



GLOBAL INNOVATOR IN PERSONAL COMMUNICATIONS

GN Store Nord

Sydbank, den 11. maj 2005

Adm. direktør Jørn Kildegaard



Mission

GN vil som international **markedsleder** skabe et konkurrencedygtigt afkast til sine **aktionærer** gennem udvikling, produktion og markedsføring af **intelligente løsninger** til personlig kommunikation.

Produkterne giver brugerne øget mobilitet og livskvalitet.

Medarbejderne får ansvar og udfordringer i et miljø, der forener **højteknologi** med **globalt salg**.



Fra konglomerat til det ny GN

1997	1999	2000	2002	2004
Fra services/produkter	over ICT	...og "technology"	til personlig kommunikation	Ny GN
SONOFON GN Comtext Telegraf-Selskabet GN Elmi Navtel Laser Precision GN Netcom GN ReSound GN Rathdown	SONOFON GN Nettetst GN Netcom GN ReSound	GN Nettetst GN Netcom GN ReSound	GN Netcom GN ReSound NetTest	Contact Center & Office headset Mobile headset Høreapparater Audiologisk diagnose-udstyr
Omsætning: DKK 3,5 mia.	Omsætning: DKK 5,4 mia.	Omsætning: DKK 7,0 mia.	Omsætning: DKK 5,5 mia.	Omsætning: DKK 5,5 mia.

Salg = DKK 15 mia. Køb = DKK 16 mia.



Én virksomhed – fire globale forretninger

Høreapparater



- # 3 på verdensmarkedet
- Global markedsandel 16%

Contact Center & Office headset



- # 2 på verdensmarkedet
- Global markedsandel ca. 35%

Audiologisk måleudstyr



- # 1 på verdensmarkedet
- Global markedsandel ca. 25%

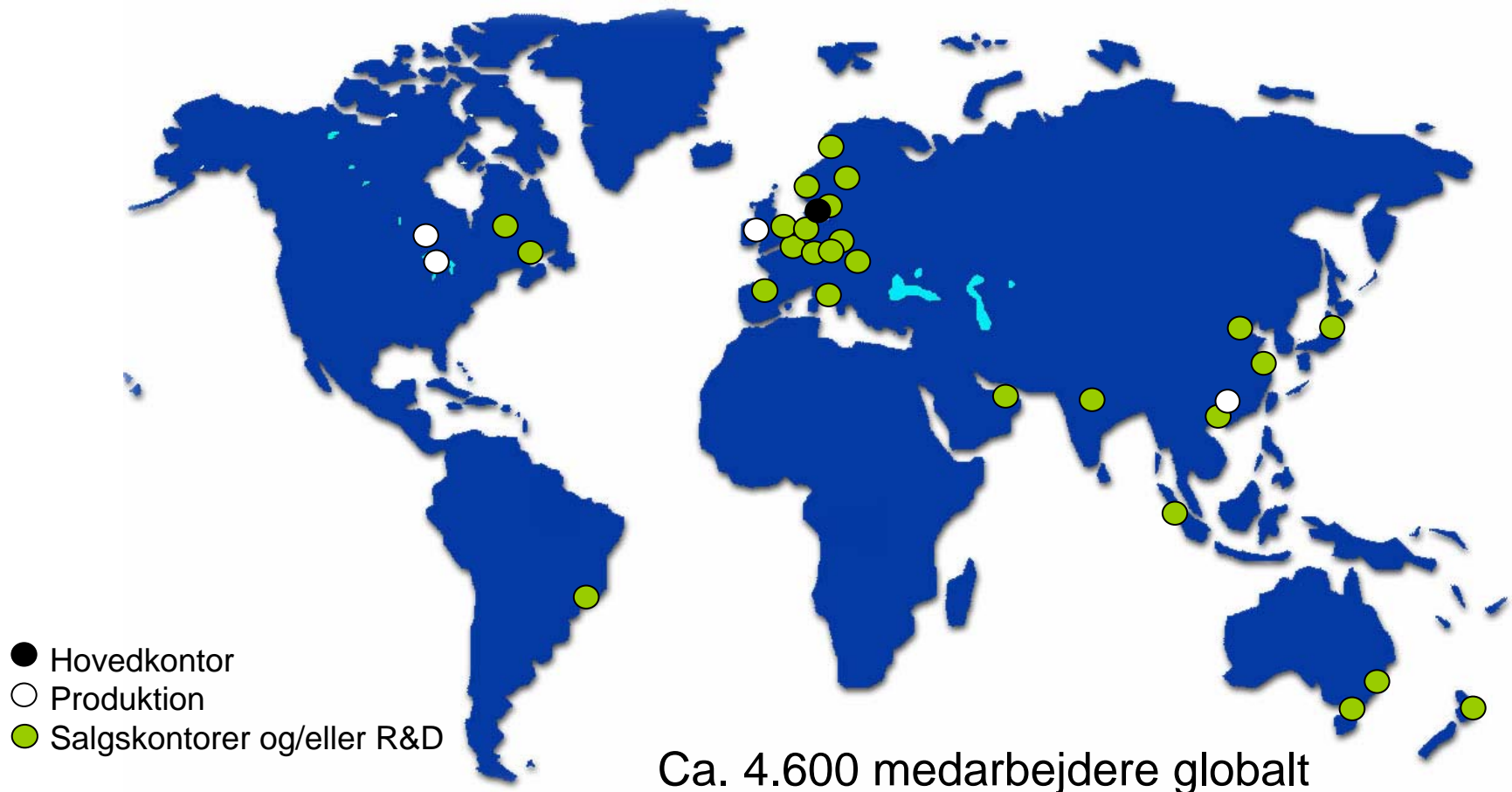
Mobile headset



- # 1 på verdensmarkedet
- Global markedsandel for Bluetooth® headset ca. 33%



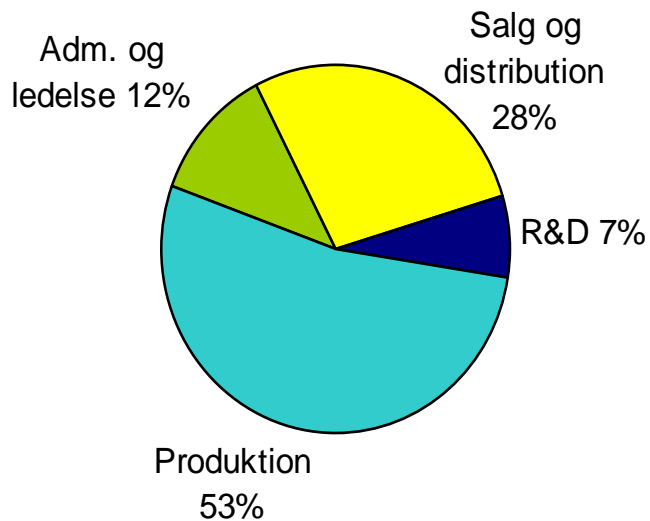
Global tilstedeværelse



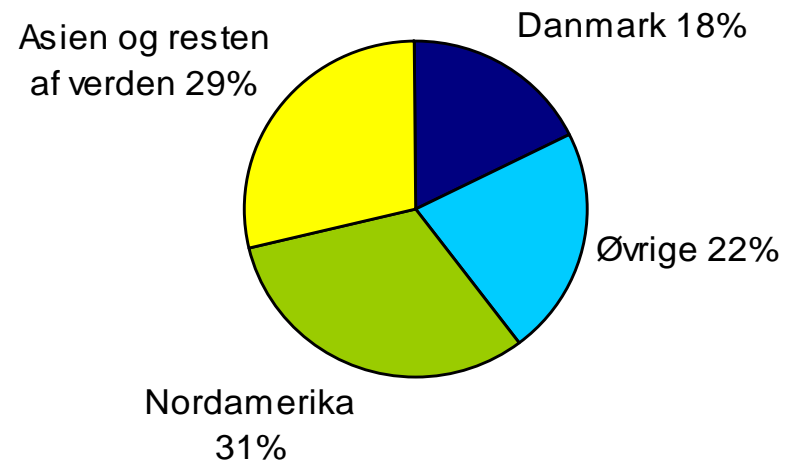


GN's globale organisation

Medarbejdere pr. funktion*



Medarbejdere pr. region*

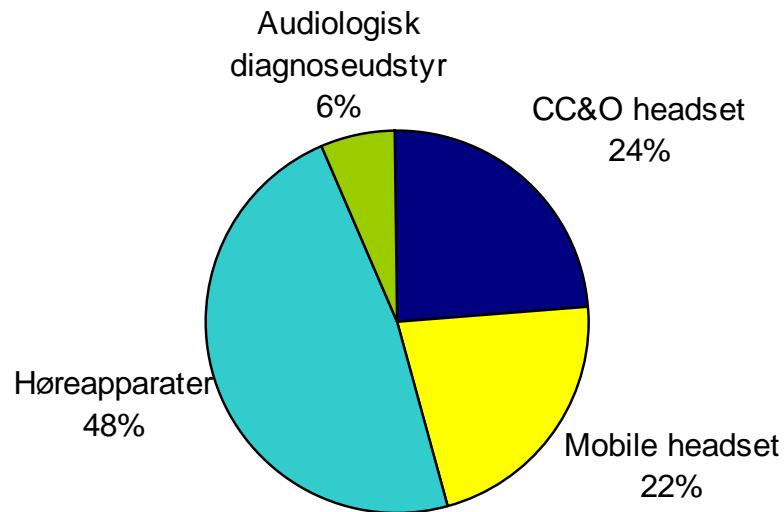


*Tal pr. 31. december 2004

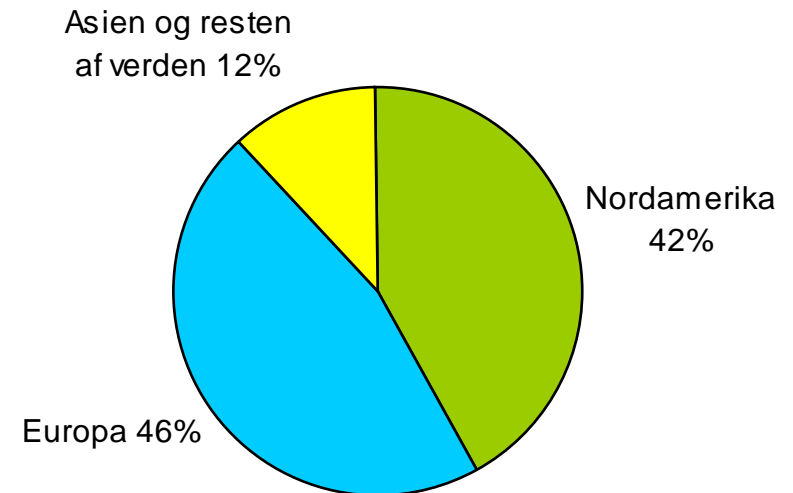


Globalt salg

Salg pr. forretningsområde 2004

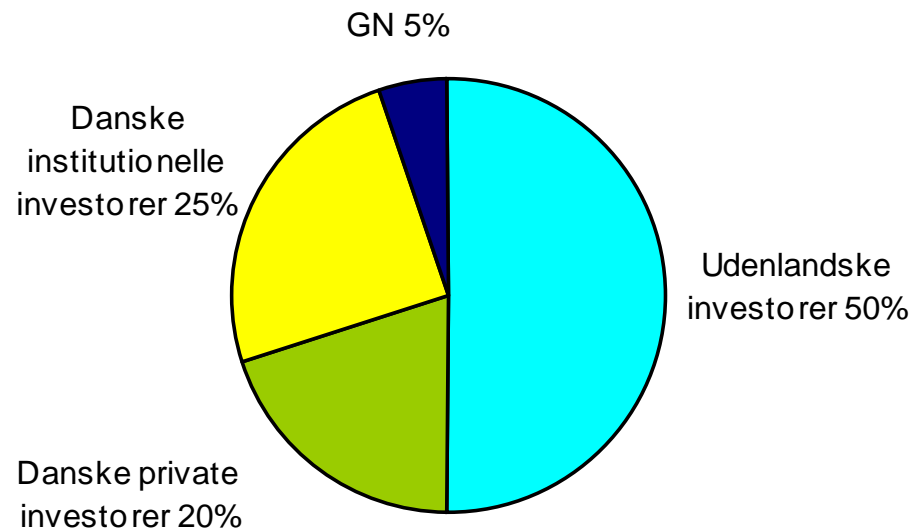


Salg pr. region 2004





Ejerforhold





MOBILITY AND LIFE QUALITY

Hovedparten af GN's produktion flyttet til Kina

- Ca. 2.000 arbejdspladser flyttet i forbindelse med GN's globale omstruktureringer
- Netto 300 nye jobs i DK, inden for R&D, global marketing, salg og management
- 15-20% af headset, 80% af bag-øret ("BTE") høreapparater og ~ 100% af "face plates" produceres på GN's fabrik i Xiamen



GN's fabrik i Xiamen



Hvorfor flytte produktionen til Kina?

- Veluddannet, fleksibel og loyal arbejdsstyrke
- Store tekniske kompetencer og sans for detaljen
- Konkurrencedygtig løn* i forhold til USA og Europa
- GN's R&D-afdeling i Xiamen er konkurrencedygtig inden for: produktoptimering, test og kvalitetskontrol
- Billige underleverandører
- Hurtigvoksende økonomi og snart verdens største marked

*Gennemsnitlig grundløn for en kinesisk arbejder er omkring DKK 850/USD 135 pr. måned
Startlønnen for ingeniører ligger på omkring DKK 3,500/USD 560 pr. måned.





Trends

Øget
komfort



Trådløs



Plattform
&
komplette produktlinjer



Digital
lydbehandling



Intelligente produkter





Innovative produkter: ReSound Metrix™

– en ny generation af høreapparater



Klar tale i støj

- Forbedret tilpasset retningsvirkning
- Automatisk tilpasning til lyttemiljø
- Ingen tilbagekobling (hyl)

Nøjagtig tilpasning

- Lagring af data om lyttemiljøer

Lydkvalitet

- Naturlig lyd
- Noise Tracker (støjreduktion)

Åben tilpasning





Innovative produkter



Jabra JX10

- Fokus på design
- Vejer mindre end 10 gram
- 4-6 timers taletid
- 80 timers standby-tid

GN 9120

- Stilrent design
- Trådløs – rækkevidde 150 m.
- 12 timers taletid

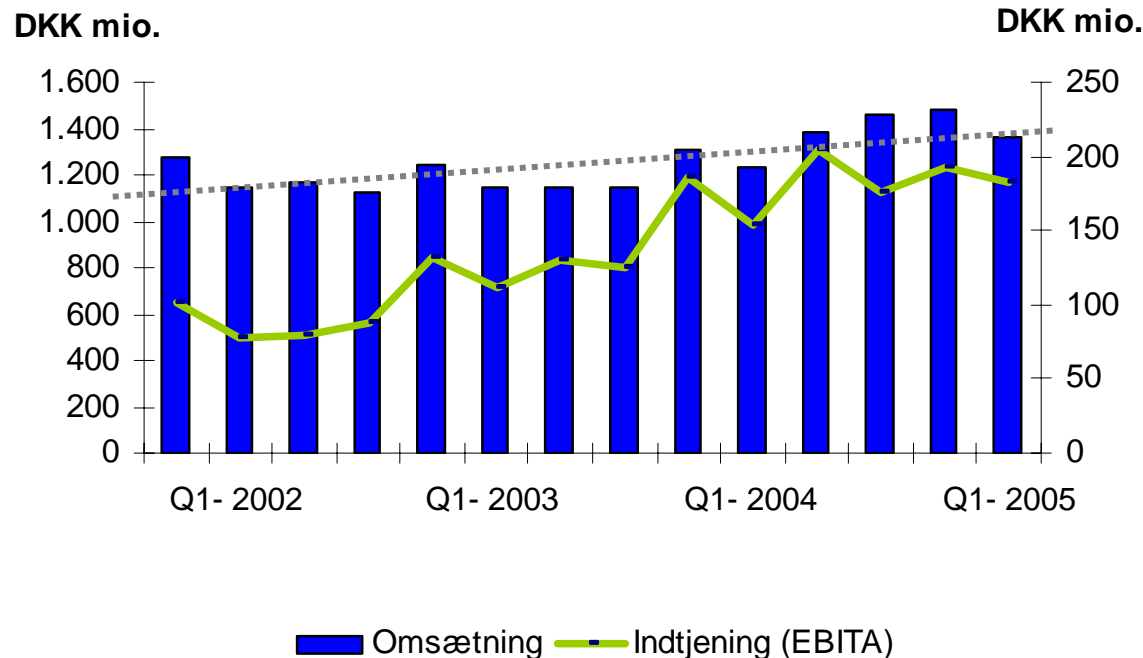


ReSoundAIR

- Banebrydende design
- Avanceret støjreduktion
- Lille og let
- Brugervenlig



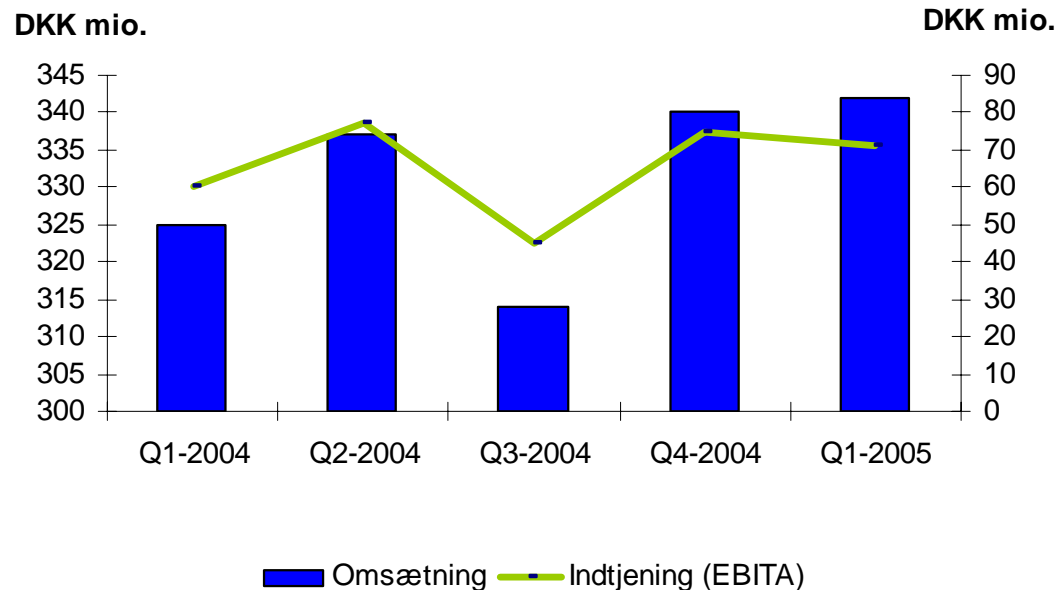
GN – samlet omsætning og indtjening



- Omsætningen steg til DKK 1.361 mio. fra DKK 1.231 mio. i første kvartal 2004
- EBITA steg til DKK 183 mio. fra DKK 154 mio. i første kvartal 2004
- Resultat før skat steg til DKK 170 mio. fra DKK 100 mio. i første kvartal
- Cash flow fra driften steg til DKK 261 mio. fra DKK 171 mio. i første kvartal 2004



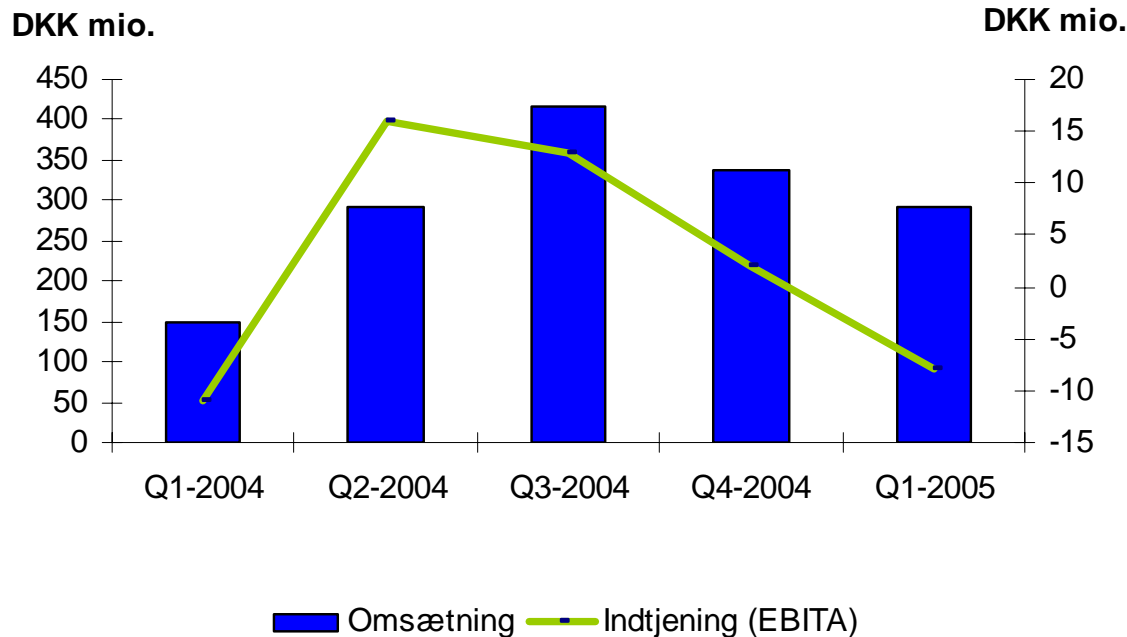
CC&O – omsætning og indtjening



- Øget vækst – fortsat høje marginer
- CC&O taber markedsandele i USA pga. detailmarkedet
- Hello Direct er vokset med 8%
- Office-platform er styrket
- Leverandør til Office Depot, Fry's, Office Max og Best Buy



Mobile – omsætning og indtjening



Jabra

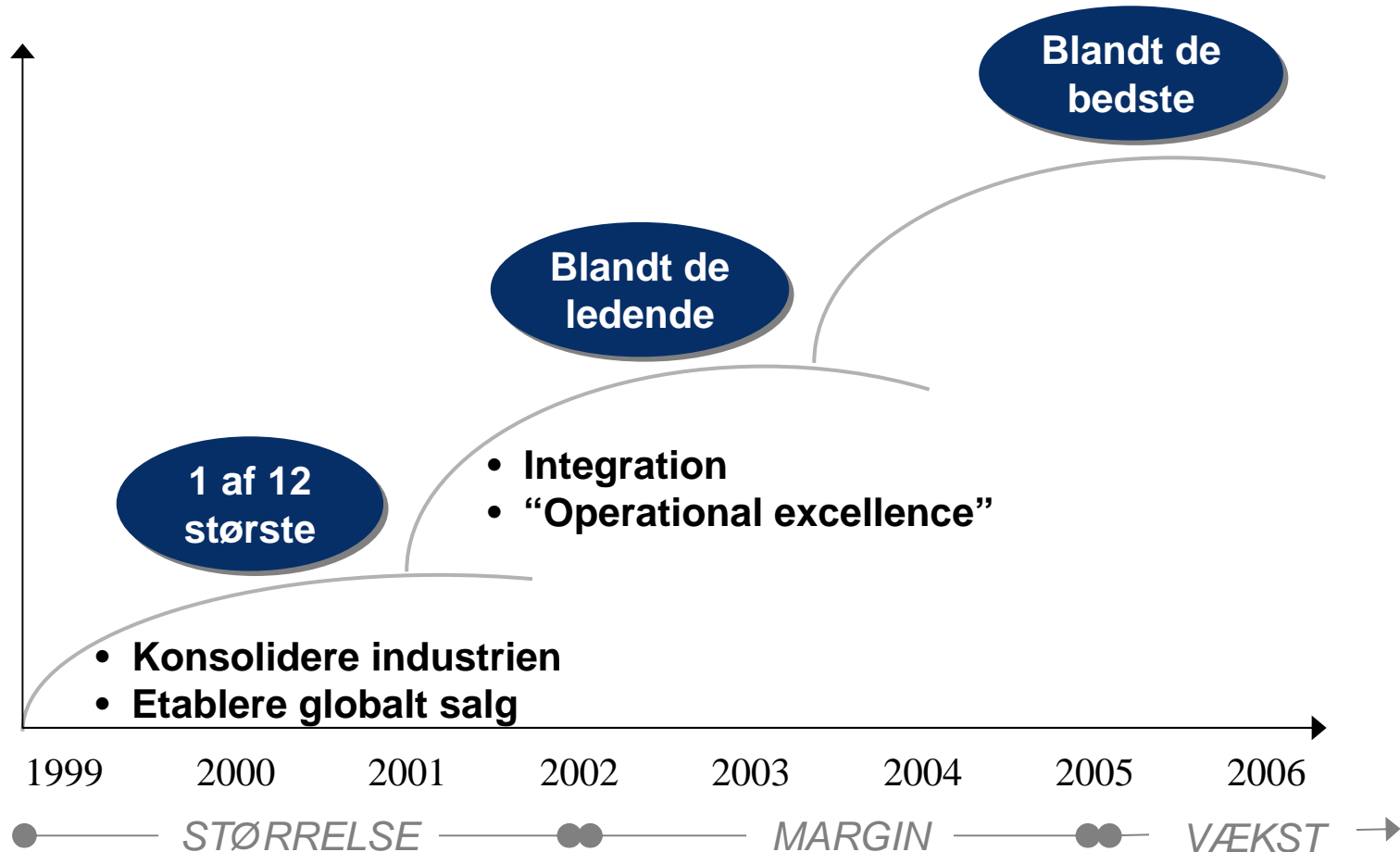


**Jabra BT800
avanceret
Bluetooth
mobilheadset**

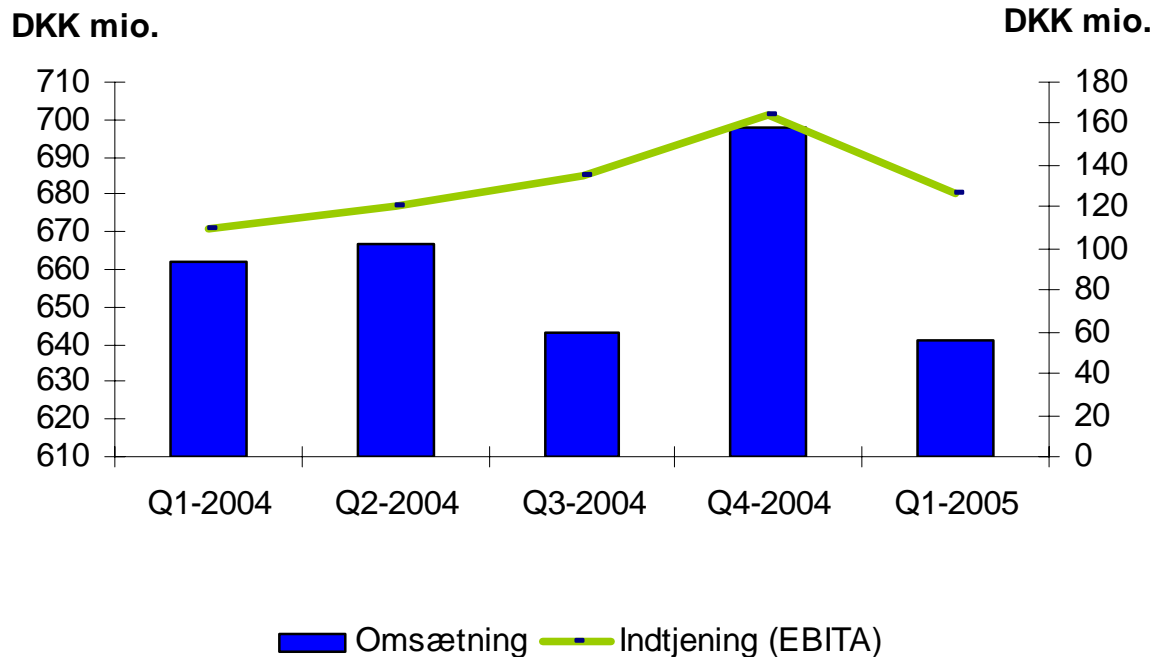
- Omsætningen blev næsten fordoblet til DKK 292 mio. – hvoraf 42% var OEM-salg
- Salget af trådløse headset udgjorde DKK 236 mio.
- Fortsat meget hård konkurrence og svært forudsigeligt OEM-marked
- EBITA blev DKK (8) mio. mod DKK (11) mio. i første kvartal 2004, hvilket afspejler den høje OEM-andel og den kraftige udbygning af organisationen i 2004



Konsolidering af høreapparatindustrien



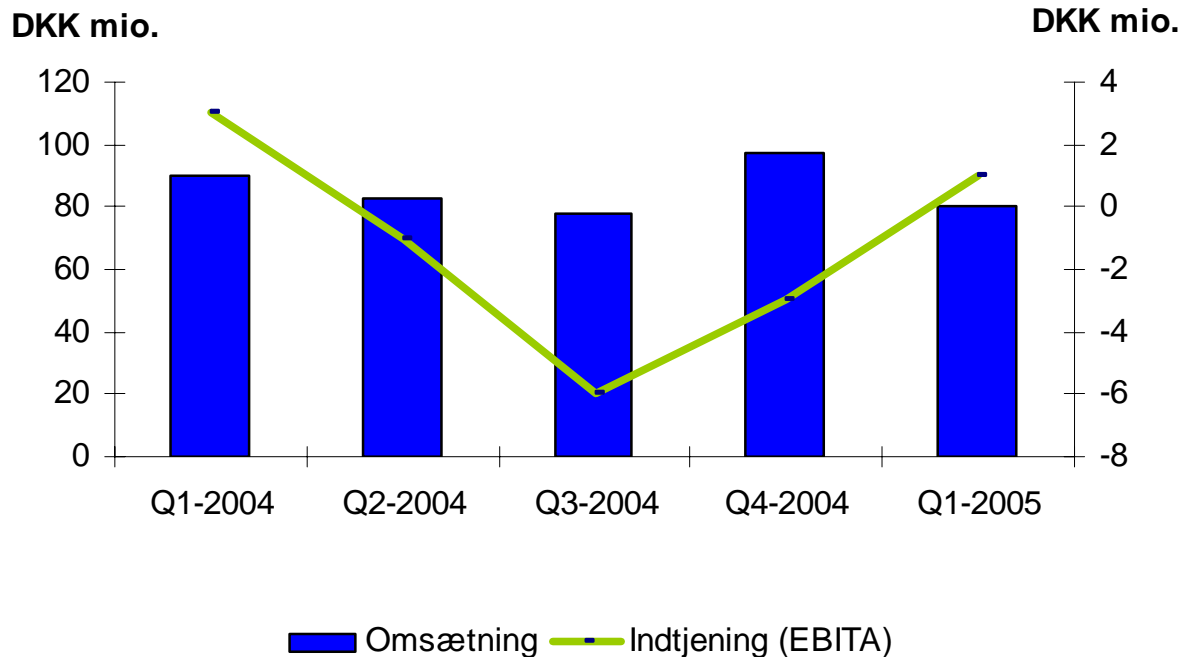
Høreapparater - omsætning og indtjening



**ReSound Metrix –
Lanceret marts 2005**

- Omsætningen faldt til DKK 641 mio. fra DKK 662 i første kvartal 2004, svarende til et uændret salg målt i faste valutakurser
- Den forudsete opbremsning skyldes primært flere konkurrenters nylanceringer i 2004
- Bruttomarginen steg til 64% fra 59% i første kvartal 2004, hvilket skyldes fortsatte effektiviseringer og et betydeligt salg af produkter i højprissegmentet

Audiologisk diagnoseudstyr - omsætning og indtjening



**MADSEN OTOflex 100
lanceret 2004**

- Omsætningen faldt til DKK 80 mio. mod DKK 90 mio. i første kvartal 2004. Det skyldes afslutningen af leverancerne til det engelske sundhedsvæsen
- Divisionens ny ledelse er i færd med at strømline organisationen, produktporteføljen og produktionen



GN's agenda 2005-2007

Øge væksten på Office-markedet

- etablere position på det amerikanske detailmarked

Balancere overskud og vækst inden for høreapparater

- fortsat forbedre profitabiliteten

Forblive nummer et i kampen om mobilheadsetmarkedet

- udvide den asiatiske platform
- ind på markedet for mobile gaming



GN 2005-forventninger

Omsætning:	Mindst DKK 5,7 mia. ved DKK/USD-kurs: 5,75
EBITA:	DKK 800 - 850 mio.
EBT:	DKK 725 - 775 mio.

CC&O: EBITA-margin 19-21% ved omsætning på mindst DKK 1,4 mia
- Størst vækst inden for Office

Mobile: EBITA-margin 1-3% ved omsætning på mindst DKK 1,3 mia.
- Bluetooth penetration øger efterspørgsel

Høreapparater: EBITA-margin 20-22% ved omsætning på ca. DKK 2,7 mia.
- Pres fra konkurrenter forstærkes

Audiologisk diagnoseudstyr: Mindre EBITA-overskud ved omsætning på ca. DKK 0,35 mia.
- Igangværende turn around

USD-følsomhed: ~ 50% af salg og ~ 60% af omkostninger er placeret i "USD-zone"



TAK FOR OPMÆRKSOMHEDEN!

Spørgsmål?

Denne præsentation er tilgængelig på www.gn.com