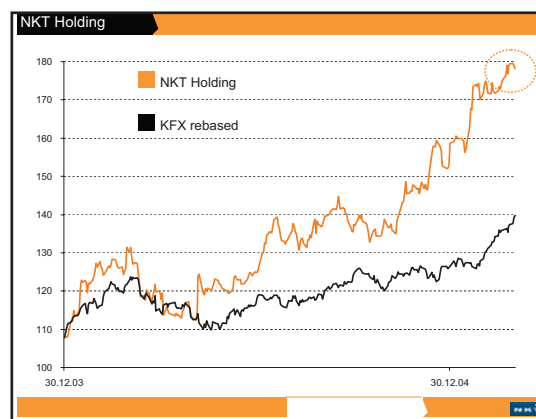


Formandens beretning på NKTs generalforsamling den 6. april 2005

Sidste år startede jeg generalforsamlingen med at sige, at det er en god fornemmelse at gå på talerstolen, når man skal berette om sorte tal på bundlinien. I år har jeg også en god fornemmelse, fordi de sorte tal på bundlinien er vokset betydeligt.

Da vi offentliggjorde NKTs årsrapport for 2004 for en måned siden, fik den en meget venlig modtagelse - både i pressen og på fondsbørsen, som kvitterede med at sende vores kurs næsten 20 kr. i vejret.

Jeg vil i år gerne starte med at complimentere alle ledelser og alle medarbejdere i NKT koncernens selskaber - både de ca. 1.300, der arbejder i Danmark og de næsten 5.000, der arbejder i vores udenlandske selskaber. På bestyrelsens vegne vil jeg kvittere for den indsats, der er lagt for dagen, og for de resultater, der er nået. For også i de sammenhænge, hvor bundlinien endnu ikke er "sort", har der på andre fronter været tale om gode



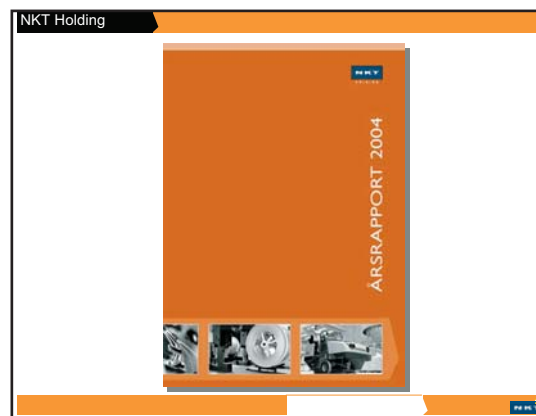
udviklinger. Det vil vi forhåbentlig kunne se på regnskabet til næste år.

Den beretning for 2004, som jeg her fremlægger for generalforsamlingen, er et koncentrat af, hvad man kan læse i vores trykte årsrapport.

Jeg kan oplyse, at den trykte årsrapport er udsendt til de af vores navnenoterede aktionærer, som har anmodet herom, og den kan også læses på - eller printes fra vores hjemmeside www.nkt.dk.

Den konklusion, som vi drager på basis af NKTs regnskab for 2004, er, at året var præget af fremgang og forbedret indtjening. Vi har i 2004 bl.a. kunnet se resultaterne af de effektiviseringstiltag, som vi systematisk har gennemført i alle vores selskaber hen over de seneste år.

Omsætningen steg fra 5,8 til 7,7 mia. kr. og NKTs andel af resultatet efter skat steg fra 85 til 262 mio. kr.



Omsætningen steg

- både som følge af organisk vækst,
- som følge af tilkøb af nye virksomheder og
- som følge af ændringer i valutakurser og metalpriser.

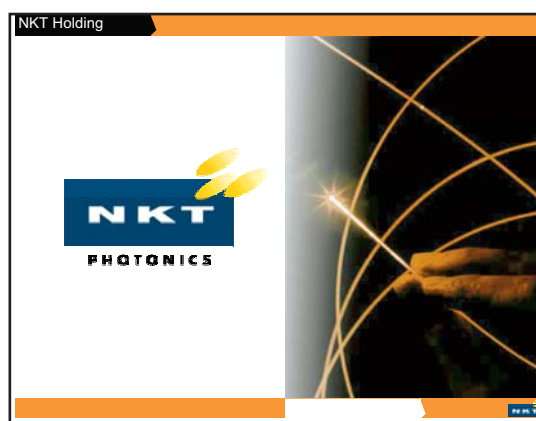
Fremgangen ligger i Nilfisk-Advance og NKT Cables.

For Nilfisks vedkommende bl.a. på grund af akkvisitioner - med købet af ALTO i spidsen.

For NKT Cables vedkommende på grund af en generelt stigende efterspørgsel efter både vores el- og energikabler, kabeltilbehør og installationsydelser.

I NKT Photonics-gruppen besluttede vi os for ikke at videreføre NKT Integration. Hermed blev den risiko, der knytter sig til vores udviklingsforretninger, reduceret.

Vi udbyggede aktiviteterne i Crystal Fibre og Koheras via tilkøb af forretninger, der supplerer vores aktiviteter - både produktmæssigt og markedsmæssigt.



NKT Flexibles havde et år med store vanskeligheder, dog med en positiv udvikling i tilgangen af ordrer, der skal leveres i de kommende år.

Ejendomsselskabet Priorparken fuldførte de planer, vi har haft med hensyn til at afvikle vores pengebinding i Priorparkens ejendomme. I 2004 solgte vi de resterende ejendomme - en enkelt på nær - i Priorparken. Det har præget regnskabet med en ejendomsavance, som udgør 179 mDKK.

I forhold til de 100 mDKK, som vi annoncerede ved årets start, har vi hen over 2004 justeret vores resultatforventning flere gange i både op- og nedadgående retning. Med et resultat efter skat og minoriteter på 262 mio. kr., indfrie vi vores senest offentliggjorte forventninger.

Vi fik en god start på ekspansionsstrategien “Up-grade to next level”, der jo fokuserer på at ekspandere NKTs tre forretningsområder: Nilfisk-Advance, NKT Cables og NKT Photonics.



Og vi har fastholdt vores finansielle råderum.

På baggrund af fremgangen i 2004 har vi skærpet den finansielle målsætning for vores fremadrettede indtjening. Det kommer jeg ind på senere i beretningen.

For os, der er aktionærer i NKT, har det været positivt, at NKTs aktiekurs steg 47% hen over kalenderåret 2004.

Som det er beskrevet i vores strategiplaner, er det sigtet at fastholde en stabil ordinær dividendeudbetaling på minimum 5 kr. pr. aktie. Hertil kan komme ekstraordinære udbetalinger og aktie-tilbagekøbs-programmer som led i eventuelle ønsker om at justere vores kapitalstruktur.

I fortsættelse af den udvikling, som vi havde i 2004, indstiller bestyrelsen til generalforsamlingen, at vi - ligesom sidste år - kombinerer udbyttebetalingen for 2004 af et ordinært udbytte på 5 kr. og et ekstraordinært udbytte på 3 kr. - ialt 8 kr./aktie. Således beløber den

samlede udbyttebetaling i 2005 sig til i alt 196 mio. kr. Det svarer til, at vores aktionærer får udbetalt 75% af resultatet for 2004.

I den samlede NKT organisation er der i dag omkring 6.300 medarbejdere. 88% af disse er ansat i vores selskaber uden for Danmark.

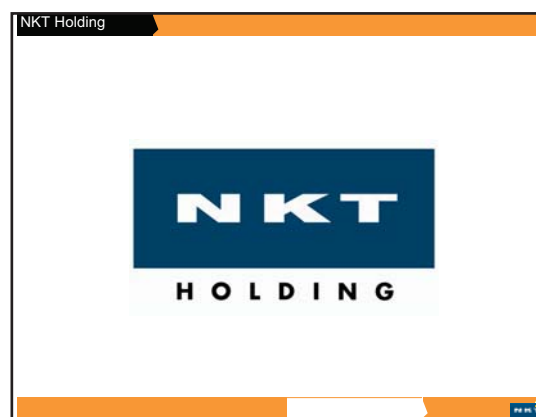
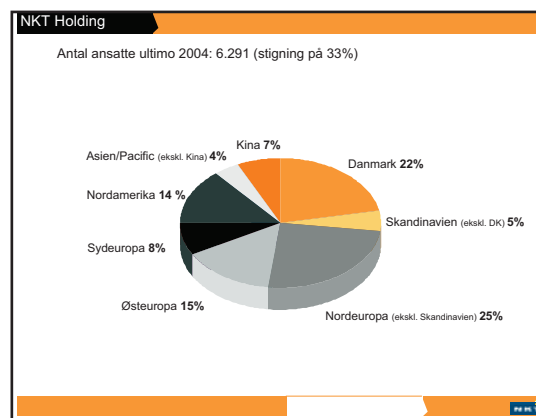
Som det fremgår af diagrammet på skærmen er vi til stede i Europa, Nordamerika og det, vi kalder Asien/Pacific, der strækker sig fra Indien til og med Australien og New Zealand.

Når vi omregner procenterne til personer, har vi tæt på 1000 medarbejdere i de østeuropæiske lande og ca. 500 i Kina. Det er Nilfisk-Advance og NKT Cables, der har etableret sig på disse markeder. De godt 800 medarbejdere i Nordamerika hører til i Nilfisk-Advance.

.....

Lad mig knytte nogle kommentarer til de enkelte selskaber i koncernen.

I NKT Holding praktiserer vi



et aktivt ejerskab i forhold til de godt 80 direkte og indirekte ejede selskaber, der indgår i NKT koncernen.

Det er NKT Holding, der har lagt den ”up-grade to next level strategi”, der er omdrejningspunktet for vores forretnings-udvikling. Gennemførelsen af strategien sker naturligvis i et tæt samspil imellem NKT Holding og de respektive selskabsledelser.

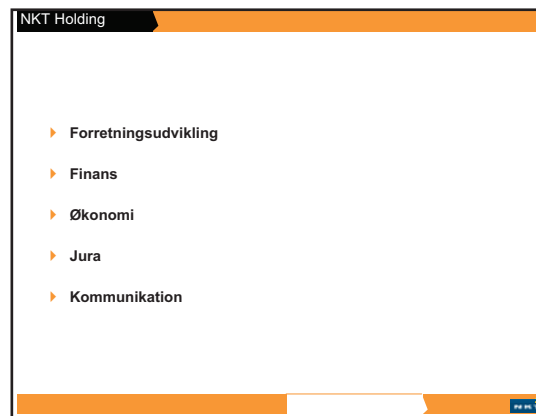
Lad mig her få lov til at give en kommentar til et spørgsmål, som vi undertiden konfronteres med i NKT, nemlig om det er relevant at opretholde en holding-selskabsstruktur anno 2005.

Når vi vælger at fastholde et NKT HOLDING som koncernens moderselskab, er det fordi vi har fundet frem til en ejerskabsmodel, der i praksis har vist sig

- effektiv
- omkostningsbesparende
- og værdiskabende

i forhold til vores selskaber og dermed også i forhold til vores aktionærer.

Ved at samle en række faglige kompetencer i NKT Holding får vores selskaber ressourcer at trække på, der er langt mere rummelige, end det ville være tilfældet, hvis selskaberne hver for sig skulle disponere over personale med spidskompetencer.



Når NKT Holdings medarbejdere træder til i forbindelse med akkvisitioner eller salg af selskaber, stiller de op med en faglig dybde og et bredt erfaringsgrundlag indenfor de mange juridiske og finansielle aspekter, der skal varetages i forbindelse med virksomheds-transaktioner.

Det betyder også, at vi ikke behøver at trække alle ledelsesressourcer ud af vores virksomheder, hver gang vi – som et led i vores ekspansionsstrategi – skal gennemføre processer, der følger i kølvandet på virksomheds-transaktioner, ejendomshandler eller andre kontraktaftaler for den sags skyld.

Som børsnoteret selskab er det tillige obligatorisk at disponere

medarbejderressourcer til en række omfattende administrative opgaver - bl.a. udarbejdelsen af vores regnskaber fire gange om året - og varetagelse af kontakten til vores aktionærer, til aktiemarkedet, til industriens organisationer o.s.v.

Ved at samle sådanne opgaver i NKT Holding sikrer vi, at vores selskabsledelser får ro til at koncentrere sig om udviklingen og driften af de forretninger, som de i sidste ende bliver målt på.

Det er således bestyrelsens klare opfattelse, at der er en god overensstemmelse imellem vores koncernstruktur og den strategi, vi arbejder efter.

.....

I vores årsrapport har vi for hvert af vores forretningsområder givet en beskrivelse af de karakteristika, der knytter sig til den enkelte virksomhed. Vi har også omhyggeligt beskrevet, hvad det er for nogle parametre - akkvisitioner, virksomhedssalg, afvikling af aktiviteter, valutaforhold,

råvarepriser og investeringer - der har påvirket udviklingen og dermed værdiskabelsen i den enkelte virksomhed.

Nilfisk-Advances hovedtal står på billedet bag mig. Det fremgår, at den positive resultatudvikling fra de foregående år er fastholdt.

Årsagen hertil er den opnåede organiske vækst, som er drevet frem af de mange nye produktlanceringer og de mange tiltag, som har effektiviseret forretningsystemet.

Med købet af ALTO og italienske Ecologica og med overtagelsen af forhandlere i Australien, Sverige og Ungarn har Nilfisk-Advance cementeret sin førende position som udbyder af rengøringsmaskiner til professionel og industriel anvendelse.

For at imødekomme forventningerne om at realisere et synergipotential på ca. 150 mio. kr. over de kommende år, har integrationen af ALTO og samordningen af aktiviteterne i de mange Nilfisk- og ALTO-virksomheder en meget høj prioritet.

Nilfisk-Advance Group			
Hovedtal			
Beløb i mDKK	2004	2003	2002
Omsætning	4.111	2.701	2.733
EBITDA	371	276	214
EBITA	268	218	153
EBIT	195	163	95
Investeret kapital	2.106	1.280	1.362
Investeringer i materielle anlægsaktiver, netto	102	47	25
Antal ansatte, gennemsnit	3.310	2.049	2.121

Et større antal produktlanceringer fandt sted i 2004. Tre serier af store og mellemstore maskiner til fejning, vask og tørring af gulve og en serie våd/tør støvsugere samt en batteridrevet udgave af den rygbårne støvsuger blev markedsført.



Der er etableret en produktionsenhed i Ungarn og i Kina, hvortil hovedparten af aktiviteterne fra ALTOs fabrikker i Danmark og Tyskland er overført. Herudover har Nilfisk-Advance etableret en støvsugerfabrik i Kina.

Konkurrencesituationen er blevet skærpet, og vi har set os nødsaget til at gennemføre ekstraordinære prisforhøjelser som følge af prisstigninger på stort set alle de råvarer, der indgår i fremstillingen af vores maskiner. Det er dog vores skøn, at vi mindst har fastholdt vores markedsandel.

NKT Cables' hovedtal viser også fremgang. Det er resultatet af den effektivitet og stabilitet, der er opnået i virksomheden over de seneste år, fordi man har gennemført omfattende restruktureringer i en

NKT Cables Group			
Hovedtal			
Beløb i mDKK	2004	2003	2002
Omsætning	3.324	2.718	2.820
EBITDA	190	166	(12)
EBITA	117	104	(699)
EBIT	115	104	(732)
Investeret kapital	679	550	502
Investeringer i materielle anlægsaktiver, netto	59	55	29
Antal ansatte, gennemsnit	2.249	2.438	2.778

række af de lande, hvor NKT Cables har produktion.

Ligeledes har NKT Cables realiseret en tilfredsstillende organisk vækst, som har bidraget til den gode resultatudvikling.

I 2004 har NKT Cables fortsat udbygningen af sin position i Europa inden for el- og energikabler, hvor der bl.a. er arbejdet på at etablere partnerlignende samarbejder med større kunder. Ligeledes har NKT Cables introduceret samproduktion med eksempelvis Ericsson Kabel i Sverige med henblik på krydsleverance af produkter, som fremstilles i små seriestørrelser. Herved får produktionsanlæggene en bedre udnyttelse.

NKT Cables Danmark har i 2004 købt et mindre, norsk selskab, der skal være udgangspunktet for en bredere markedstilstedeværelse her.

Fokuseringen på kerneforretningen ”el- og energikabler”, har medført - at emaljetrådsaktiviteterne i Polen er solgt, og jeg kan oplyse, at transaktionen netop er ”closed”



- at gummikabelproduktionen i Tjekkiet er solgt.
- at telekabelaktiviteterne i Østrig, er solgt,

Primo 2004 erhvervede NKT Cables de resterende aktier i sit kinesiske selskab, og i Tjekkiet arbejdes på en ny forenklet ejerstruktur med IØ Fonden som minoritetsaktionær.

Vores superlederkabelprojekt “Ultra”, der sker i samarbejde med amerikanske Southwire, stiler fortsat imod at sætte et superlederkabelsystem i drift i Ohios elnet til næste forår.

Hovedtallene for NKT Photonics gruppens selskaber viser et stort negativt resultat.

Med salget af en del af NKT Integration primo 2005 og afviklingen af de resterende aktiviteter i virksomheden, vil det negative resultat for denne del af vores forretning blive betydeligt mindre til næste år. Vi forudser i Photonics gruppen et driftsunderskud før afskrivninger i 2005, der ligger i niveauet 15 mio. kr.

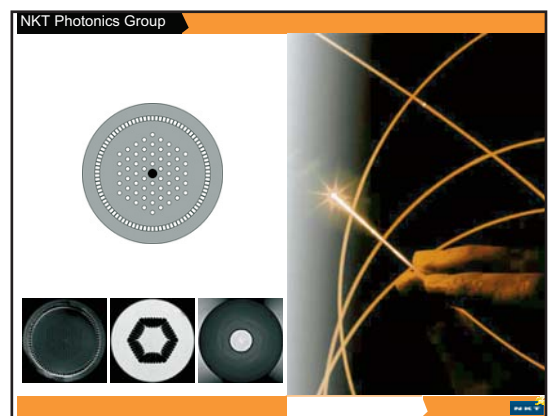
NKT Photonics Group			
Hovedtal			
Beløb i mDKK	2004	2003	2002
Omsætning	81	70	79
EBITDA	(87)	(76)	(81)
EBIT	(160)	(135)	(65)
Investeret kapital	83	124	173
Investeringer i materielle anlægsaktiver, netto	14	10	30
Antal ansatte, gennemsnit	153	165	160

Det var en alvorlig beslutning, vi traf, da vi i efteråret valgte, at NKT skulle rette sine aktiviteter i NKT Photonics gruppen imod andre sektorer end telesektoren. Det betød i praksis, at vi ville trække os ud af NKT Integration, og ikke længere markedsføre optiske chips og komponenter til telesektoren.

Med det efterfølgende salg af en del af NKT Integration til den norske virksomhed Ignis, er det lykkedes dels at bevare en del af virksomhedens arbejdspladser, dels at reducere de omkostninger, som ville have fulgt i kølvandet på lukningen af virksomheden. Vi har i vores meddelelse til Københavns Fondsbørs og i årsrapporten nøje beskrevet vores bevæggrunde for dispositionen.

I dag er det Crystal Fibre, Koheras og den tysk baserede virksomhed Lios Technology, der - støttet af NKT Research og Innovation - tegner vores optiske profil.

Crystal Fibre overtog i efteråret 2004 aktiverne i den engelske virksomhed BlazePhotonics og



positionerede sig som den ledende udbyder af krystalfibre til det globale marked. Med den udvikling, vi ser i øjeblikket, tyder alt på, at især den såkaldte air-clad fiber har interessante muligheder som komponent i højeffekt fiberlasere, der kan anvendes til f.eks. metalbearbejdning - dvs. skæring og svejsning.

Koheras overtog i maj måned 51% af den tyske virksomhed LG Laser Technologies, og primo 2005 købte vi yderligere 35% af virksomheden.

Koheras og LG, som vi kalder virksomheden til daglig, fremstiller begge laserprodukter, der anvendes i sammenhænge, hvor der med stor præcision skal måles, overvåges eller registreres forskellige parametre. Med købet af LG har Koheras fået adgang til det tyske marked, som er interessant i vores sammenhæng, fordi der her er en industriel efterspørgsel efter laser-produkter.

Den tredje af vores optiske forretninger, Lios Technology, har høstet de første resultater af sine bestræbelser på at markedsføre sine



temperatur-overvågnings-systemer til andre anvendelser end til brandovervågning i tunneller.

De tre selskaber arbejder i tæt samspil med NKT Research & Innovation, og vores produkter har nået adskillige banebrydende landvindinger. Både Crystal Fibre og Koheras har begge modtaget anerkendelse i form af en amerikansk prisbelønning for udvikling af innovative produkter.

De tre virksomheder har i 2004 stadig haft status af udviklings-selskaber, men i takt med den stigende ordreindgang, som vi nu ser, vil de gradvist etablere sig som industrielle produktionsvirksomheder.

Medio året blev vores overfladebehandlings-aktiviteter udskilt fra NKT Research & Innovation i et selvstændigt selskab under navnet Nanon (tidligere Adsphere). Virksomheden fokuserer på at udvikle teknologier til behandling af overflader, der skal have en anden karakter, end den, som materialet egentlig tilsiger.



For NKT Flexibles, som vi ejer 51% af, blev 2004 et regnskabsmæssigt meget utilfredsstillende år.

Omsætningen blev lavere og underskuddet større, end vi havde forventet.

Årsagen hertil var en lav ordrebeholdning ved årets indgang, få udbud af projekter og skærpet konkurrence på markedet for fleksible rør til offshore sektoren.

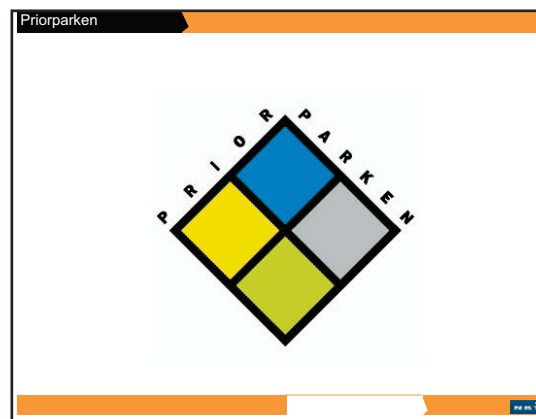
Vi har ved tidligere lejligheder meddelt, at vi ikke på sigt ser NKT som værende den langsigtede ejer af NKT Flexibles. Men da vi føler, at der ligger værdifulde kompetencer og interessante perspektiver i selskabet, vil vi sammen med vores joint venture partner, Stolt Offshore, videreudvikle NKT Flexibles, indtil ejerspørgsmålet kan løses til gavn for virksomheden, for NKT og for Stolt Offshore.

Et meget positivt element er det, at NKT Flexibles i 2004 har haft en betydelig stigning i ordreindgangen, således at vi ved indeværende års start havde en ordrebeholdning på knap 400 mio.

NKT Flexibles			
Hovedtal			
Beløb i mDKK	2004	2003	2002
Omsætning	197	305	223
EBITDA	(34)	(6)	(16)
EBIT	(61)	(32)	(168)
Investeret kapital	319	315	326
Investeringer i materielle anlægsaktiver, netto	5	7	7
Antal ansatte, gennemsnit	225	222	227

kr. til levering i de kommende år.
Så stor en ordrebeholdning har vi ikke haft på noget andet tidspunkt i virksomhedens "historie".

Som nævnt tidligere har ejendomsselskabet Priorparken solgt stort set hele sin ejendomsportefølje, og virksomheden er nu under afvikling.



Inden jeg går over til regnskabet, vil jeg nævne, at den medvind, vi oplevede i 2004 har skabt et nyt udgangspunkt for NKT koncernens fremadrettede udvikling.

Dette har givet os anledning til at revurdere den finansielle målsætning for "Up-grade to next level strategien" - altså vores ekspansions-strategi.

Det er således nu vores ambition i 2008 at realisere en omsætning i niveauet 10 mia. kr. - svarende til en gennemsnitlig vækst på 7% p.a. Væksten planlægger vi at opnå dels som organisk vækst, dels via tilkøb af forretningsaktiviteter,

NKT Holding	
Revurderet strategisk målsætning	
▶ Omsætningsmål i 2008	~ 10 mia. DKK (øget fra 8,5 mia. DKK) ~ gnst. stigning på 7 % p.a.
▶ Driftsresultat (EBIT)	~ 7 % i 2008 (stigning fra 6%)
▶ Egenkapitalandel	~ 40% og gearing ~ 40% i 2008
▶ Min. årligt udbytte på 5 DKK / aktie	
▶ Sikre yderligere vækstpotentiale i 2008 - og fremover	

der passer ind i vores eksisterende selskabsportefølje.

Indtjeningsmæssigt er det vores mål, at vi i 2008 skal nå et driftsresultat på EBIT-niveau, der svarer til 7% af omsætningen, hvor vi før havde sat et mål på 6%.

Det er fortsat målsætningen gradvist at ændre koncernens kapitalstruktur i retning af en egenkapitalandel på 40% og en gearing på 40% samt at fastholde en stabil ordinær dividendeudbetaling på minimum 5 kr. pr. aktie.

.....
(Regnskabet)

Årsrapport 2004 for NKT Holding A/S er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser, danske regnskabsvejledninger samt de krav, som Københavns Fondsbørs stiller til regnskabsaflæggelse for børsnoterede virksomheder, og vi har anvendt samme regnskabspraksis som sidste år.

På side 32 i den trykte årsrapport

beregnet vores organiske vækst til 4%.

Som det kan ses på oversigten, var der - bortset fra i NKT Flexibles - omsætningsmæssig vækst i alle vores forretningsområder.

Ligesom sidste år ligger 88% af vores omsætning uden for Danmark.

.....

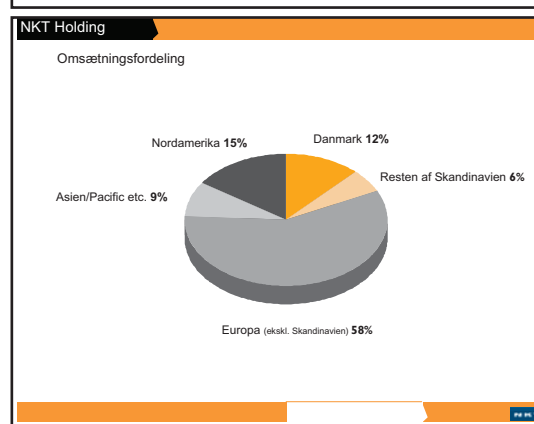
Vores resultat er præget af poster af engangskaraktter fra salg af ejendomme i Priorparken, salget af NKT Integration og NKT Cables i Østrig

Driftsresultatet før afskrivninger blev 616 mio. kr. og resultatet efter afskrivninger og nedskrivninger blev 247 mio. kr.

Når vi herefter medtager finansielle poster, skat og minoritetsinteresser kommer vi frem til et bundlinie-resultat på 262 mio. kr., som er 177 mio. kr. bedre end i 2003.

Det billede, som vi nu har sat på skærmen viser udviklingen i

NKT Holding						
Udvikling pr. forretningsområde						
Beløb i mDKK	Realiseret 2003	Akquisitioner, valuta- og metalpriser	Vækst	Realiseret 2004	Nominal Vækst	Organisk Vækst
Niifisk-Advance Group	2.701	1.222	188	4.111	52%	7%
NKT Cables Group	2.718	421	185	3.324	22%	7%
NKT Photonics Group	70	7	4	81	16%	6%
NKT Flexibles	305	315	(108)	197	(35)%	(35)%
Øvrige	30	222	(18)	12		
	5.824	1.650	251	7.725	32%	4%



NKT Holding			
Resultatopgørelse			
Beløb i mDKK	2003	2004	Ændring
Nettoomsætning	5.824	7.725	1.901
EBITDA	386	616	230
Nedskrivninger	(25)	(57)	(32)
Af- og nedskrivninger	(269)	(312)	(43)
EBIT	92	247	155
Finansielle poster, netto	16	(10)	(26)
Skat	(31)	6	37
Minoritets interesser	8	19	11
	85	262	177

NKT Holding			
Driftsudvikling over 3 år			
Beløb i mDKK	2004	2003	2002
Niifisk-Advance Group	371	276	214
NKT Cables Group	201	166	109
NKT Photonics	(74)	(76)	(81)
Øvrige	(44)	(15)	(78)
Sammenligneligt EBITDA	454	351	164
Poster af engangskaraktter, netto	162	35	4
Rapporteret EBITDA	616	386	168
Afskrivning og amortiseringer	(312)	(269)	(401)
Nedskrivninger	(57)	(25)	(690)
Rapporteret EBIT	247	92	(923)

gennemførte akkvisitioner, hvor ALTO alene indgår med ca. 1,2 mia. kr.

Egenkapitalen udgør 2,9 mia. kr. Det er på niveau med sidste år.

Det er fortsat intentionen at forøge vores værdiskabelse ved at reducere den investerede kapital.

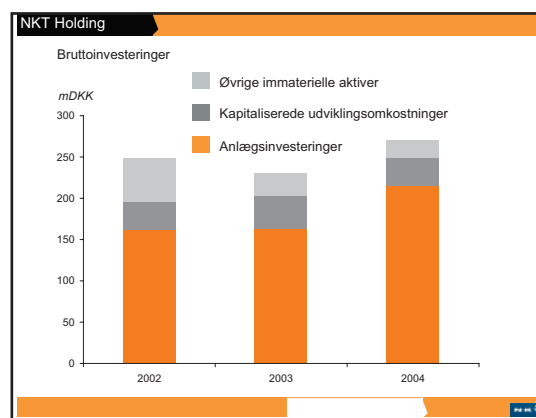
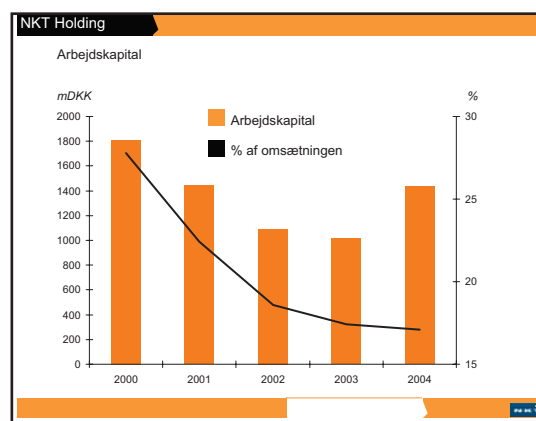
Og jeg kan her nævne, at der konstant er fokus på at tilpasse arbejdskapitalen i forhold til vores virksomheders aktivitetsniveau.

I den trykte årsrapport har vi på siderne 19 og 23 vist den positive udvikling i Nilfisks og Cables' arbejdskapital.

Vi har i 2004 gennemført anlægsinvesteringer for ca. 260 mio. kr.

På billedet viser vi udviklingen i NKTs bruttoinvesteringer hen over de seneste 3 år og på side 19 og 22 er de tilsvarende billeder vist for Nilfisk og Cables.

Den nettorentebærende gæld beløb sig ultimo 2004 til 333 mio. kr. imod et rentebærende aktiv i 2003 på 409.

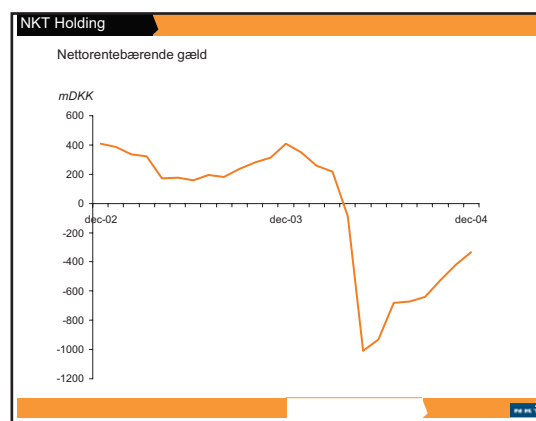


Beløb i mDKK	2003	2004	2002
Saldo primo	409	407	71
Salg af ejendom/ændring minoriteter	318	0	265
Akkvisitioner	(972)	0	0
Afløb restruktureringshensættelser	(11)	(85)	0
Årets øvrige likviditet m.v.	123	187	171
Udbytte til aktionærerne	(200)	(100)	(100)
Saldo ultimo	(333)*	409	407

* Gæld

Hermed har vi i 2004 ændret vores kapitalstruktur i retning af en vis gearing, hvilket er i overensstemmelse med vores strategi. Den rentebærende gæld svarer til en gearing på 11%, der skal ses i sammenligning med vores målsætning om en gearing på 40%.

På grafen bag mig, ser vi, hvorledes den nettorentebærende gæld har udviklet sig hen over året i 2003 og 2004. Det afspejler for begge års vedkommende, at der er et udtalt sæsonmønster i specielt NKT Cables. For 2004 er udviklingen også præget af akkvisitioner, bygningssalg og udbyttebetaling.

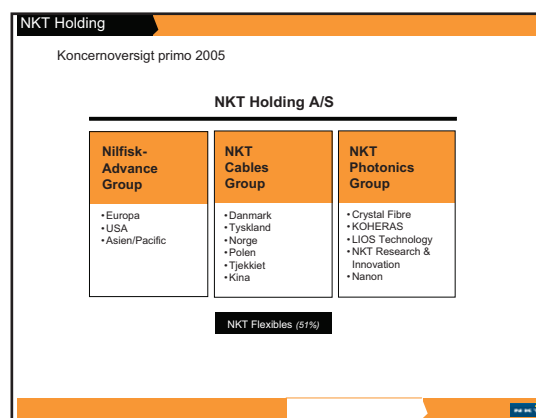


Vi kan konkludere, at vi fortsat har et solidt finansielt grundlag.

.....

Vores forventninger til 2005 er formuleret med udgangspunkt i

- de nye regnskabsstandarder, som vi skal følge for 2005 regnskabet,
- i en koncernstruktur, som den ser ud i dag,
- at de nuværende trends i de



internationale konjunkturer
fortsætter






- samt at råvarepriser, rente- og valutakursniveauet ikke ændres væsentligt.

På den baggrund forventer vi, at NKT koncernens selskaber tilsammen får en omsætning i niveauet 8 mia. kr. Det svarer til en organisk vækst på 4%.

Vi forventer en overskudsgrad på EBIT-niveau i overkanten af 5% af omsætningen, og vi forudser et resultat efter skat i overkanten af 300 mDKK.

Som udviklingen er forløbet i det første kvartal af 2005 er der - her nogle få dage efter kvartalets afslutning - ikke anledning for os til at ændre disse forventninger.

Hermed indstiller bestyrelsen årsrapport 2004 til generalforsamlingens godkendelse.

NKT Holding	
Forventninger til 2005	
	<ul style="list-style-type: none">▶ Omsætning i niveauet 5 mia. DKK▶ Organisk vækst 4 %▶ Driftsresultat (EBIT) ~7 %
	<ul style="list-style-type: none">▶ Omsætning i underkanten af 3 mia. DKK▶ Organisk vækst 3 %▶ Driftsresultat (EBIT) > 4%
	<ul style="list-style-type: none">▶ Omsætning ~ 100 mDKK (25% stigning på uændret basis)▶ Driftsresultat (EBITDA) ~ mDKK (15)
	<ul style="list-style-type: none">▶ Betydelig omsætningsstigning▶ Betydelig resultat (EBITDA) forbedring▶ Nettoresultat (NKT andel 51%) ~ mDKK(20)
	<ul style="list-style-type: none">▶ Omsætning ~ 8 mia. DKK (organisk vækst 4 %)▶ Driftsresultat (EBIT) i overkanten af 5 %▶ Nettoresultat i overkanten af 300 mDKK

IJ.31.3.2005