

150

150 years of making
life sound better



Hear More, Do More, Be More

Resumé af GN Store Nords årsrapport 2018

2018-resultater: 13% organisk vækst og stigning i EBITA-margin

Højdepunkter 2018

GN-koncernen

- Omsætningen steg til DKK 10,6 milliarder. Den organiske vækst var på 13%, sammenlignet med 8% i 2017
- Det primære driftsresultat (EBITA) blev DKK 2,0 milliarder, 12% højere end i 2017
- Overskudsgraden (EBITA-margin) blev på 18,4%, sammenlignet med 18,2% i 2017
- Indtjening per aktie (EPS) steg 15% til DKK 9,25, sammenlignet med DKK 8,07 i 2017
- GN udbetalte DKK 1,2 milliarder til aktionærene via aktie-tilbagekøb og udbytte i 2018

GN Store Nord øgede i 2018 omsætningen til DKK 10.607 millioner fra DKK 9.585 millioner i 2017. Den organiske omsætningsvækst var 13% mod 8% i 2017. Udviklingen i valutakurser bidrog med omkring (3)%, og M&A-aktiviteter bidrog med omkring 1%. Den solide vækst afspejler en stærk udvikling i både GN Hearing og GN Audio på baggrund af innovative produktporteføljer og stærk kommerciel eksekvering.

GNs primære driftsresultat (EBITA) i 2018 steg til DKK 1.956 millioner, hvilket var 12% højere end i 2017. GNs forbedrede indtjening afspejler den stærke udvikling i omsætningen og blev opnået trods betydelige investeringer i fremtidige vækstmuligheder på tværs af koncernen. Overskudsgraden (EBITA-margin) blev 18,4% mod 18,2% i 2017.

Dermed rundede GN vigtige finansielle milepæle i sit 150. leveår. GN blev stiftet og børsnoteret i København 1. juni 1869.

GN Hearing

- Organisk omsætningsvækst på 7% i 2018. Stærk momentum med 10% organisk omsætningsvækst i 4. kvartal 2018
- I august 2018 lanceredes ReSound LiNX Quattro, verdens første Premium Plus-høreapparat
- Det primære driftsresultat (EBITA) steg 4% sammenlignet med 2017, svarende til en overskudsgrad (EBITA-margin) på 20,5%

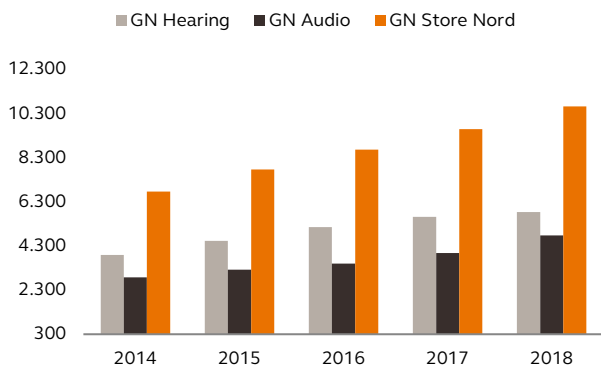
GN Hearing fortsatte i 2018, det andet år af strategien for 2017 – 2019, med at levere stærke resultater. Den organiske omsætningsvækst blev 7% mod de forventede ”mere end 6%”. Omsætningen udgjorde i alt DKK 5.833 millioner mod DKK 5.615 millioner i 2017. Det primære driftsresultat (EBITA) voksede med 4% til DKK 1.194 millioner. EBITA-marginen blev 20,5%, hvilket var på linie med forventningerne og resultatet året før.

GN Hearing fortsatte den globale udrulning af den komplette ReSound LiNX 3D-produktfamilie. Ydermere forstærkede GN Hearing sit førende produktsortiment med lanceringen af ReSound LiNX Quattro – verden første Premium Plus-høreapparat.

GN Hearing indgik i 2018 et nyt teknologisk partnerskab med Google, som betyder, at GN Hearing forventer at være først med denne teknologi til at tilbyde komplet streaming fra Android-enheder. Ligeledes udvidede GN Hearing sin partnerskabsaftale med Cochlear, den globale leder inden for implanterbare høreapparater. Aftalen sigter mod en tættere integration mellem Cochlear- og GN Hearing-teknologier.

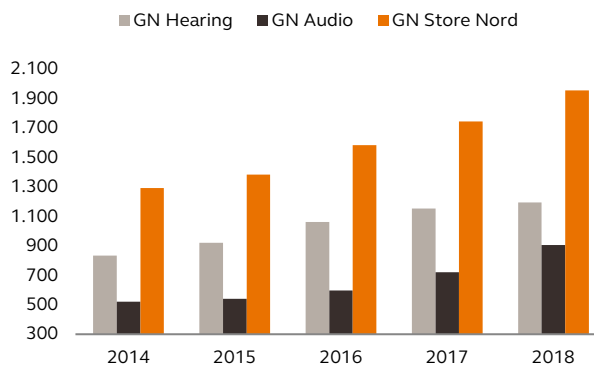
Omsætning

DKK millioner



EBITA

DKK millioner



Alle tre salgsregioner bidrog med stærk vækst i løbet af året. I Nordamerika fortsatte GN Hearing med at tage markedsandele i det uafhængige marked drevet af både ReSound LiNX 3D og ReSound LiNX Quattro. Desuden styrkede GN Hearing sin position som næststørste leverandør til US Veterans Affairs-hospitalerne i 2018, en vigtig kanal, der tegner sig for omkring 20% af det amerikanske marked. I APAC og Emerging Markets fortsatte GN Hearing med at levere tocifret organisk omsætningsvækst med særlig stærk vækst i blandt andet Kina, hvor ReSound LiNX 3D blev lanceret i oktober 2018. I Europa fortsatte GN Hearing med at vinde markedsandele i flere vigtige markeder, herunder Frankrig og Spanien.

I december 2018 blev Jakob Gudbrand udnævnt som ny administrerende direktør for GN Hearing efter Anders Hede-gaard. Jakob Gudbrand har været chef for en division med en omsætning på DKK 16 milliarder and 6.500 medarbejdere i amerikanske Thermo Fisher Scientific. Jakob Gudbrand tiltrådte 18. februar 2019 og tilfører virksomheden betydelig international ledelseserfaring fra en højteknologisk vækst- og innovationsdrevet virksomhed.

GN Audio

- Organisk omsætningsvækst på 21% i 2018
- Det primære driftsresultat (EBITA) steg 26% til DKK 905 millioner svarende til en overskudsgrad på 19,0% mod 18,2% i 2017
- Lancering af Jabra Engage headset-serien styrkede GN Audios lederskab på det attraktive professionelle marked
- Lancering af vigtige tilføjelser til Jabra Elite-familien medvirkede til stærk organisk vækst på forbrugermarkedet

GN Audio fortsatte med at levere meget stærke resultater i det andet år af strategien med stærk vækst i både omsætning og driftsresultat. Den organiske omsætningsvækst på 21% var en anelse over de opdaterede forventninger, som lød på 16-19%. Omsætningen for året blev DKK 4.774 millioner sammenlignet med DKK 3.970 millioner i 2017. Det primære driftsresultat (EBITA) beløb sig til DKK 905 millioner, hvilket svarer til en stigning på 26%. Overskudsgraden (EBITA-margin) nåede 19,0% sammenlignet med 18,2% i 2017. Dermed overgik GN Audio også på dette punkt forventningerne, der oprindeligt lød på "mere end 18 procent".

Udviklingen er et resultat af en førende produktportefølje og suveræn eksekvering i markederne. Den positive udvikling i det professionelle marked (CC&O) betød, at GN Audio opnåede en meget betydelig vækst i alle regioner. Dette var især drevet af udviklingen i Unified Communications (UC), hvor GN Audio har taget betydelige markedsandele. GN Audios løbende repositionering af forretningen målrettet forbrugersegmentet resulterede i stærk organisk omsætningsvækst drevet blandt andet af den meget vellykkede Jabra Elite-produktfamilie, som fortsat er genstand for fremragende anmeldelser og feedback.

GN Audio har i løbet af året fortsat investeret i at fastholde de attraktive vækstrater. Investeringerne har været bredt funderet og dækker både konkrete produkter, salg, marketing og specifikke mindre opkøb, inklusive audEERING i Tyskland og Innova i Indien.

GN Audio forventer, at markedet for UC-løsninger vil fortsætte med at vokse i de kommende år. Udviklingen går fra fortrinsvis at omfatte store virksomheder til også at omfatte mindre og mellemstore virksomheder. I de senere år har GN Audio haft betydelig succes med leverancer af intelligente audiopløsninger til større virksomheder, der implementerer UC-løsninger.

Forventninger

GNs finansielle mål for 2019 - det tredje år af strategien - lægger op til fornyet stærk profitabel vækst. GN Hearing forventes at levere organisk vækst i omsætningen på omkring 7%. For GN Audio er forventningen mere end 15% organisk vækst. GN Hearings overskudsgrad (EBITA-margin) forventes at lande på mere end 20%, mens forventningen for GN Audio er mere end 19%. GN Store Nords effektive skatteprocent ventes at blive omkring 23%.

Aktionærafkast

GNs aktiekurs lukkede året 2018 i kurs DKK 243 - en stigning på 21% i forhold til 2017. I 2018 tilbagebetalte GN omkring DKK 1,2 milliarder til aktionærene via udbytte og aktietilbagekøb. Bestyrelsen vil på generalforsamlingen i 2019 foreslå at udbetale udbytte svarende til DKK 1,35 per aktie mod DKK 1,25 per aktie året før.

Finansielle forventninger 2019**

| | Organisk omsætningsvækst | EBITA | Effektiv skatteprocent |
|------------------------|--------------------------|---------|------------------------|
| GN Hearing | ~ 7% | > 20% | |
| GN Audio | > 15% | > 19%* | |
| Øvrige (DKK millioner) | | ~ (150) | |
| GN Store Nord | | | ~23% |

* For ekstraordinære engangsomkostninger i forbindelse med overtagelsen af Altia Systems Inc. (offentliggjort den 19. februar 2019), som påvirker GN Audios EBITA-margin negativt med ca. 1 procentpoint i 2019. Købet forventes at være få effekt på GN Audio's finansielle resultater fra 2020.

** Baseret på valutakurser per 1. februar 2019.

Hoved- og nøgletal

| DKK millioner | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| GN Hearing | | | | | |
| Omsætning | 3.892 | 4.526 | 5.156 | 5.615 | 5.833 |
| Omsætningsvækst | 7% | 16% | 14% | 9% | 4% |
| Organisk vækst | 8% | 9% | 6% | 6% | 7% |
| Bruttomargin* | 68,8% | 67,4% | 69,0% | 69,4% | 69,2% |
| EBITA* | 833 | 921 | 1.062 | 1.153 | 1.194 |
| EBITA-margin* | 21,4% | 20,3% | 20,6% | 20,5% | 20,5% |
| ROIC (EBITA/Investeret kapital) | 16% | 16% | 17% | 18% | 19% |
| Frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder | 368 | 456 | 704 | 866 | 574 |
| Cash conversion (frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder/EBITA) | 44% | 50% | 66% | 75% | 48% |
| GN Audio | | | | | |
| Omsætning | 2.871 | 3.229 | 3.495 | 3.970 | 4.774 |
| Omsætningsvækst | 10% | 12% | 8% | 14% | 20% |
| Organisk vækst | 11% | 2% | 7% | 10% | 21% |
| Bruttomargin | 53,6% | 52,6% | 52,7% | 53,2% | 53,2% |
| EBITA* | 521 | 540 | 597 | 721 | 905 |
| EBITA-margin* | 18,1% | 16,7% | 17,1% | 18,2% | 19,0% |
| ROIC (EBITA/Investeret kapital) | 57% | 47% | 41% | 46% | 59% |
| Frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder | 340 | 271 | 523 | 481 | 798 |
| Cash conversion (frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder/EBITA) | 65% | 50% | 88% | 67% | 88% |
| GN Store Nord | | | | | |
| Omsætning | 6.763 | 7.755 | 8.651 | 9.585 | 10.607 |
| Omsætningsvækst | 8% | 15% | 12% | 11% | 11% |
| Organisk vækst | 9% | 6% | 6% | 8% | 13% |
| Bruttomargin* | 62,4% | 61,2% | 62,4% | 62,7% | 62,0% |
| EBITA* | 1.196 | 1.383 | 1.583 | 1.744 | 1.956 |
| EBITA margin* | 17,7% | 17,8% | 18,3% | 18,2% | 18,4% |
| Resultat af primær drift rapporteret | 1.132 | 1.149 | 1.445 | 1.558 | 1.796 |
| Finansielle poster, netto | (80) | (138) | (52) | (60) | (203) |
| Resultat før skat rapporteret | 1.057 | 1.016 | 1.395 | 1.504 | 1.606 |
| Effektiv skatteprocent | 29% | 26% | 22% | 25% | 22% |
| Årets resultat rapporteret | 749 | 747 | 1.086 | 1.122 | 1.247 |
| Samlede aktiver | 10.229 | 11.176 | 12.835 | 11.737 | 13.017 |
| Koncernens egenkapital | 5.667 | 5.764 | 5.620 | 4.783 | 5.096 |
| ROIC (EBITA/Investeret kapital) | 19% | 20% | 20% | 21% | 24% |
| Resultat pr. aktie (EPS) | 4,61 | 4,79 | 7,34 | 8,07 | 9,25 |
| Resultat pr. aktie, fuldt udvandet (EPS udvandet) | 4,57 | 4,77 | 7,32 | 8,02 | 9,13 |
| Køb af materielle aktiver | (95) | (171) | (106) | (103) | (160) |
| Frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder | 561 | 607 | 1.179 | 1.134 | 1.110 |
| Cash conversion (frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder/EBITA) | 47% | 44% | 74% | 65% | 57% |
| Soliditetsgrad | 55,4% | 51,6% | 43,8% | 40,8% | 39,1% |
| Nettorentebærende gæld | 1.631 | 2.212 | 3.377 | 3.035 | 3.234 |
| Nettorentebærende gæld (periode ultimo)/EBITDA | 1,1 | 1,4 | 1,9 | 1,6 | 1,5 |
| Udbytteprocent | 19% | 20% | 16% | 16% | 16% |
| Aktietilbagekøb** | 877 | 1.162 | 1.272 | 1.372 | 1.061 |
| Udestående aktier, ultimo perioden (tusinder) | 159.592 | 152.254 | 143.471 | 136.443 | 132.576 |
| Gennemsnitligt antal udestående aktier (tusinder) | 162.238 | 156.013 | 147.967 | 138.980 | 134.114 |
| Gennemsnitligt antal udestående aktier, fuldt udvandet (tusinder) | 163.619 | 156.734 | 148.361 | 139.968 | 135.864 |
| Egne aktier, ultimo perioden (tusinder) | 8.429 | 9.937 | 11.317 | 9.241 | 13.108 |
| Børskurs ultimo perioden | 135 | 125 | 146 | 201 | 243 |
| Markedsværdi | 21.513 | 19.032 | 20.990 | 27.357 | 32.256 |

*EBITA: Eksklusive gevinst (tab) ved afhændelse af aktiviteter og afskrivninger på erhvervede immaterielle aktiver, inklusive afskrivninger på udviklingsprojekter og internt udviklet software

**Inklusive tilbagekøb, som er en del af de aktiebaserede incitamentsprogrammer

Note: 2014 - 2017 er ikke justeret for ændringer relateret til IFRS 9 og IFRS 15