



Generalforsamling i Ambu A/S

Ledelsens beretning

Bestyrelsesformand Jens Bager

Året 2014/15 har været et travlt år i Ambu. Og et år præget af både ekspansion og konsolidering.

Vi har set en fortsat stærk vækst i det område, vi kalder visualisering. Det vil sige Ambus engangs-videoskoper, hvis fordele flere og flere hospitaler verden over har fået øjnene op for.

Ambu har også udvidet sin visualiserings-platform og lanceret et nyt produkt inden for et område, som er helt nyt for Ambu, nemlig urologi. Her er der tale om, at Ambu har bygget videre på den teknologiske platform bag Ambu aScope, som bruges i luftvejene, og udviklet et nyt videoskop til brug i urinvejene.

Det forgangne år har cementeret Ambus solide position i USA, som er et af verdens største markeder for hospitalsudstyr. Vi har ændret og effektiviseret vores forsyningskæde væsentligt ved at outsource og sammenlægge lagerfunktioner. Vi har en høj, stabil vækst i USA og har i år skabt lige under 50% af vores omsætning her.

aScope får en stor del af opmærksomheden, når man gør status i Ambu, men det er vigtigt – og glædeligt, ikke mindst – at Ambu har en robust kerneforretning. Der er mange pålidelige Ambu-produkter på arbejde hver eneste dag på hospitaler lige fra Slagelse til Singapore. Og i år har vi lanceret børnestørrelser af vores 3. generations-larynxmaske, Ambu AuraGain. Det er strategisk vigtigt, fordi disse produkter giver os bedre mulighed for at vinde udbud og sikre et stærkt salg på tværs af anæstesi-porteføljen.

Vi har nu gennemført to ud af de fire år i den strategiperiode, vi kalder Climbing New Heights, og jeg kan konstatere, at de mål, som Ambu har sat til indfrielse i 2017, er inden for rækkevidde. Det gælder både omsætning og indtjening.

For otte kvartaler siden – dvs. 1. kvartal af strategiperioden tilbage i 2013/14 – var Ambus vækst negativ med 4 procent som følge af ændringer i set-uppet i USA, men i de seneste syv kvartaler har Ambu opnået høj organisk vækst på mellem 8 og 11 procent. Vækstraterne for de fleste konkurrenter er væsentligt lavere.

For mig at se er der én afgørende årsag til Ambus succes, nemlig at man ikke hviler på laurbærrerne. Ambu fokuserer på innovation, og det giver resultater. Ambu er en virksomhed, der er 78 år gammel, men formår at holde sig ung via en kontinuerlig indsats for at innovere og fokusere på produkter af høj kvalitet til gavn for læger og patienter.

Ambu har desuden opbygget et solidt globalt fodfæste i form af sin produktion, sin forsyningskæde og sine salgskanaler. Med andre ord er kapaciteten på plads og der er gode muligheder for at skalere yderligere på alle væsentlige områder.

Også på aktionær-fronten er Ambu blevet en mere global virksomhed. I løbet af året har Ambus direktion haft mange møder med investorer i Danmark, Europa og USA. Det være sig både institutionelle og private investorer.

Ambu havde den 30. september 2015, 5.223 navnenoterede aktionærer. Det er en tilgang på 48 procent i forhold til sidste år. Og den internationale ejerandel er steget fra 20 til 25 procent siden sidste år.

På bestyrelsens vegne kan jeg sige, at det er positivt og spændende at arbejde under den stigende bevågenhed, som jeg personligt mener, at Ambu fuldt ud fortjener.

Jeg vil nu give ordet til administrerende direktør Lars Marcher, som vil fortælle mere detaljeret om året der er gået og om, hvordan vi arbejder på at realisere de ambitiøse mål i Climbing New Heights.

CEO Lars Marcher

Vi havde en vækst på 9% i lokal valuta og 19% omregnet i danske kroner. Her er tale om ren organisk vækst, idet vi ikke har foretaget opkøb i år. Det gav en omsætning på næsten 1,9 milliarder kroner. Og dermed er afstanden ganske kort op til de 2 milliarder, som vi skal opnå i strategiperioden.

Bruttomarginen er faldet cirka to procentpoint fra sidste år og er nu 48,5%. Dette fald hænger sammen med effekt fra valutakurser, og jeg hæfter mig ved, at vores bruttomargin er forbedret hvert kvartal hen over året. Det samme gør sig gældende for vores EBIT-margin, som blev 12,5% for året. Det er samme tal som sidste år, men bemærk, at det er inklusive valutapåvirkninger på ca. to procent-point. I absolutte tal blev vores EBIT på 236 mio. kr., hvilket er 38 millioner mere end sidste år. De frie pengestrømme blev 107 mio. kr. før særlige poster, og gearingen endte på 2,2.

I løbet finansåret har vi løbende justeret vores forventninger til årets resultater. Den seneste justering er fra 3. kvartalsregnskabet i august. Alle udmeldte forventninger kan ses på side 13 i årsrapporten. Med en solid præstation i 4. kvartal, godt momentum i vores vækstprodukter og en forsyningskæde, der kører glat har vi indfriet eller overgået vores seneste forventninger. Alt i alt er det solide finansielle resultater for 2014/15, og vi er klar til at fortsætte vores rejse med 2017-målene.

Hvis vi ser på udviklingen i de seneste fem år, så står det klart, at Ambu er på den rette kurs. Vores organiske vækst er steget støt. Og selvom vi havde et – i Ambu-sammenhæng – svagt år i 2011/12, så er trenden klar. Ambu er en stærk vækstcase. Samtidigt er vores omkostningsprocent faldende over årene. Det skyldes, at vi arbejder ganske fokuseret med at nedbringe vores omkostninger. Og vores vækst driver øget skalering. Det betyder, at jo større vi bliver, jo færre øre bruger vi per tjent krone. Og vores EBIT, som jo er indtjening før renter og skatter, er markant øget særligt i de to seneste finansår.

Når vi ser på geografien, så ser vi for første gang, at USA har den største andel af omsætningen. Det skyldes til dels at den amerikanske dollar er historisk stærk, hvilket reducerer Europas del af omsætningen til fordel for Nordamerika, og dels at vi har haft en støt og stabil vækst i USA gennem de seneste 7 kvartaler. Det overordnede billede er, at vores to primære regioner begge er særdeles stærke. Vi har vækst på 11% i Europa og 8% i USA. Det er væsentligt over markeds-væksten.

Det segment, vi kalder Resten af verden – og som består af Asien, Oceanien, Mellemøsten og Latinamerika – bidrager i 2014/15 med 12% af omsætningen, hvilket er over 225 mio. kr. Væksten har ikke været så høj i Mellemøsten og Latinamerika, men alligevel var den samlede vækst i dette forretningsområde 7%.

Hvis vi lægger snittet lidt anderledes og ser på vores forretningsområder, så er det tydeligt, at vores anæstesi-forretning er dominerende med en vækst på 16%, og Anaesthesia udgør dermed 59% af vores totale omsætning. Samtidig ligger en solid del af vores kerneforretning i forretningsområdet Patient Monitoring & Diagnostics. Her vokser vi med 4%, hvilket afspejler markedsvæksten. Vores mindste forretningsområde – Emergency Care – er i stor udstrækning baseret på projektsalg, og i år har ordrene været beskedne sammenlignet med tidligere år. Vi har derfor negativ vækst på 9% i dette forretningsområde.

Som vi lige så, så er væksten 4% i Patient Monitoring & Diagnostics. Den vækst kommer fra et kardiologi-segment, der vokser som markedet og et neurologi-segment, der har cirka 10% vækst, hvilket er mere end hos konkurrenterne. Ambu er fortsat markedsleder i både kardiologi og neurologi. Jeg er overbevist om, at vi kan investere klogt i dette forretningsområde i den nuværende strategiperiode og dermed fortsætte med at udbygge det solide fundament vi har skabt gennem årene. Vi købte Unomedicals elektrodeforretning i 2012, og vi har nu frasolgt produktionsdelen til en indisk partner, som i forvejen var underleverandør af færdigvarer til Ambu. Vi har valgt denne strategi for at simplificere vores produktion og holde fokus på vores fabrikker i Asien og USA.

Vores kerne-anæstesi-forretning – hvilket vil sige uden videokoper – voksede med 4% i 2014/15. Vi fortsætter med at vinde andele af markedet i USA og Asien. Vi har succes med vores krydssalg, hvilket betyder at når en kunde er interesseret i et visualiseringsprodukt, så tilbyder Ambu også vores øvrige anæstesi-produkter. Samlet giver det os en stærk vækst i salget af masker, circuits og ventilationsposer.

Vi har talt meget om aScope i år, og vækstraterne viser, at opmærksomheden er fortjent. Væksten i videokoper var 158% i 2014/15, hvor vi nu har aScope 3 lanceret på alle vores markeder. Hvis vi kigger på antal solgte skoper, så er vi tæt på 100.000 i år sammenlignet med lige under 40.000 sidste år.



Og så har vi lanceret et nyt urologi-videoskop. Sammen med Coloplast har vi siden 2013 udviklet et nyt, unikt produkt. Lidt enkelt sagt, har vi kombineret Ambus tekniske viden om videokoper til engangsbrug med Coloplasts viden om urologi. Dette er en milepæl for Ambu og et bevis på, at vores aScope-teknologi er en platform, der kan bruges på tværs af lægefaglige områder, når vi udvikler produkter, der løser specifikke problemer for læger og patienter. Derfor vil jeg gerne kort fortælle, hvad urologer skal bruge det nye engangs-videoskop til.

Det handler om, at læger placerer urinvejs-stenter for at lede urinen fra nyrerne til blæren i patienter. For eksempel efter en operation. Denne stent skal på et tidspunkt fjernes igen. Den eksisterende måde at gøre dette på er at bruge et flergangs-videoskop og et såkaldt grasper tool. Dvs. en lang tang med en krokodille-mund på. Det kræver to hænder at styre videokopet, så urologen får typisk hjælp af en kollega til at styre grasperen. Vores koncept er et videoskop med indbygget grasper, hvilket betyder, at urologien kan udføre proceduren selv. Og så er det hele leveret sterilt og til engangsbrug.

Produktet har fået god feedback fra urologer i løbet af projektets kliniske tests, og Coloplast begynder at sælge produktet til deres europæiske kunder her i december og i løbet af det nye år vil det også blive introduceret på det amerikanske marked. Og netop fordi der er tale om et engangs-videoskop har urologi-produktet samme fordele som aScope har. Uanset hvilket lægefagligt område vores aScope-teknologi bliver brugt inden for, så er der tre fordele, der går igen: Lavere omkostninger, bedre tilgængelighed og ingen smittefare.

Der er foretaget en række studier i Europa og USA, der viser, at aScope hjælper hospitalerne med at spare penge. Når man sammenligner hvad det koster hver gang et hospital bruger et videoskop, så er der udgifter til indkøb, reparation og klargøring. I gennemsnit koster det 358 dollar at bruge et flergangsskop. Udgiften varierer fra hospital til hospital og i et af studierne er den så høj som 575 dollar. Til sammenligning koster et aScope 300 dollar.

Den anden fordel er tilgængelighed, hvilket betyder, at lægen altid vil have aScope lige ved hånden. Et flergangsskop kan være ved at blive rengjort fra forrige patient, eller være til reparation eller være i brug på en anden operationsstue. aScope derimod er sterilt og klar til brug direkte fra pakningen.

Og endelig løser aScope et problem som bliver større og større på hospitaler verden over. Nemlig problemet med at patienter risikerer at blive smittet med sygdomme fordi hospitalsudstyr bliver genbrugt fra patient til patient. Et aScope har ikke været i kontakt med andre patienter, når det skal bruges på dig, i og med det er et engangs produkt.

I løbet af 2015 har den øverste amerikanske sundhedsmyndighed, FDA, sat fokus på smittefaren ved flergangsvideoskoper. Det sker på baggrund af situationer, hvor et antal patienter er blevet udsat for smitte. Alt i alt er aScope med til at løse nogle af de alvorlige problemer, som hospitaler står overfor i dag. I Ambu ser vi derfor lyst på fremtiden for engangs-videoskoper.

I 2014/15 har vi indgået et partnerskab med Tri-anim Health Services, som er en Nordamerikansk leverandør af medicinsk udstyr. Selve aftalen trådte i kraft den 1. oktober 2015, og den går ud på, at Tri-anims salgsorganisation distribuerer fire af vores produktgrupper inden for anæstesi – herunder aScope 3. Det er en god aftale for Ambu, fordi det tredobler vores salgsressourcer i USA og gør os i stand til at nå ud til flere kunder.

Som bestyrelsesformand Jens Bager nævnte, så er vi nu halvvejs i vores strategi, "Climbing New Heights". Og vi har god fremgang i forhold til de strategiske mål. Vi er i gang med at transformere Ambu fra en virksomhed med vækst på 5-6% om året, som er det niveau vi var på i den forrige strategi. Nu er vi oppe på en vækst i niveauet 8-10%. Vores vækst betyder, at vi er rigtig godt på vej til at runde de 2 milliarder i omsætning, som er vores ene mål i strategien.

Så vidt vores omsætning. Vi har også et ambitiøst mål for vores indtjening. Vi skal nå niveauet 17-18% om to år, og det kræver, at vi forsat arbejder fokuseret med at holde vores omkostninger i skak og hente udbyttet af de investeringer vi har foretaget i vores organisation i de seneste år.

Lad mig kort fortælle, hvad vi har på programmet i 2015/16. Vi har sat fem overordnede mål for os selv i det år, vi er i gang med nu;

For det første skal vi blive ved med at levere en høj organisk vækst. For det andet skal vi forbedre vores EBIT med 2 procentpoint, så vi opnår en EBIT-margin på mellem 14 og 15%. For det tredje skal vi forsat udvikle innovative produkter, som forbedrer arbejdsgange, nedbringer vores kunders omkostninger og forbedrer behandlingen af patienter. For det fjerde skal vi forfine vores brug af processer og it-systemer, så vi får så meget som muligt ud af vores eget arbejde. Og sidst, men absolut ikke mindst, skal vi holde fast i vores gode virksomhedskultur, hvor vi arbejder sammen mod fælles mål med sved på panden og et smil på læben.

Tak for opbakningen i året, der gik. Vi vil arbejde videre på at hjælpe læger verden over med løsninger, der kan gøre sundhedsvæsenet endnu bedre.

Jeg tør godt love, at 2015/16 bliver et spændende år i Ambu, og jeg ser frem til at fortælle om vores fremskridt.

Bestyrelsesformand Jens Bager

Ambu har gennem en årrække fastholdt en politik om at udbetale et udbytte i niveauet 30% af årets resultat.

Bestyrelsen vurderer, at det finansielle beredskab er tilfredsstillende og i forventning om stigende indtjening i det kommende regnskabsår ønsker bestyrelsen at fortsætte denne politik for 2014/15, Vi foreslår derfor et udbytte på 0,95 kr. pr. aktie svarende til i alt 46 mio. kr. eller 30% af årets resultat.

Udbyttet vil være til rådighed for aktionæerne inden for de kommende 2 til 3 bankdage.

Ambu er en virksomhed i positiv udvikling og har i de senere år haft en høj organisk vækst. At fortsætte udvikling og udbygning af Ambus markedsposition kræver fokuserede investeringer i både innovation og produktion, ligesom Ambus vækst medfører større pengebindinger i lagre og debitorer. Ambus strategi er ligeledes at være åben over for såvel opkøb af virksomheder som investeringer i nye teknologiske platforme. Derfor foreslår bestyrelsen en præcisering af udbyttepolitikken, der giver større mulighed for fleksibilitet hvis virksomheden i fremtiden ser nye muligheder for ekspansion ved for eksempel opkøb eller større investeringer i teknologi til gavn for virksomhed og aktionærer. Jeg læser nu op, og den præciserende sætning er markeret med kursiv på skærmen bag mig:

”Det er Ambus hensigt at fortsætte en balanceret udbyttepolitik i niveauet 30% af årets resultat, men også løbende at vurdere udbyttepolitikken såfremt investeringer eller opkøb signifikant påvirker Ambus gældsstruktur”

Kursen på Ambu-aktien er i regnskabsåret steget med 71%, og pr. 30. september var Ambus markedsværdi over 9 mia. kroner. Ud over kursstigningen udbetalte Ambu udbytte på 0,94 kr. per aktie. I det forgangne år er der i gennemsnit handlet 58.000 Ambu-aktier hver børsdag, og dermed blev i alt 35% af B-aktierne handlet mod 30% året før.

Med dette blik mod historien vil jeg nu henlede jeres opmærksomhed på fremtiden. Vi har en stærk kerneforretning og forventer at vores visualiseringsplatforme fortsætter den sunde vækst. For 2015/16 forventer vi en organisk vækst mellem 7 og 9% i lokal valuta og en vækst på 9-11% i danske kroner. Med almindelig købmandsregning kan man se, at det vil bringe Ambu over 2 milliarder i omsætning ét år før det mål, der var sat i strategiplanen. Vi har som mål at løfte vores EBIT-margin til 13-14% i lokal valuta og 14-15% i danske kroner. Som jeg sagde tidligere mener vi fortsat, at det er muligt og realistisk ved målrettet og hårdt arbejde, at nå det ambitiøse mål om 17-18% EBIT-margin i 2016/17. Vi forventer, at de frie pengestrømme vokser med næsten 40%, så de udgør mellem 150 og 175 mio. kr. ved udgangen af 2015/16. Med stærke frie pengestrømme forventer vi at reducere vores netto rentebærende gæld, så gearingen – dvs. forholdet mellem gæld og indtjening – kan reduceres fra 2,2 til niveauet 2.

Alt i alt er det en række ambitiøse mål, vi har sat for Ambu for det kommende regnskabsår. Med produkter af høj kvalitet, geografiske markeder der viser gode vækstmuligheder, fornuftige partnerskaber, en dygtig ledelse og motiverede medarbejdere der kan føre planerne ud i livet, så tror vi på, at det kan lade sig gøre at nå vores mål for året.

Det har været et år med mange aktiviteter i Ambu. Det er også reflekteret i bestyrelsens mødekalender, hvor der i løbet af året blev afholdt syv bestyrelsesmøder og fire møder i hvert udvalg.

Vi har i bestyrelsen besluttet, at vederlags- og nomineringsudvalget opdeles i to selvstændige udvalg, fordi bestyrelsen finder det mest hensigtsmæssigt, at nomineringsudvalget udgøres af formandsskabet.

Bestyrelses honoraret blev justeret på generalforsamlingen for to år siden, og bestyrelsen finder derfor ikke, at der er behov for justeringer i indværende år og indstiller til generalforsamlingen, at dette honorar fastholdes for regnskabsåret 2015/16. Bestyrelsens vederlag kan ses på side 21 i årsrapporten og på skærmen bag mig. Basisvederlaget for arbejdet i bestyrelsen er 225.000 kr. Formanden modtager tre gange basisvederlaget og næstformanden modtager to gange basisvederlaget. Herudover er honoraret til formændene for bestyrelsens udvalg 125.000 kr., mens medlemmer af udvalgene modtager et honorar på 75.000 kr. Nomineringsudvalget aflønnes dog ikke særskilt for dette arbejde. Det samlede honorar til bestyrelsen inklusive udvalg udgør 3.250.000 kr.

Ambu har forholdt sig til anbefalingerne for god selskabsledelse fra maj 2013. I tråd med tidligere år, er der fortsat kun én anbefaling, hvor Ambu har valgt ikke at følge anbefalingerne og én anbefaling, som Ambu følger delvist nemlig, at Ambu har valgt ikke at offentliggøre hver enkelt direktørs vederlag, men derimod viser direktionens samlede vederlag. Igennem Ambus vederlagsudvalg forholder Bestyrelsen sig til udviklingen i aflønning og incitament for direktører i sammenlignelige selskaber og sikrer på den baggrund, at Ambus direktionens aflønning er fair, markedskonform og stemmer overens med de præsterede resultater. Vi mener, at den indbyrdes fordeling af lønnen mellem de to direktører Lars Marcher og Michael Højgaard er en privatsag.

For så vidt angår den anbefaling hvor Ambu kun følger anbefalingerne delvist drejer dette sig om frekvensen af evaluering af samarbejdet i bestyrelsen og direktionen. Ambu har gennem en årrække foretaget evaluering af samarbejdet hvert andet



år, hvor anbefalingerne for god selskabsledelse foreslår, at denne evaluering foretages årligt. Vi mener, at den valgte frekvens er passende for Ambu, sådan som situationen er i øjeblikket, men vurderer denne forudsætning løbende.

Bestyrelsen foreslår, at formanden og næstformanden for selskabets bestyrelse fra og med den ordinære generalforsamling i 2015 vælges af generalforsamlingen. Baggrunden for dette forslag er, at give generalforsamlingen direkte indflydelse på den konstituering som bestyrelsen hidtil selv har varetaget.

Bestyrelsen har besluttet at trække forslaget om aflæggelse af årsrapport på engelsk.

Baggrunden for dette forslag var, at Ambu i stadig større grad er blevet en international virksomhed med stadig flere udenlandske partnere, kunder og nu også endnu flere udenlandske aktionærer. Disse efterspørger naturligt kommunikation på engelsk – hvad også gælder årsrapporten, som udarbejdes med udgangspunkt i engelsk. Det ville derfor forenkle de processer og dermed de omkostninger, som er forbundet med at udarbejde årsrapporten, hvis den kun blev udarbejdet på engelsk. Vi har noteret, at en meget stor del af de større danske selskaber allerede har sparet omkostningerne til den danske udgave af årsrapporten, og vi fandt det derfor naturligt at foreslå Ambus aktionærer dette.

Vi var på forhånd klar over, at mange aktionærer har en holdning hertil, og at forslaget derfor ville give anledning til debat. Efter at vi har haft dialog med en række aktionærer er det vores forståelse, at dele af aktionærkredsen fortsat ønsker en dansk oversættelse af årsregnskabet. Derfor trækker vi forslaget herom tilbage.

Vi finder det positivt at føre en stadig dialog med vores aktionærer. Bestyrelsen vil derfor genfremsætte forslaget engang i fremtiden, forudsat det giver mening – også for aktionærerne, idet bestyrelsen fortsat vil fokusere på tiltag, der kan forbedre selskabets indtjening.

Før vi går til det konkrete forslag om valg af nye medlemmer til bestyrelsen vil jeg gerne redegøre for den proces der har ført til bestyrelsens forslag om nyvalg af Henrik Ehlers Wulff og Oliver Johansen.

Forslaget om nyvalg af bestyrelsesmedlemmer tog udgangspunkt i bestyrelsens seneste selvevaluering, som pegede på muligheden for at styrke bestyrelsens kompetencer inden for områderne produktion og innovation. Med henblik på at identificere de helt rette kandidater fik nomineringsudvalget assistance fra et eksternt rekrutteringsfirma. Opgaven var klar; at præsentere nomineringsudvalget for et bredt felt af kvalificerede nationale såvel som internationale ansøgere, herunder som minimum én velkvalificeret kandidat af hvert køn til de to bestyrelsesposter.

Når bestyrelsen nu enstemmigt indstiller Henrik og Oliver er det fordi, vi vurderer, at de to kandidater - i særklasse - er de bedst kvalificerede, uanset deres køn.

På bestyrelsens vegne vil jeg gerne takke Ambus medarbejdere for de flotte resultater, der er opnået i det forgangne år, ledelse og bestyrelseskolleger for et godt samarbejde, ligesom jeg gerne vil takke aktionærerne for det flotte fremmøde i dag.

Kontakt

Lars Marcher, adm. direktør, tlf. +45 5136 2490, e-mail: lm@ambu.com

Ambu A/S
Baltorpbakken 13
2750 Ballerup
Tlf. +45 7225 2000
CVR-nr.: 63 64 49 19
www.ambu.com

Om Ambu

Siden 1937 har Ambus ideer skabt effektive løsninger til sundhedssektoren inden for vores ekspertiseområder: Anaesthesia, Patient Monitoring & Diagnostics og Emergency Care. Millioner af patienter og ansatte i sundhedssektoren verden over sætter deres lid til vores produkters funktionalitet og ydeevne. Vi arbejder kontinuerligt på at forbedre patientsikkerheden og med målrettet at raffinere engangsprodukter. Vores udstyr spænder over opfindelsen af den første ventilationspose og de legendariske Blue Sensor® elektroder til en af vores sidste innovationer – aScope™ – verdens første videoskop til engangsbrug. Vores idéer er målrettet vores kunder, og vi yder vores kunder den bedst mulige service, hvilket har gjort Ambu til et af verdens mest anerkendte medico-selskaber. Vores hovedkontor ligger i Ballerup. Ambu har godt 2.350 ansatte i Europa, Nordamerika, Asien og i Stillehavsområdet. Du kan finde mere information om Ambu på vores hjemmeside: www.ambu.com.

Ambu

