

BERETNINGEN

Igen i år er det en fornøjelse at skulle forelægge bestyrelsens beretning, hvorefter administrerende direktør Torben Ballegaard Sørensen vil gennemgå regnskabet, og som sædvanlig vil tallene blive krydret med et par farverige historier om vores nye produkter.

Bestyrelsen har fundet det mest korrekt at medtage optionsprogrammet til direktionen på generalforsamlingen, selv om programmet kunne have været vedtaget af bestyrelsen uden generalforsamlingens involvering. Optionsordningen er medtaget under punkt 5 f på dagsordenen og vil blive kommenteret i forbindelse med dette punkt på dagsordenen.

Regnskabsåret 2006/2007 blev atter et år, hvor koncernen har vist vækst. Omsætningen viste en vækst på 4 procent, hvilket er i underkanten af det forventede, hvorimod resultatet før skat nåede 524 millioner kroner, hvilket er det hidtil bedste i koncernens historie. Med et overskud på 524 millioner kroner før skat passerede vi den halve milliard.

Væksten er først og fremmest opnået takket været en god fremgang i nye markeder, medens de tre gamle store markeder Danmark, Tyskland og England tilsammen kun er vokset med 1 procent, men dette vil jeg komme tilbage til. Antallet af B1 butikker er vokset med tilfredsstillende 52 stk. Lanceringerne af to nye produkter, har desværre været forsinket, medens frasalget af 65 procent af Medicom påvirker omsætningen negativt.

Den brand-understøttende forretning voksede med 6 procent, som ikke er helt tilfredsstillende, dog kan vi konstatere to cifrede vækstrater i en række lande, medens specielt omsætningen i England skuffede. Forudsætningerne for at opnå omsætningsvækst er, at produktlanceringer samt butiksudviklingen følger de lagte planer. Koncernen har og havde en målsætning om at åbne 50 nye B1 butikker om året. Det er lykkedes tilfredsstillende med åbning af 52 butikker, men desværre er de fleste åbnet sidst på året og har derfor ikke givet den nødvendige løbende omsætning. Nogle af produktlanceringerne er desværre blevet forsinkede, så dette har også påvirket omsætningen negativt. Begge forhold kommer dog til at påvirke det nye regnskabsår positivt.

Ikke alene var indtjeningen høj, men vi havde en indtjeningsfremgang på 22 procent. Et andet tal, som aktiemarkedet dvæler ved, er vores relative indtjeningsevne – målt som EBIT-margin. Den nåede også en ny rekord og kom lige over 12 procent. Og samlet kan jeg sige, at vi sluttede året et pænt stykke over det indtjeningsniveau, vi forventede ved regnskabsårets start sidste år.

Nu handler alt jo ikke om indtjening. Jeg vil i min beretning forsøge at tegne et billede af de mange udfordringer, opgaver og mål, som koncernen har arbejdet med gennem det forgangne år.

Vi satte os for et par år siden den opgave, at virksomheden skulle vokse. Og det er lykkedes.

Når det gælder indtjeningen, er det glædeligt, at vi har opnået en vækst på 22 procent i forhold til sidste år. Dette skyldes ikke mindst, at indtjeningen som procent af omsætningen er vokset til 12 procent mod 10 procent sidste år. Når det gælder bruttoavanceprocenten, er den steget fra 46 til 46,6 procent, hvilket skyldes en ændring i produktmixet samt en vellykket indkøring af fabrikken i Koprivnice i Tjekkiet. Ikke mindst produktmixet med større fokus på højtalerdelen har medvirket positivt til indtjeningen.

B1-butikker tegner sig i dag for 75 procent af koncernens A/V-omsætning mod 73 procent sidste år og udgør et vigtigt strategisk fundament for Bang & Olufsen – et fundament som ingen anden producent i vores branche har. Med udgangen af regnskabsåret var vi nået op på 777 B1-butikker, og ca. 500 shop-i-shop butikker, hvorigennem 25 procent af vor omsætning passerer.

Bang & Olufsen a/s

Bestyrelsesformandens mundtlige beretning til generalforsamlingen 28. september 2007

N.B. I tilfælde af uoverensstemmelse mellem det talte og det skrevne ord, gælder det talte ord til hver en tid.

En anden vækst-forudsætning er, at produktlanceringer følger de lagte planer. Her bød året på en række nyheder. Vor målsætning er at lancere 3-4 nye produkt-koncepter om året. Det lykkedes vi næsten med – men var lidt senere på banen, end vi havde planlagt fra årets start. Årets nyheder i den mere kostbare ende var lanceringen af BeoLab 9 – endnu en højttaler baseret på Bang & Olufsens patenterede akustiske linseteknologi.

I den høje ende kom også lanceringen af BeoVision 5s afløser – nemlig BeoVision 9. Et 50 tommer plasma-TV med indbygget harddisk og media-server.

Allersidst på året kom BeoVision 8 i 26 tommer format. En produktfamilie som vi har meget store forventninger til.

Denne nye TV-familie skal dels erstatte det gamle MX-TV, der forsvandt med billedrøret, og dels appellere til nye yngre forbrugere. BeoVision 8 produkterne er i den prisvenlige ende af skalaen og forventes på sigt at markedsføres på alle vore større markeder.

Beovision 8-26 " blev lanceret i foråret 2007 medens BeoVision 8-32 " i talende stund er ved at blive lanceret i Europa, Asien og vore Expansion markeder.

Ser vi på udviklingen på de enkelte markeder, ser vi på billedet bag mig, hvordan vækstprocenten er på de enkelte markeder. Det er klart, at en vækst på 6 procent i Tyskland er meget mere interessant i reel omsætningsvækst end en vækst på 50 procent i de Baltiske lande. Alligevel er det meget tilfredsstillende, at vi er vokset i geografiske områder som Asien, Australien, Kina og Rusland med to cifrede vækstrater, ligesom lande i Europa som Norge, Belgien, Sverige, Schweiz og Spanien ligeledes er vokset signifikant. Asien/Pacific og Mellemøsten rummer et stort potentiale for Bang & Olufsen. Der skal ikke herske tvivl om, at vi ikke er tilfredse med udviklingen på vores britiske marked. For et par år siden var det koncernens største marked. I 2006/2007 var det nummer tre. Dette forhold er der ved at blive taget hånd om. Når det gælder USA, falder omsætningen, hvilket dækker over en vækst på grund af frasalg af 100 procent ejede butikker. Detailomsætningen indgik i vor omsætning, og nu indgår kun wholesale omsætningen. Den sammenlignelige vækst i wholesale omsætningen udgør således 7 %.

Når det gælder vor omsætning til hoteller og større ejendomsprojekter, kaldet Enterprise, omsatte vi for to år siden for ca. 40 millioner kroner i dette segment. Sidste år nåede vi over 100 millioner. Og vi har en positiv ordrebog. Enterprise drives nu som en særskilt forretning med egen salgsorganisation, der har sikret sig kontrakter i Europa, Mellemøsten og Asien – både til hoteller og golf resorts. Udover at dette er en forretning for Bang & Olufsen – så er det også en rigtig god måde at få vist vores produkter til et bredere købedygtigt publikum, som i ro og mag får mulighed for at prøve produkterne.

Når det gælder Automotive området er væksten også meget stor. Fra en omsætning på 19 millioner sidste år opnåede vi en omsætning på 87 millioner kroner i 2006/2007. Ca. 15 procent af alle nye Audi A8 biler blev solgt med B&O's enestående løsning, som giver en udsøgt lydoplevelse. Samarbejdet er i årets løb blevet udvidet med installationer i Audi R8 og Audi A5 / S5. Samarbejdet med Audi udvides fortsat med nye modeller. Men det vil jeg komme tilbage til senere. Automotive er et forretningsområde, der giver os stor omtale, og giver B&O et nyt vindue overfor forbrugerne.

Det er også et forretningsområde, der kræver investeringer, ressourcer og metodeudvikling. Bang & Olufsen har satset for at få fodfæste i dette område. Resultatet er påvirket negativt med 19 millioner kroner i det forgangne regnskabsår. Der må også i det nye regnskabsår forventes en negativ påvirkning, men herefter forventes det at blive et lønsomt forretningsområde i takt med at de løbende leverancer vejere tungere end opstarts-udviklingerne.

Når det gælder ICEpower, er resultatet meget tilfredsstillende. Omsætningen er vokset fra 100 millioner kroner til 117 millioner kroner. Resultatet voksede fra 30 til 39 millioner kroner. Det er vigtigt, når man skal analysere ICEpowers betydning for Bang & Olufsen, at se på i hvilken udstrækning udviklingen og produkterne i ICEpowers teknologibase indgår i vores B&O produkter. Ikke kun har ICEpower de sidste par år realiseret flotte resultater, men i de fleste B&O højtalere og i de nye Automotive installationer indgår ICEpower både som teknologi-leverandør og som hardware-leverandør. ICEpower er blevet et godt aktiv for koncernen. Når det gælder ekstern omsætning, er Samsung den største kunde, hvor de har valgt ICEpower-teknologien til deres bedste og dyreste mobiltelefoner.

Når det gælder Bang & Olufsen Medicom, voksede denne virksomhed ud af B&O. Over årene har Medicom skiftet karakter og er i dag mere en udviklingsvirksomhed indenfor medico-teknik og ikke et produktionsselskab. Derfor besluttedes det at give Medicom sig eget liv væk fra B&O ved at frasælge 65 procent af aktiekapitalen til LD Equity. Vi er stadig minoritets-aktionær med en ejerandel på 35 procent. Salget udløste en engangsindtægt på cirka 11 millioner kroner. Som en del af handelen indgår en aftale om, at Bang & Olufsen får andel i eventuelt kommende up-side, enten ved at vi bliver købt ud eller på et videre salg af selskabet.

Også i 2006/2007 opnåede B&O et negativt Cash Flow på 346 millioner kroner mod 229 millioner sidste år. Alligevel udgjorde den rentebærende nettogæld kun 0,11 gange resultatet før renter, skat og afskrivninger kaldet EBITDA. For regnskabsåret 2006/2007 var koncernens EBITDA på 789 millioner mod 670 millioner året før. Sidste år besluttede vi i selskabet, at vi skulle geare vores balance noget mere for at leve op til kapitalmarkedets krav om en mere effektiv kapitalstruktur. Vi har et mål om, at nettogældsandelen skal være mellem 0,25 og 2,00 gange EBITDA. På denne baggrund indstiller bestyrelsen til generalforsamlingens godkendelse at forhøje udbyttet fra 16 kroner til 20 kroner pr. aktie, samt at bestyrelsen vil iværksætte et aktietilbagekøbs-program på 200 millioner kroner.

Når det gælder aktiekursudviklingen, må vi desværre konstatere, at flere faktorer har ramt os negativt. De store poster B&O-aktier, der skiftede hænder i første halvår 2006, bragte os ind i C20 indekset i efteråret 2006, og siden da har det været svært at opretholde den samme aktivitet for aktien, hvor den daglige omsætning er faldet. Siden 1. juli i år har den daglige omsætning på fondsbørsen været 38 millioner kroner, medens den tilsvarende i første halvår 2006 var 77 millioner kroner. Der har fra analytiker-korpset, som følger os, lydt kritik af den lave topline vækst. Også dette har sandsynligvis påvirket aktiekursen negativt. Aktiekursen var i dag til morgen omkring 607, og dette er uafhængig af det pæne resultat, B&O leverer.

Senere på dagsordenen på denne generalforsamling indgår bestyrelsens indstilling til etablering af en optionsordning for direktion og ledende medarbejdere. Det har været bestyrelsens holdning at bringe dette punkt op på generalforsamling, uagtet at den nye lovgivning på området først vil være dækkene for B&O fra og med denne generalforsamling. Bestyrelsen er også opmærksom på, at det alene er optionsordninger for direktionen, der skal forelægges generalforsamling, men alligevel har vi valgt at forelægge hele ordningen. Når det gælder værdisætningen af optionsordningen efter Black-Scholes formelen, varierer den meget med dagskursen og aktiekursens volatilitet. I det forelagte forslag har bestyrelsen fastsat strikekursen til 625, hvilket var aktiekurs-niveauet omkring midt i august, da bestyrelsen behandlede ordningen. Værdien baseret på forholdene omkring 13. august var 11,7 millioner kroner. I dag er kursen 607, hvilket svarer til en Black-Scholes værdi på 11,2 millioner kroner.

Den 13. august blev forventningerne for indeværende regnskabsår offentliggjort. De indebar en omsætningsvækst på 8 procent svarende til en omsætning på 4.700 til 4.800 millioner kroner. Det er bestyrelsens holdning, at omsætningsvækst er vigtigt i det kommende år. Selvfølgelig skal der her være tale om lønsom vækst. Det primære driftsresultat på 560 - 590 millioner kroner og et resultat før skat på 540 - 570 millioner kroner. Vi kan oplyse, at starten på året følger de lagte planer. Vi fastholder derfor de tidligere udmeldinger.

Bang & Olufsen a/s

Bestyrelsesformandens mundtlige beretning til generalforsamlingen 28. september 2007

N.B. I tilfælde af uoverensstemmelse mellem det talte og det skrevne ord, gælder det talte ord til hver en tid.

Når det gælder det langsigtede perspektiv, fastholdes ambitionerne om at nå 6 milliarder i omsætning uafhængigt frasalget af Medicom med en EBIT margin på 12 procent. De nyere forretningsområder forventes at bidrage med mellem 300 og 500 millioner kroner for Automotive området, 250 millioner kroner for Enterprise og med 200 millioner kroner for ICEpower.

Skulle man til sidst uddrage highlights fra regnskabsåret 2006/2007 vil det være:

Omsætningen steg med 4 %.

Resultatet steg med 22 %.

EBIT marginen steg til 12 %.

Tilfredsstillende vækst i nye forretningsområder.

Til sidst vil jeg gerne sige tak til vores loyale aktionærer – både for opbakningen gennem året og for fremmødet i dag. Jeg vil også gerne sige tak til mine kolleger i bestyrelsen, til selskabets ledelse og vores mange loyale og dygtige medarbejdere i ind- og udland samt vores forhandlere, som har ydet en stor indsats for at få resultaterne i hus.

Tak.