

Formandens beretning på NKTs generalforsamling den 1. april 2004

Det er unægtelig en god fornemmelse at gå på talerstolen, når man skal berette om en udvikling, som har givet os sorte tal på bundlinien.

På generalforsamlingen sidste år redegjorde jeg for de omfattende restrukturerings- og nedskrivningstiltag, som vi havde foretaget. Vores dispositioner medførte et betydeligt negativt resultat i 2002, men i år har "sidste års dispositioner" - sammen med den realvækst, vi har haft - ydet deres bidrag til, at NKT er blevet overskudsgivende i 2003.

På side 1 i vores trykte årsrapport har vi beskrevet, hvordan vores resultatudvikling i 2003 er forløbet positivt i forhold til de forventninger, som vi havde ved årets begyndelse. For god ordens skyld vil jeg dog pointere, at selv om vi har forbedret vores resultater, så er der endnu et stykke vej til, at de på koncernniveau er "tilfredsstillende" for en forretning af vores karakter. Men det ændrer selvsagt ikke på det forhold, at vi har haft en betydelig fremgang - og jeg vil gerne pege på, at NKT har en meget solid balance og ingen gæld.

Bestyrelsen beretning 2003

- ▶ Dividende 2003
- ▶ Strategi 2004-2008 – "Upgrade to next level"
 - Koncernstruktur
- ▶ Selskabsberetning
 - Nilfisk-Advance } *herunder*
 - NKT Cables } - strategisk status
 - NKT Photonics } - resultatudvikling
 - NKT Flexibles } - begivenheder
 - Priorparken } - målsætning og forventninger til 2004
- ▶ Regnskabet 2003
- ▶ Forventninger til 2004 for NKT koncernen som helhed

For os, der er aktionærer i NKT, har det været særdeles positivt at konstatere, at NKTs aktiekurs har rettet sig betydeligt hen over året. Samlet set steg vores kurs 46% i 2003. Som det fremgår af billedet har der været tale om en yderligere stigning i 2004.



Den beretning, som jeg har forberedt at aflægge for generalforsamlingen i dag indeholder de punkter, som fremgår af billedet på skærmen:

Dividende

Vi har i 2003 fastholdt vores finansielle styrke - "vi har stadig mange penge i banken". Det er bl.a. baggrunden for, at vi indstiller til generalforsamlingen at forhøje det ordinære udbytte fra 4 til 5 DKK pr. aktie, samt at vi indstiller til generalforsamlingen, at der i år udbetales et ekstraordinært udbytte på 3 DKK pr. aktie. Hermed fordobler vi dividendeudbetalingen til vores aktionærer i forhold til 2002.

Resultater	Realiseret	Forventet
Aktivitetsniveau	5% vækst	uændret
Omsætning	5.824 mDKK	knap 5,9 mDKK
Driftsresultat (EBITDA)	6,6 %	5-6%
Investeringer*	203 mDKK	200 mDKK
NKTs andel af resultat efter skat	85 mDKK	20-50 mDKK
Nettorentebærende aktiv	409 mDKK	300 mDKK

*) Nyinvesteringer i materielle anlægsaktiver og aktiverede produktudviklings omkostninger

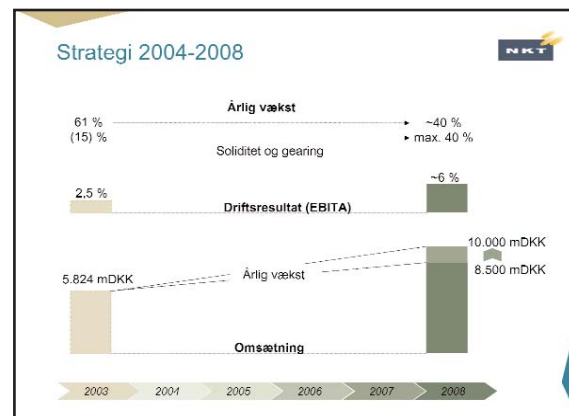
Strategi

I årsrapporten har vi præsenteret den forretningsstrategi, som vi vil arbejde efter i perioden 2004 - 2008. "Up-grade to next level" eller "vores ekspansionsstrategi" kalder vi det. Vi har beskrevet de rammer og målsætninger, som vi har lagt for udviklingen af vores tre primære forretninger: Nilfisk-Advance, NKT Cables og NKT Photonics group.

Seneste 6 års udbetalinger til NKTs aktionærer ~ 6 mia. DKK						
Beløb i mDKK	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Ordinært udbytte	125	100	100	100	100	108
Ekstraordinært udbytte	75			2.704	324	
Tilbagekøb og annullering af egne aktier				376	1.906	12
I alt	200	100	100	3.180	2.330	120

De overordnede finansielle målsætninger omfatter i denne sammenhæng:

- En årlig vækst i vores samlede omsætning på i gennemsnit 8 - 12% pr. år, som kommer fra en kombination af organisk vækst og vækst via tilkøb af aktiviteter - forudsat vi finder aktiviteter, som kan underbygge forretningsgrundlaget for de tre hovedforretninger. Vores akkvisitionsstrategi knytter sig i første omgang til Nilfisk-Advance efterfølgende til NKT Cables, og NKT Photonics Group, idet vi dog er indstillet på at gribe de attraktive muligheder, der løbende måtte vise sig.
- Vores resultatudvikling - målt på EBITA-niveau - skal ligge i niveauet 6%, når vi er fremme i 2008.
- Vi har sat os målet, at vi ved slutningen af strategiperioden skal have en soliditetsgrad i niveauet 40% og en gearing på maksimalt 40%.
- Hertil kommer vores ambition om, at resultaterne i de enkelte forretningsområder - altså vores selskaber - skal ligge i den bedste tredjedel i deres respektive brancher.
- Nøgleordene for vores "Upgrade to next level strategi" hedder stabilitet, kontrolleret vækst og værdiskabelse - og med realiseringen af vores planer, vil NKT koncernen vokse bety-



deligt i strategiperioden.

- Hvis forholdene gør, at vi ikke kan realisere vores akkvisitive vækstplaner, fordi "virkeligheden" ikke kan imødekomme de grundlæggende forudsætninger, som vi har lagt ind i vores strategi, vil det være vores prioritet at drive vores forretninger videre efter principper, der genererer størst mulig værdiskabelse.

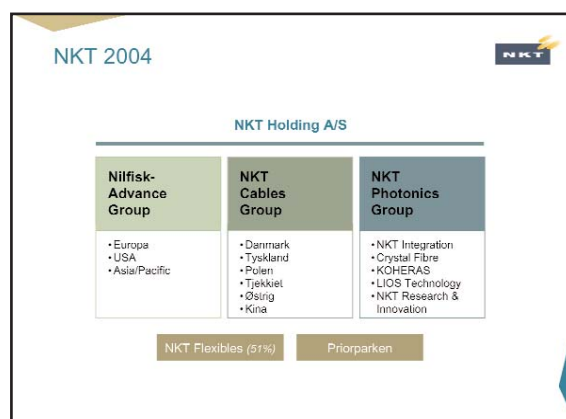
Det er vores overbevisning, at den planlagte strategi vil give basis for en betydelig værdiskabelse til NKTs aktionærer via en kombination af aktiekursstigninger og dividendeudlodninger. Og det er vores sigte, at vi i strategiperioden fastholder en stabil ordinær dividendeudlodning på 5 DKK pr. aktie. Hertil kan komme ekstraordinære udlodninger som følge af evt. justering af vores finansielle gearing.

Koncernstruktur

NKT er i dag en vækst og udviklingsorienteret industrikoncern med tre primære forretningsområder repræsenteret ved Nilfisk-Advance, NKT Cables og NKT Photonics.

I NKTs selskabsportefølje indgår også det 51% ejede NKT Flexibles og ejendomsselskabet Priorparken.

Vores planer om at reducere porteføljen af udviklingsselskaber blev endeligt gennemført i



2003, hvor vi solgte miljøvirksomheden Watech og life-science selskabet Scandinavian Micro Biodevices - og hvor det lykkedes at bringe life-science selskabet Cention ind i en ny ejer-konstellation med NKT som minoritetsaktionær. Hermed er NKT koncernen blevet en langt mere fokuseret organisation.

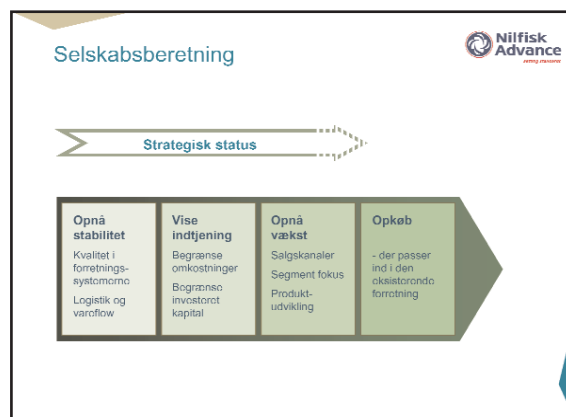
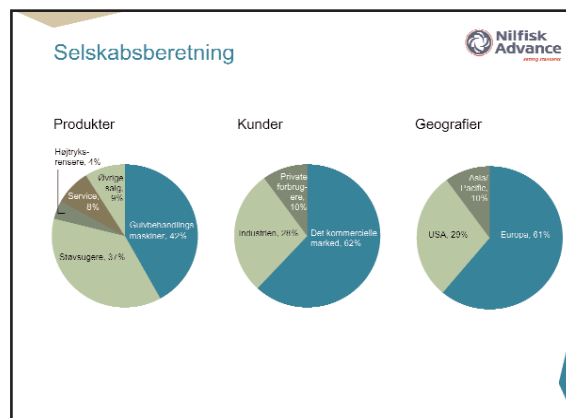
Selskabsberetning

Nilfisk-Advance er i dag blandt verdensmarkedets fem største udbydere af professionelle rengøringsmaskiner, der kan vaske, feje, polere og støvsuge gulvarealer. Hertil kommer et mindre program af højtryksrensere, der markedsføres under varemærket Gerni.

Illustrationerne på skærmen viser, at Nilfisk-Advance er en global opererende virksomhed, der henvender sig til den professionelle rengøringssektor.

Strategisk status

I forhold til de planer, vi har lagt for Nilfisk-Advance, befinder virksomheden sig i dag i en strategisk situation, hvor den har demonstreret stabilitet, indtjeningsevne og strømlinede forretningssystemer - og nu er klar til vækst. Det er baggrunden for, at Nilfisk-Advance har første prioritet i forhold til vores akkvisitionsstrategi.




Resultatudvikling

Nilfisk-Advance nåede i 2003 sin forventede omsætning på 2,7 mia. DKK og realiserede i overensstemmelse med vores forventninger et driftsresultat (EBITDA) på 10% svarende til 276 mDKK. Det er et tilfredsstillende resultat, som skyldes flere forhold, nemlig:

- en organisk vækst på 5%, når der justeres for valutakursændringer
- at de restruktureringsiltag, der er blevet gennemført i organisationen siden 2001 nu er tilendebragt
- at vores produktudvikling har givet os produkter med lavere kostpris
- at vi har gennemført planlagte outsourcing-aktiviteter, og
- at vi har effektiviseret en række administrative rutiner meget betydeligt

Likviditeten i Nilfisk-Advance har fortsat den positive udvikling fra de foregående år, og den nettorentebærende gæld er reduceret med 163 mDKK som et resultat af stigende indtjening og fokus på at reducere kapitalbindingen i arbejdskapital og ikke strategiske aktiver.

I 2003 har Nilfisk-Advance således nået en tilfredsstillende værdiskabende position, som ultimo 2003 svarer til et afkast efter skat af den investerede kapital i niveauet 11%.

Selskabsberetning				
Nettorentebærende gæld				
Beløb i mDKK	2003	2002	2001	
Primo saldo	(603)	(748)	(893)	
Akkvisitioner	(12)	(76)		
Renteudgifter	(14)	(33)	(51)	
	(629)	(857)	(944)	
Frit cash flow m.v.	163	254	196	
Ultimo saldo	(466)	(603)	(748)	

Begivenheder

Hen over 2003 har Nilfisk-Advance markedsført adskillige nye professionelle maskiner - gulvvaskemaskiner, fejmaskiner og kombinerede feje- og gulvvaskemaskiner, industristøv-sugere samt en enkelt husholdningsmaskine "Nilfisk Go".



Salgsorganisationen blev udbygget med egne salgsselskaber i Grækenland, Polen, Rusland og Tjekkiet, således at Nilfisk-Advance nu service- rer sine kunder via 31 salgsselskaber og et omfattende net af distributører.

Outsourcing af ikke-kerneaktiviteter er fortsat, idet det er sigtet, at Nilfisk-Advance egne fabrikker skal fokusere på montage af de mest avancerede maskiner, mens andre fremstillings- opgaver lægges hos underleverandører.

I dag er virksomhedens to distributionscentre i henholdsvis Europa (Danmark) og USA i fuld drift. Det har reduceret vores lager og distribu- tionsomkostninger betydeligt, ligesom det - i samspil ved vores "prisbelønnede" E-business system - har reduceret vores leveringstider mærkbart.

Et bidrag til øget effektivitet kommer også fra Nilfisk-Advances to IT-centre i henholdsvis Danmark og USA, der servicerer alle forret- ningsenheder med IT-relaterede opgaver.

Endelig vil jeg nævne - selv om det er sket i 2004 - at Nilfisk-Advances første opkøbs- tiltag omfatter overtagelsen af henholdsvis en italiensk producent af fejmaskiner og overtagelsen af en australsk distributør af højtryksrensere. Begge køb skal ses som et led i planerne om at udbygge vores produktsortiment, vores serviceydelser og vores markedstilstedeværelse.

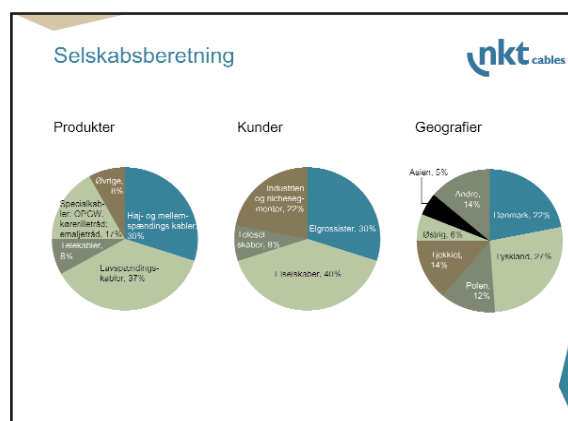
Målsætning og forventninger til 2004

Nilfisk-Advance sigter imod at blive førende udbyder af professionelle rengøringsmaskiner til det globale marked.

For 2004 forudser vi for Nilfisk-Advances vedkommende en realvækst på omkring 8%. Under hensyn til de nuværende valutakurser er det vores forventning, at omsætningen stiger til godt 2,8 mia. DKK samt at EBITDA-marginen kommer til at svare til mindst de 10,2%, som blev realiseret i 2003. I vores forventninger har vi inkluderet de to virksomhedskøb i henholdsvis Italien og Australien, som Nilfisk-Advance har offentliggjort.

NKT Cables er blandt de toneangivende udbydere af energikabler i Europa.

Illustrationerne på skærmen viser, at NKT Cables har sine forretningsaktiviteter foranket i central- og østeuropa som udbyder af høj-, mellem- og lavspændingskabler.



Strategisk status

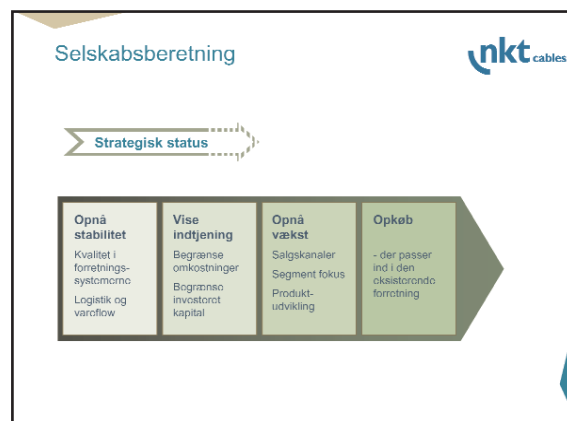
I forhold til de planer, vi har lagt for NKT Cables befinder virksomheden sig i en position, hvor den har opnået stabilitet og bevist at den kan tjene penge. Det næste skridt i NKT Cables udvikling er "vækstfasen" - i forlængelse af hvilken, vi vil iværksætte tiltag for ekspansion af forretningen.


Resultatudvikling

NKT Cables realiserede en omsætning på 2,7 mia. DKK og nåede et driftsresultat før afskrivninger (EBITDA) i niveauet 6% svarende til 166 mDKK. For NKT Cables er der således tale om en resultatfremgang, som følge af:

- at virksomheden har haft en organisk vækst på 3%, når der justeres for ophørte og afhængede aktiviteter, faldende valutakurser samt effekten af ændrede metalpriser
- at de gennemførte restrukturerings tiltag har reduceret medarbejderantallet med 16% i løbet af 2003, hvilket har givet en væsentlig reduktion i de kontante kapacitetsomkostninger.

Den likviditetsmæssige udvikling har også i 2003 været positiv, hvor det frie cash flow - herunder effekten af valutakursændringer - har reduceret den nettorentebærende gæld med 173 mDKK. Dette er et resultat af stigende indtjening, tilbageholdenhed med investeringer og fokus på at reducere kapitalbinding i arbejdska-



Selskabsberetning 

Nettorentebærende gæld

Beløb i mDKK	2003	2002	2001
Primo saldo	(172)	(598)	(1.041)
Akkvisitioner		250	250
Renteudgifter	(26)	(44)	(52)
	(198)	(392)	(843)
Afholdte restrukturerings omkost.	(85)		
Frit cash flow m.v.	173	220	245
Ultimo saldo	(110)	(172)	(598)

pital og ikke strategiske aktiver.

I løbet af 2003 har NKT Cables opnået en tilfredsstillende værdiskabende position, som ultimo året svarer til et afkast efter skat af den investerede kapital i niveauet 13%.

Begivenheder

I 2003 har NKT Cables fokuseret på at udbygge sin position som udbyder af energikabler til det europæiske marked.

"Ultera"-projektet, der er et samarbejde imellem NKT og den amerikanske virksomhed Southwire, omhandler udvikling af et superlederkabelsystem til det offentlige elnet i Ohio. Udviklingsarbejdet forløber fortsat positivt, og man har bl.a. har fundet frem til forenklede tekniske løsninger på de komplekse problemstillinger. Dette skaber i det fremadrettede perspektiv mulighed for en hurtigere accept af superlederkabelløsninger. Det bliver ultimo 2005 eller i 2006, at superlederkabelsystemet skal sættes i drift i Ohio.

Affødt af Ultera projektet har NKT Cables fået adgang til at sælge udvalgte produkter - p.t. kabeltilbehør til højspændingskabler - på det amerikanske marked.

Som led i restruktureringsplanerne har NKT afviklet sin datakabelproduktion på virksomhe-



den i Trumau i Østrig.

NKT Cables i Danmark fik i 2003 sit ISO9001 miljøcertifikat opgraderet til et ISO9001:2000 certifikat, hvilket forudsætter at virksomheden løbende forbedrer sin kvalitetsstyring.

Målsætning og forventninger til 2004

NKT Cables skal styrke sin tilstedeværelse og konkurrencekraft indenfor energikabler og tilbehør i regionerne Central-, Nord- og Østeuropa.

For 2004 forudser vi for NKT Cables vedkommende at omsætningen vokser fra 2,7 mia.

DKK i 2003 til niveauet 2,8 mia. DKK i 2004 - forudsat en uændret udvikling i valutakurser og metalpriser. Indtjeningsmæssigt forventer vi en mindre stigning i driftsresultat før afskrivninger og en EBITDA-margin på lidt over 6%.

Selskaberne i NKT Photonics Group repræsenterer vores strategiske - og i nogen grad risikofyldte satsning - på at etablere os som højteknologisk udbyder af optiske komponenter. Det er et forretningsområde, som ligger i naturlig forlængelse af de forretningsaktiviteter, som vi hidtil har haft inden for optisk kommunikation.

Den kommercielle målgruppe for vores optiske produkter er telesektoren og industrien.



Strategisk status

Karakteristisk for selskaberne i gruppen - dvs. NKT Integration, Crystal Fibre, Koheras og LIOS Technology er, at de - understøttet af NKT Research og Innovation - leverer state-of-the-art optiske produkter indenfor deres forskellige områder - optiske chips og komponenter, krystalfibre, laserkomponenter og optiske sensorsystemer.

Resultatudvikling

Aktivitetsniveauet på den optiske del af telemarkedet, hvor gruppens største virksomhed, NKT Integration, er operatør, har siden 2001 været reduceret i en sådan grad, at det har medført en omfattende konsoliderings- og nedlukningsproces blandt udbyderne af optiske komponenter. Dette "stop" er årsagen til, at NKT Photonic gruppens omsætning i 2003 lå på bare 70 mDKK. Driftsresultatet på EBITDA-niveau blev et underskud på 76 mDKK, hvilket er lidt ringere end forventet, men lidt bedre end i 2002. Det er NKT Integration, der tegner sig for resultatnedgangen, hvor de øvrige selskaber i gruppen alle har haft resultatfremgang.

Begivenheder

NKT Integration har i årets løb tilpasset sin organisation til det lave aktivitetsniveau, og der er sket en nedprioritering af de udviklingsaktiviteter, der omfattede aktive bølgeledere.



Med henblik på at kunne servicere et bredere udsnit af teleselskabernes værdikæde har NKT Integration supplement til sin chipproduktion med egne "færdigpakkede" optiske komponenter.

Som et led i denne bredere forretningsstrategi blev NKT Integrations faciliteter for design, pakning og test i Montreal sat i drift i 2003, og i Chicago er der etableret et salgskontor, som - sammen med den danske salgsorganisation - skal sælge virksomhedens produkter i Nordamerika.

På udviklingssiden kunne NKT Integration i 2003 præsentere en ny procesteknologi, hvorefter der kan fremstilles integrerede optiske komponenter med meget små dimensioner.

Ultimo året blev virksomheden ISO9001:2000 certificeret.

Jeg vil gerne her understrege, at vi meget nøje følger, hvad der sker på den "optiske" del af telemarkedet, og det er vores overbevisning, at der ligger et potentiale for fremadrettet efterspørgsel på de ydelser og produkter, som NKT Integration udbyder.

Crystal Fibre har i 2003 gjort betydelige teknologiske fremskridt og har demonstreret unikke resultater indenfor de forskellige typer af



krystalfibre, som virksomheden fremstiller.

Dette er sket i samarbejde med en række universiteter i Europa og USA. For andet år i træk blev Crystal Fibre belønnet med en amerikansk innovationspris.

Der har samlet sig betydelig interesse for anvendelse af krystalfibre til højeffekt fiberlasere, og vi skønner, at der gode muligheder for, at sådanne fibre vil blive efterspurgt til industrielle anvendelser så som svejsning i bilindustrien, skæring af stålemner og mærkningsformål, fordi krystalfibrene har egenskaber, som er de eksisterende laserprodukter overlegne.

Crystal Fibre er endvidere blevet valgt som underleverandør i forbindelse med nogle amerikanske statslige forskningsprojekter.

Koheras har haft markedsfremgang i 2003, hvor både antallet af nye kunder er steget og nye markedssegmenter er kommet til. Vi skønner, at dette skal ses på baggrund af en stigende optimisme i den amerikanske økonomi samt det forhold, at Koheras har lanceret et antal nye produkter og produktvarianter af de fiberlasere, som virksomheden fremstiller.

Således har Koheras udviklet en ny laserenhed, som er specielt velegnet til måling af vindhastigheder, samt en laserenhed, som kan anvendes til bl.a. køling af atomer. Endelig har



Koheras udviklet en såkaldt DFB-laser, der kan afsløre f.eks. saltsyreindhold i røg.

Også i tyske **LIOS Technology** var der fremgang i relation til produktudvikling og markedsudvikling.

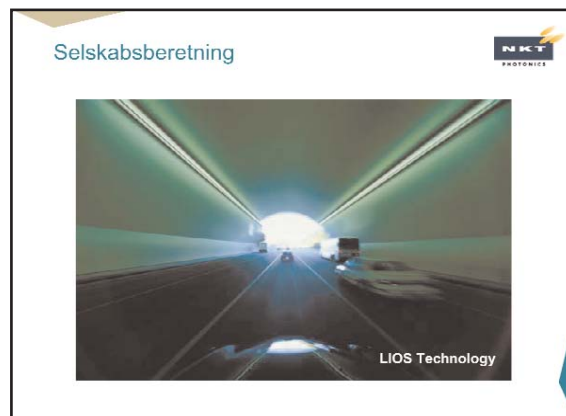
Virksomheden introducerede en ny produktserie med forbedrede specifikationer i forhold til tidligere produkter og med flere anvendelsesmuligheder.

LIOS, der traditionelt har arbejdet indenfor underjordiske trafik anlæg, leverede i 2003 de første overvågningssystemer til dige-alarmer, elkabler og højtemperaturovne.

NKT Research & Innovation rettede i 2003 sit fokus imod forretnings- og produkt nær udvikling i relation til selskaberne i NKT Photonics Group. P.t. omfatter udviklingsopgaverne dels nye optiske komponenter i meget små dimensioner til telecom-anvendelse dels nye optiske produkter baseret på krystalfibrenes unikke egenskaber.

Ultimo 2003 havde forskerskolen, NKT Academy, 22 unge forskere optaget, hvoraf de første forventes at afslutte deres Ph.D. forskerprojekt i 2004.

Som et led i vores forretningsstrategi er der



også på NKT Academy sat fokus på udvælgelse af projekter, som på sigt vil kunne understøtte udviklingen af aktiviteterne indenfor NKT Photonics.

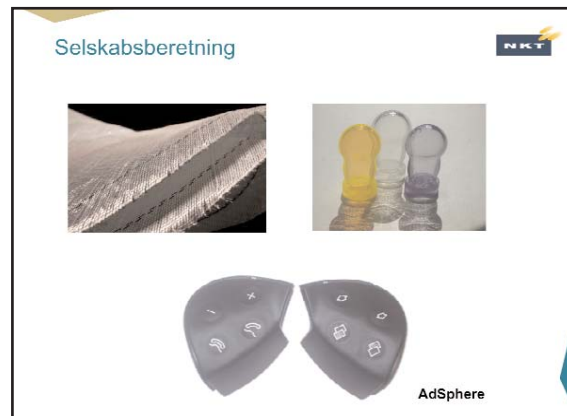
Den særskilte forretningsenhed "**AdSphere**", der arbejder med overfladebehandling, ligger under NKT Research & Innovation. AdSphere har i 2003 udviklet og patenteret en ny gasteknologi, hvormed man kan fjerne uønskede restmaterialer fra polymerer, forbedre kompositter, indfarve silikone og påføre nye silkeagtige overflader på gummi og plast.

Baseret på sin oprindelige softplasma-teknologi har AdSphere en forretningsaktivitet løbende, hvor der udføres overfladebehandling af bl.a. de silikoneknapper, der sidder i Mercedes og Seat bilrat.

Målsætning og forventninger til 2004

Det er vores ambition på sigt at skabe en sammenhængende og bæredygtig NKT Photonics forretningsenhed, som vokser betydeligt omsætnings- og indtjeningsmæssigt.

For NKT Photonics Group forventer vi en omsætningsfremgang i 2004 - baseret på den voksende efterspørgsel efter de produkter, der anvendes i industrielle sammenhænge, mens efterspørgslen efter komponenter til telesektoren fortsat forudses at være meget lav.



Vores udviklingsaktiviteter, der er forudsætningen for et langsigtet vækstpotentiale, vil fortsat ligge på et højt niveau, og på den baggrund forudser vi et driftsresultat før afskrivninger (EBITDA) i niveauet minus 60 mDKK.

NKT Flexibles, der er én ud af tre udbydere af fleksible offshore rør til det globale marked, realiserede i 2003 en omsætningsstigning i forhold til året før på 37% - stammende fra en stigende ordreindgang i slutningen af 2002 og begyndelsen af 2003. Dette gav et højt aktivitetsniveau på fabrikken i Kalundborg, som hermed demonstrerede, at man er i stand til at udvise høj effektivitet og produktivitet, når der skal fremstilles større volumener.

Driftsresultatet blev negativt med 6 mDKK. Det er en forbedring på 10 mDKK i forhold til 2002. Imidlertid er resultatet lavere end vores forventning om, at NKT Flexibles ville nå et break-even EBITDA resultat i 2003. Årsagen hertil er en utilfredsstillende ordreindgang i 2. halvår, hvilket desværre også er resulteret i en udsædvanlig lav ordrebeholdning ultimo 2003.

På trods af, at olieprisen i hele 2003 lå på et niveau, der normalt vil stimulere olieselskaberne til øget produktion, har man ikke kunnet spore nogen udtalt ændring i olieselskabernes strategi for offshore produktion.



Det har således været nødvendigt på den ene side at tilpasse organisationen i NKT Flexibles til det lave aktivitetsniveau på markedet, og på den anden side at ruste virksomheden teknologisk, produktionsmæssigt og organisatorisk til den næste vækstperiode.

Det er imidlertid vores vurdering, at denne “pressede” situation, som NKT Flexibles befinder sig i, gør sig gældende for udbydere af fleksible rør generelt.

På baggrund af de vanskelige markedsforhold og den lave ordrebeholdning ved årets start forudser vi, at der for 2004 bliver tale om en omsætnings- og indtjeningsmæssig tilbagegang i forhold til 2003. Dette er ikke tilfredsstillende, og vi har derfor iværksat operationelle og strategiske overvejelser med henblik på at ændre situationen.

Ejendomsselskabet Priorparken arbejder fortsat på frasalg af de resterende 16 matrikler på knap 300.000 kvm i erhvervsområdet Priorparken.

Priorparken realiserede et break-even resultat i 2003, og vi forudser at det samme kommer til at gælde for 2004 - med mindre Priorparken realiserer ejendomssalg.



Før jeg går over til regnskabet, vil jeg gerne pege på, at de emner, jeg her har kommenteret, er beskrevet mere detaljeret i vores trykte årsrapport, hvor der også findes omtaler af

- de risikoforhold, der knytter sig til vores kommercielle og finansielle aktiviteter
- vores konjunkturfølsomhed
- forhold omkring NKT aktien, og
- vores opdaterede Corporate Governance beskrivelse.

Jeg kan også nævne, at det - via NKTs hjemmeside - er muligt at se og høre en engelsksproget udgave af den regnskabspræsentation, som NKTs direktion gennemførte den 3. marts i forbindelse med offentliggørelsen af vores årsrapport for 2003.

Resultatudvikling

Vores regnskab er aflagt efter samme regnskabspraksis som sidste år og efter de regler, der gælder for børsnoterede selskaber. Resultatet for 2003 er - i modsætning til 2002 - ikke præget væsentligt af poster af engangskarakter. Det er derfor umiddelbart repræsentativt for koncernens rentabilitet og udviklingsretning.

På skærmen viser vi, hvorledes omsætningsudviklingen ser ud imellem 2002 og 2003, idet vi har kompenseret for ophørende aktiviteter, valutaforhold og metalpriser. Yderst til højre frem-

Beløb i mDKK	Ophørende				
	Realiseret 2002	aktiviteter, valuta og metalpris	Vækst 2003	Realiseret 2003	Vækst %
Nifisk-Advance	2.733	(170)	138	2.701	5%
NKT Cables	2.820	(174)	72	2.718	3%
NKT Photonics Group	79	-	(9)	70	(11%)
NKT Flexibles	223	-	82	305	37%
Priorparken	69	-	(15)	54	(22%)
Øvrige eliminerings, m.v.	(35)	-	11	(24)	
	5.889	(344)	279	5.824	5%

går den vækst eller tilbagegang, som det enkelte selskab har realiseret.

Koncernens driftsresultat på henholdsvis EBITDA, EBITA og EBIT niveau fremgår af den næste planche. Umiddelbart er der tale om en resultatfremgang på over 1 mia. DKK, men den reelle fremgang er 187 mDKK svarende til fremgangen i EBITDA resultatet. Det justerede resultat for 2003 på 351 mDKK kan henføres til fremgang i alle hovedsegmenter.

Posterne af engangskaraktér dækker primært avancer ved salg af SMB og Watech mens posten i 2002 vedrører salg af ejendomme og hensatte restruktureringsudgifter i NKT Cables, hvor beløbene stort set opvejer hinanden.

Afskrivninger og amortiseringer af goodwill er faldet betydeligt fra 2002 til 2003, hvilket har direkte sammenhæng med de nedskrivninger, som vi foretog i 2002.

Nedskrivningerne i 2002 kan henføres til NKT Cables og NKT Flexibles, mens nedskrivningerne i 2003 vedrører i NKT Integration, hvor der er sket en af nedprioritering af udviklingen af aktive bølgeledere.

Udviklingen i vores finansielle poster på 33 mDKK kan primært henføres til kursregulering på 20 mDKK af den aktiebesiddelse, som vi har

Beløb i mDKK	2003	2002	Vækst
Niifsk-Advance	276	214	29%
NKT Cables	166	109	52%
NKT Photonics Group	(76)	(81)	6%
Øvrige	(15)	(78)	
Sammenligneligt EBITDA	351	164	114%
Poster af engangskaraktér, netto	35	4	
Rapporteret EBITDA	386	168	
Afskrivninger og amortiseringer	(269)	(401)	
Nedskrivninger	(25)	(690)	
Rapporteret EBIT	92	(923)	

Beløb i mDKK	2003	2002
Finansielle poster	16	(17)
Resultat før skat	108	(940)
Årets resultat	77	(856)
NKTs andel af koncernens resultat efter skat	85	(696)

fået i American Superconductor Corporation, der for to år siden overtog aktiverne i Nordic Superconductor Technologies. De resterende 13 mDKK skyldes vores likviditetsudvikling.

Vi skal betale 31 mDKK i skat, og vores resultat efter skat og minoritetsinteressers andel blev således 85 mDKK imod et underskud i 2002 på knap 700 mDKK.

Resultatet er betydelig bedre end de 20-50 mDKK, som vi forudså ved årets start.

I overensstemmelse med den åbenhed, som vi arbejder med i NKT, har vi i vores kvartalsrapporteringer justeret vores forventninger i takt med at forholdene ændrede sig. Således er resultatet på 85 mDKK kun lidt bedre end den melding om et resultat på 80 mDKK, som vi gav i slutningen af november 2003.

Vores balancesum i 2003 er reduceret i sammenligning med 2002. Reduktionen på 371 mDKK skyldes:

- dels nedbringelse af fremmedfinansiering med egne midler
- dels at den lavere dollarkurs har påvirket anlægsaktiverne, herunder goodwill i Nilfisk-Advance i nedadgående retning

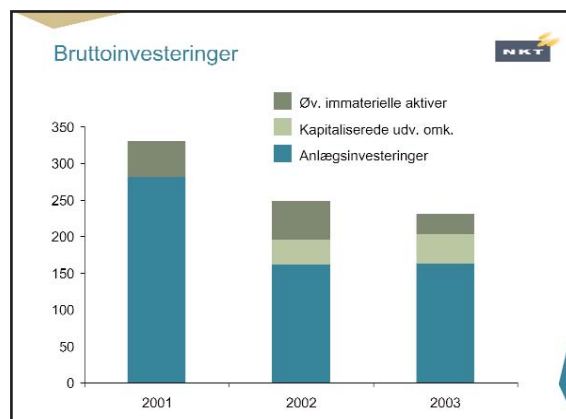
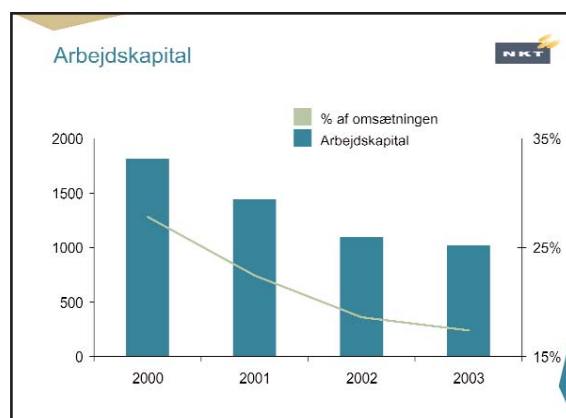
Vores egenkapital udgør godt 2,8 mia. DKK ultimo 2003, og egenkapitalandelen er steget lidt i forhold til sidste år.

Vi arbejder systematisk med at reducere den investerede kapital for at frigøre likviditet. I forhold til 2002 har vi reduceret vores investerede kapital med 77 mDKK.

Niveauet af arbejdskapital er ultimo 2003 nedbragt til 994 mDKK. Det svarer til 17% af omsætningen. Det er en fortsættelse af den trend, som vi har set i tidligere år, og det er et resultat af en systematisk indsats i alle dele af koncernen.

På planchen viser vi, hvorledes udviklingen i vores bruttoinvesteringer er sammensat af køb/salg af anlægsaktiver, kapitaliserede udviklingsomkostninger og immaterielle aktiver.

Vores rentebærende poster udgør et nettoaktiv ultimo året på 409 mDKK. Det er 2 mDKK mere end året før. Den positive likviditetsudvikling, vi har haft i 2003 har gjort, at vi kan fastholde et solidt finansielt råderum, som skal sikre, at vi kan finansiere vores ekspansionsstrategi samtidig med, at vi fastholder et højt udbyttensniveau til vores aktionærer.



Rentebærende poster

Beløb i mDKK	2003	2002	2001
Saldo primo	407	71	2.758
Salg af ejd./tilført fra minoriteter	0	265	0
Afløb restruktureringshensættelse*	(85)	-	-
Årets øvrige likviditet m.v.	187	171	119
Udbytte til aktionærerne	(100)	(100)	(2.806)
Saldo ultimo	409	407	71

*) vedrører den i 2002 afsatte restruktureringshensættelse

Fra 1. januar 2005 overgår NKT til at aflægge regnskaber efter international regnskabspraksis. Vores hidtidige regnskabsaflæggelse har imidlertid kun på få punkter afvejet fra den kommende praksis.

Væsentligst vil i denne sammenhæng være, at vores resultat, egenkapital og balance vil blive påvirket i opadgående retning som følge af, at vi ikke længere kan udgiftsføre afskrivninger på goodwill over resultatopgørelsen, men at goodwill forbliver som aktiv og indgår i den løbende værdivurdering af anlægsaktiver.

I modsat retning påvirker forholdet, at restruktureringsudgifter i forbindelse med akkvisitioner skal udgiftsføres direkte over resultatopgørelsen.

Endvidere vil nye regler for indregning af pensionsforpligtelser og incitamentsprogrammer kunne påvirke resultatopgørelse, egenkapital og balance. Øvrige ændringer i forbindelse med den internationale regnskabspraksis forudses ikke at medføre væsentlige påvirkninger.

Såfremt der måtte være spørgsmål eller ønsker om yderligere belysning af punkter i årsrapporten, beder jeg om, at disse bliver fremsat under punkt 3 på dagsordenen.



Forventninger til 2004

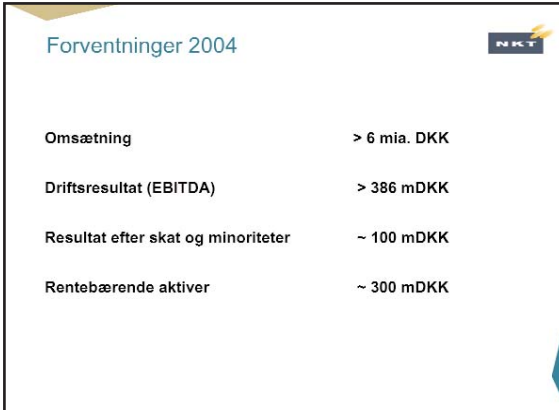
Vores forventninger til NKTs finansielle udvikling i 2004 er baseret på, at de nuværende trends i de internationale konjunkturer fortsætter, samt at det nuværende rente- og valutakursniveau ikke ændres væsentligt.

Endvidere er forventningerne baseret på den nuværende koncernstruktur inkl. de to akkvisitioner, som Nilfisk-Advance tegner sig for primo 2004. Evt. køb eller salg af selskaber eller salg af ejendomme er ikke inkluderet i vores forventningsudtalelser.

Forventningerne for de enkelte selskaber har jeg været inde på tidligere under omtalen af selskaberne. For 2004 forventer vi således på koncernbasis, at vores omsætning stiger til godt 6 mia. DKK - svarende til en vækst på 4 %. Vi forventer et højere driftsresultat før afskrivninger og amortisering (EBITDA) end i 2003, hvor det udgjorde 386 mDKK.

Resultat efter skat og minoriteter forudser vi vil ligge i niveauet 100 mDKK, og vi forventer, at vores rentebærende aktiver vil ligge i niveauet 300 mDKK ultimo 2004 ved en dividendeudbetaling på 200 mDKK.

Udviklingen i årets første kvartal giver os ikke anledning til at revurdere disse forventninger.



Forventninger 2004	
Omsætning	> 6 mia. DKK
Driftsresultat (EBITDA)	> 386 mDKK
Resultat efter skat og minoriteter	~ 100 mDKK
Rentebærende aktiver	~ 300 mDKK

Hermed indstiller bestyrelsen årsrapport 2003
til generalforsamlingens godkendelse.

- og jeg giver ordet til dirigenten.
