesiske virksomhed Daqo om bygning af en fabrik til fremstilling af køreledninger til højhastighedsjernbaner. Det er et område, hvor NKT Cables - set i et globalt perspektiv - har en enestående position på grund af produkternes høje kvalitet. De store afstande i Kina og de kinesiske myndigheders ønsker om at forbedre landets transportmæssige infrastruktur, gør netop Kina til et interessant marked for vores produkter.

Ambitionen for NKT Cables i det fremadrettede perspektiv er at sælge komplette kabelløsninger, herunder rådgivning og ingeniørservices. Det medfører, at der i virksomheden er fokus på udvikling af systemløsninger til energiselskaber, som kan øge udnyttelsen af eksisterende netanlæg samtidig med, at løsningerne lever op til klimadebattens krav om reducere af CO<sub>2</sub> problemerne og inddragelse af alternative energikilder.

NKT Cables forventer en omsætningsfremgang på 500 mio. kr. i 2008 og en overskudsgrad i niveauet 9,5% målt i standardmetalpriser.



NKT Cables Group

	2007	2008
Nettoomsætning	7.624	8.100
Organisk vækst i %	15	8
Overskudsgrad (EBIT) %	10,3	9,5

NKT Holding A/S - Generalforsamling 2008

## Og nu til Nilfisk-Advance

Nilfisk-Advance er fortsat én af verdens førende udbydere af maskiner til inden- og udendørs rengøring, og 2007 blev et år med en solid fremgang. Både vækst- og indtjeningsmæssigt nåede også Nilfisk-Advance de fastsatte mål, som det fremgik af de oversigter, som vi tidligere havde på skærmen.

De globale perspektiver accelererede betydeligt for Nilfisk-Advance i 2007, hvor man - efter vel gennemførte akkvisitioner - kunne hilse ikke mindre end fem nye virksomheder velkommen i ”familien”.

Primo 2008 er endnu en amerikansk virksomhed, HydraMaster, kommet til.

Disse akkvisitioner er alle væsentlige strategiske tiltag, der sigter imod en udbygning af produktsortimentet og en udbygning af den geografiske tilstedeværelse på det globale marked. Med akkvisitionen af de to amerikanske virksomheder har Nilfisk-Advance erhvervet en markant position som udbyder af maskiner til rengøring af tæpper og tekstilbeklædte flader, og med akkvisitionen af den kinesiske Viper-gruppe har Nilfisk-Advance erhvervet en solid position som producent - og vi har tillige erhvervet adgang til det kommercielle kinesiske



**Nilfisk-Advance - hovedtal**

Beløb i mio. kr.	2007	2006	2005
Omsætning	5.784	5.439	5.113
Driftsresultat før afskrivninger, renter og skat (EBITDA)*	634	528	469
Driftsresultat før renter og skat (EBIT)*	494	400	334
Capital employed	2.511	2.369	2.414
Investeringer i materielle aktiver, netto	45	(132)	22
Antal ansatte, gennemsnit	4.294	3.868	3.838

\* Justeret for poster af éngangs karakter

**Nilfisk-Advance - akkvisitioner**

**2007**

- U.S. Products, USA
- Viper gruppen, Kina/USA
- Søndergaard Maskincenter, Danmark
- Doug Tolson Engineering, England
- WAP, South Africa

**2008**

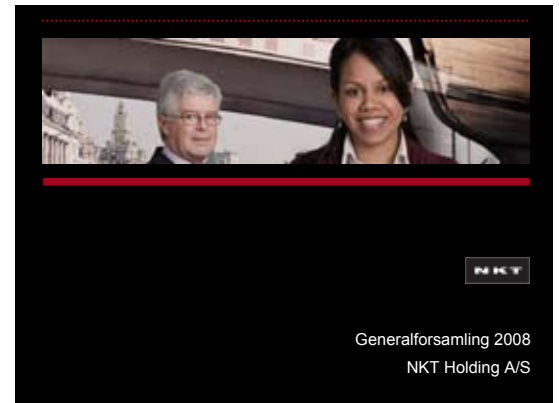
- + Hydra Master, USA

marked via de salgskanaler, som Viper har etableret. Vi ser meget interessante perspektiver heri.

Når man som Nilfisk-Advance skal servicere det globale marked er det nødvendigt at betjene sig af ”intelligente” forretningsystemer. Det er baggrunden for, at Nilfisk-Advance i 2007 påbegyndte implementeringen af et avanceret SAP-IT-system, der kan holde styr på fremstillingsprocessen fra indkøb af komponenter - igennem hele produktionsforløbet - til og med distributionen. At levere de rigtige varer på de aftalte tidspunkter til konkurrencedygtige priser er én af nøglerne til succes for en virksomhed, der vil være globalt førende, mest innovativ og mest konkurrencedygtig.

Vores innovative tiltag resulterede blandt andet i introduktion af ikke mindre end 18 nye eller opdaterede maskiner i 2007, der alle sigtede imod at forbedre forholdet imellem pris og den rengøringsydelse, som maskinerne tilbyder.

Nilfisk-Advance udbyder maskiner, der kan støvsuge, vaske, tørre, feje, polere, rense og slibe indendørs og udendørs arealer i gulvniveau. Og hertil kommer højtryksrenser-produkterne. Indenfor hver produktkategori findes en lang række forskellige modeller.

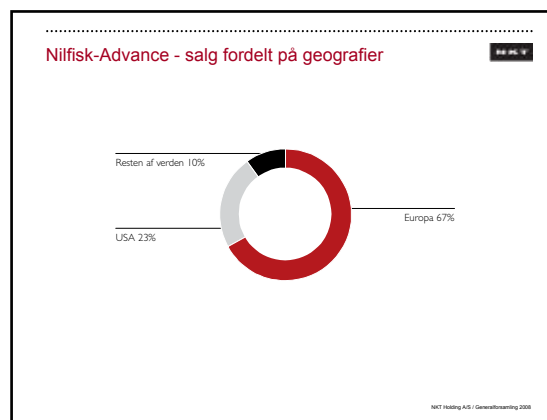
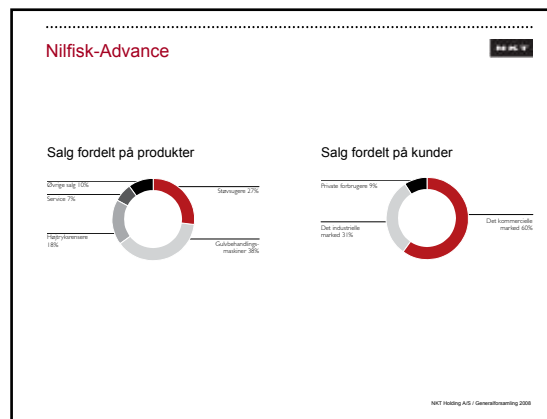


Hvor vi her i Danmark forbinder Nilfisk-navnet med støvsugere til private husholdninger, fremgår det af illustrationerne, at de maskiner, der ”vasker, tørrer, og fejer” tegner sig for den største del af virksomhedens salg, og at det er under 10% af Nilfisk-Advances produkter, der afsættes til private forbrugere.

Det fremgår af den illustration, der nu kommer på skærmen, at størstedelen af Nilfisk-Advances forretning ligger i Europa, og at de amerikanske Nilfisk-Advance aktiviteter tegner sig for tæt på 25% af den samlede forretning

Hvor NKT Cables er blandt de toneangivende udbydere i Europa, er Nilfisk-Advance blandt de toneangivende udbydere i verden. De fem største skønnes at tegne sig for 40% af markedet. Den resterende del af markedet er fordelt på omkring 100 regionale aktører.

Nilfisk-Advance forventer en omsætning i niveauet 6,2 mia. kr. i 2008 og en overskudsgrad i niveauet 8,5%. Det svarer til niveauet i 2007.



- Nilfisk-Advance - toneangivende**
- Nilfisk-Advance, Danmark
  - Tennant, USA
  - Kärcher, Tyskland
  - Hako, Tyskland
  - IPC, Italien
- NKT Holding AS | Generalforsamling 2008

**Nilfisk-Advance Group**

	2007	2008
Nettoomsætning	5.784	6.200
Organisk vækst i %	7	5
Overskudsgrad (EBIT)%	8,5	8,5

NKT Holding AS | Generalforsamling 2008

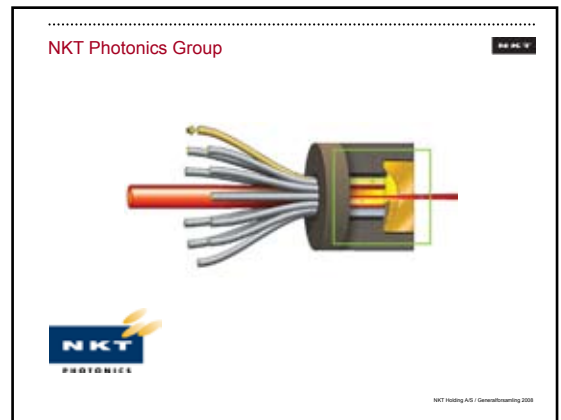
I **NKT Photonics gruppens selskaber** rykkede vi tættere på at kunne realiseres vores strategiske målsætning om at nå en omsætning på 500 mio. kr. i år 2012

NKT Photonics tegnede sig i 2007 for en omsætning på 112 mio. kr. Under-skuddet på 32 mio. kr. var i overens-stemmelse med forventningerne - og på niveau med sidste år.

Den af NKT Photonics gruppens selska-ber, der er længst fremme i sin kommer-cielle udvikling, er den tyske virksom-hed LIOS Technology, der udvikler og fremstiller temperaturmåleudstyr med en optisk fiber som nøglekomponent og en elektronisk enhed, der kan registrere temperaturforholdene, som detekteres af fiberen.

Produktet har i en længere årrække været anvendt til brandovervågning i risiko-fyldte underjordiske bygningskonstruk-tioner.

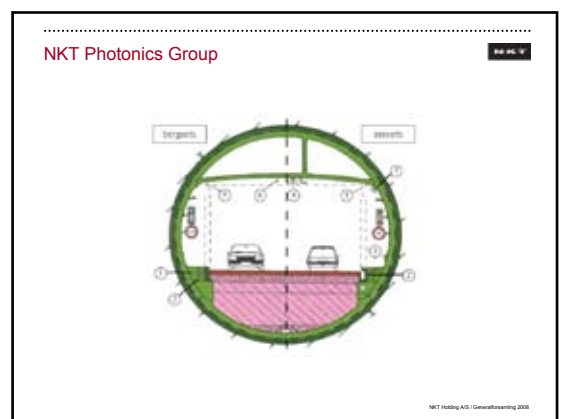
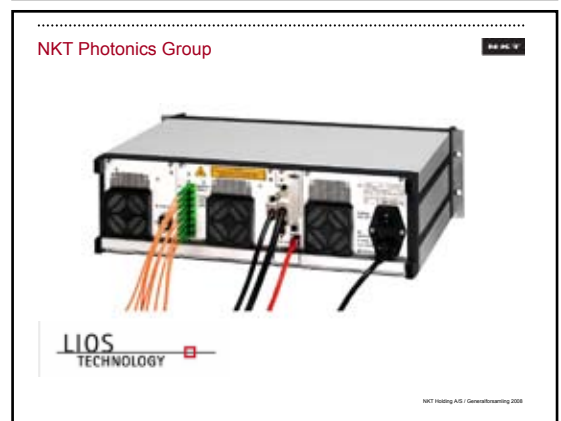
Men i de senere år har udstyret også fun-det anvendelse til overvågning af høj-spændingskabler og oliebrønde. Specielt anvendelsen til kabelovervågning har interessante perspektiver i samspil med NKT Cables' planer om at udvikle sig til systemudbyder.



NKT Photonics Group - hovedtal

Beløb i mio. kr.	2007	2006	2005
Omsætning	112	94	92
Driftsresultat før afskrivninger, renter og skat (EBITDA)	(18)	(18)	(8)
Driftsresultat før renter og skat (EBIT)	(32)	(31)	(26)
Capital employed	96	100	81
Investeringer i materielle aktiver, netto	11	4	2
Antal ansatte, gennemsnit	116	101	86

NKT Holding A/S - Generalforsamling 2008



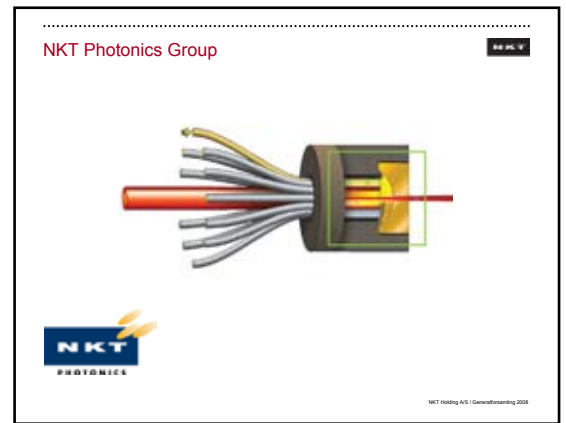
I KOHERAS og Crystal Fibre, der begge er forankret i Birkerød, har indsatsen i 2007 været rettet imod at modne og kvalificere selskabernes produkter til forskellige industrielle anvendelser. Begge selskaber er aktører i det, vi betegner som et tidligt led i den kæde, der omdanner råvarer og teknologiske landvindinger til færdige produkter.

Derfor henvender de to virksomheders produkter sig til producenter indenfor teknologiorienterede industrisegmenter.

Crystal Fibre fremstiller høj-effekt fiberlaser komponenter, mens KOHERAS er aktør indenfor ultra-præcise lasere. I førstnævnte sammenhæng handler det om svejsning, skæring, præcisionsboring, mærkning og forskellige avancerede anvendelser i halvleder- og life science industrien.

KOHERAS' laserprodukter kan anvendes til måling af vindhastighed, overvågning af geografiske områder og udforskning og overvågning af oliereservoirier.

I NKT Photonics forventer man at realisere en omsætningsfremgang til 180 mio. kr. En del af denne omsætningsfremgang skyldes, at den hidtil minoritetsejede amerikanske virksomhed, Vytran, 1. februar 2008 er blevet et helejet selskab i NKT Photonics gruppen.



Underskuddet forventes reduceret til minus 20 mio. kr., hvilket afspejler en fortsat kraftig investering indenfor produktudvikling.

Og til sidst vil jeg vende mig mod NKT Flexibles, der - om end der er tale om en delejet virksomhed - er et uhyre attraktivt element i NKT i disse år.

NKT Flexibles rundede i 2007 ”milliarderen”, idet selskabets omsætning blev 1,2 mia. kr., og med et driftsresultat på over 200 mio. kr. er der tale om en meget tilfredsstillende fremgang. NKTs andel af nettoresultatet for 2007 er således 121 mio. kr.

For NKT Flexibles forventer vi i 2008 en uændret omsætning, og vi forventer, at NKTs andel af resultatet udgør minimum 120 mio. kr. Det uændrede tal i forhold til 2007 skyldes stigende amortiseringer og afskrivninger.

Den fortsat store aktivitet i offshore-sektoren lægger et ikke ubetydeligt pres på verdensmarkedets tre udbydere af offshore rør.

Der er tale om komplekse tekniske problemstillinger, når der skal produceres rør til udvinding af olie og gas på stadig større havdybder. Det er en følge af, at produktionen i eksisterende felter enten


NKT Photonics Group

	2007	2008
Nettoomsætning	112	180
Driftsresultat (EBIT)	(32)	(20)

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008

NKT Flexibles

NKT Flexibles er ejet af NKT Holding og Acergy i forholdet 51% / 49%



NKT Flexibles

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008

NKT Flexibles - hovedtal

Beløb i mio. kr.	2007	2006	2005
Omsætning	1.237	884	491
Driftsresultat før afskrivninger, renter og skat (EBITDA)	269	138	53
Driftsresultat før renter og skat (EBIT)	237	106	25
Capital employed	413	279	313
Investeringer i materielle aktiver, netto	98	52	22
Antal ansatte, gennemsnit	474	356	264

NKTs andel i 2007 - 121 mio. kr.

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008

NKT Flexibles

Verdensmarkedets udbydere af offshore rørsystemer til olie- og gasindustrien

	Markedsandel
NKT Flexibles, Danmark	15%
Technip, Frankrig	55%
Wellstream, England	30%

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008

ikke kan klare efterspørgslen eller bliver udtømt, hvorfor det bliver aktuelt at vende sig mod felter, der ligger længere væk fra kysten end de nuværende.

Hos NKT Flexibles har det høje aktivitetsniveau medført:

- at virksomheden i 2007 ansatte omkring 100 nye medarbejdere
- at den nuværende ordrebeholdning rækker et stykke ind i 2009
- at der er taget skridt til en kapacitetsudvidelse af fabrikken i Kalundborg, som blev godkendt af de to ejere i marts 2008
- at der arbejdes intenst med udvikling af rør, som kan installeres på store vanddybder

Det er primært prisen på råolie og behovet for at erstatte allerede udvundne oliereserver, der har betydning for aktivitetsniveauet på offshoremarkedet. Med det olieprisniveau, der opereres på i øjeblikket, har vi god grund til at tro, at aktivitetsniveauet i olie-gassektoren vil være højt også i de kommende år.

Efter i det foregående at have skitseret, hvordan forventningerne til 2008 ser ud for vores enkelte forretninger, kan jeg fortælle, at vi for koncernen som helhed har en forventning om i 2008 at nå en omsætning i niveauet 14,5 mia. kr. Det

**NKT Flexibles**

NKT Flexibles har udviklet et 8" højtryks/højtemperatur dynamisk rør til vanddybder på 1.750 meter

I 2008 vil NKT Flexibles kvalificere et 10" dynamisk fleksibelt rør til vanddybder på 1.500 meter

NKT Flexibles har udviklet et overvågningssystem, der kan registrere om et rør har været udsat for belastninger, som gør, at det bør udskiftes

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008

**NKT koncernen**

	Realiseret 2007	Forventning 2008
Omsætning	13,5	14,5
Organisk vækst i %	11	7
Resultat før skat	918*	900

\*) Justeret for éngangsposter 70 mDKK

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008

svarer til en organisk vækst på 7%, når vi har justeret for tilkøbte virksomheder og forventet effekt af metalpriser og valutakurser.

Nogen vil mene, at vi med en resultatforventning på niveau med 2007 er meget konservative i vores udmelding, men jeg vil gerne understrege, at vores forventningsdannelse er lagt på basis af realistiske vurderinger af situationen for hvert enkelt af vores forretningsområder, hvor vi også har taget højde for de ressourcekrævende strategiske tiltag, som vi har bundet os til at gennemføre, fordi vi tror, at de vil give os nogle fantastiske muligheder på længere sigt.

Jeg vil også pege på, at vi har baseret vores forventninger på de forhold, som er listet på skærmen bag mig.

Vi har i talende stund ikke fået alle første kvartals regnskabstal ind i vores regneark, så jeg kan ikke give de konkrete oplysninger om resultatudviklingen, men de foreløbige oplysninger tyder på, at kvartalet er forløbet i overensstemmelse med forventningerne.

Den 14. maj offentliggør vi delårsrapport 1 via OMX Den Nordiske Børs, og de af vores aktionærer, der enten har - eller inden da tilmelder sig vores elektroniske nyhedsservice - vil få en medde-

Forventningerne til 2008 er baseret på

- at sammensætningen af koncernens forretningsaktiviteter ikke ændres væsentligt i årets løb
- at der er en vis usikkerhed omkring den internationale konjunkturudvikling
- at metalpriserne får et svagt faldende gennemsnitsniveau i forhold til 2007

NKT Holding A/S | Generalforsamling 2008



NKT

Generalforsamling 2008  
NKT Holding A/S

lelse om denne i deres mailbox.

Som afrunding på min beretning vil jeg resumere de punkter, som jeg har refereret til, og som er fremsat som separate dagsordensforslag - nemlig, at bestyrelsen indstiller til generalforsamlingens godkendelse af:

- årsrapporten for 2007
- forslag til udbetaling af et ordinært udbytte på 11 kr./aktie
- forslag vedrørende bestyrelsens vederlag
- forslag til valg af bestyrelsesmedlemmer
- vedtægtsændring, hvorefter årsrapporten fremover alene fremsendes i elektronisk form

Hermed siger jeg tak for ordet og vær-så-god til dirigenten, der leder os igennem dagsordenens punkter.