



Resumé

GN Store Nord A/S

ÅRSRAPPORT 2014

INNOVATORS IN SOUND

CVR-nr. 24257843

GNI

Resumé af GN Store Nord's årsrapport 2014

GN Store Nord leverede på alle mål for det første år af Strategi 2014 - 2016: INNOVATION & VÆKST. GN ReSound formåede at skabe høj vækst og en mere positiv opfattelse af høreapparater med lanceringen af ReSound LiNX™. GN Netcom blev verdens største leverandør af Unified Communications headsets baseret på en organisk vækst på 39% i segmentet

STRATEGI 2014 - 2016: INNOVATION & VÆKST

Med lanceringen af strategien for 2014 - 2016 i efteråret 2013 kunne GN endelig flytte fokus væk fra omstruktureringer og basale operationelle forhold. Det har frigivet ressourcer til at videreudvikle og styrke virksomhedens kernekompetencer inden for innovation og kommercialisering. Det første år af strategiplanen har været succesfuld, og GN har leveret på alle målsætninger for året.

Som en del af strategien har GN markant styrket sine markedsførings- og salgsaktiviteter i både GN ReSound og GN Netcom. Det har ført til en yderst vellykket lancering af verdens første Made for iPhone høreapparat, ReSound LiNX™. Et innovativt høreapparat som GN's R&D-afdeling, der kontinuerligt leverer unikke funktionaliteter på mindre budgetter end virksomhedens konkurrenter, har udviklet. I GN Netcom har fokus især været på Nordamerika, hvor der er et betydeligt langsigtet potentiale. GN Netcom har øget salgsstyrken og lanceret en online salgskanal på jabra.com, så det nu er muligt at købe headsets direkte fra virksomheden. GN Netcom har ydermere leveret banebrydende headsets til både kontormiljøer og Sports Audio-segmentet.

Som en del af GN's fortsatte fokus på produktivitet har GN i 2014 yderligere systematiseret sin tilgang til

produktivitetssøgning. Det har ført til en pæn stigning i bruttomarginen igen i 2014.

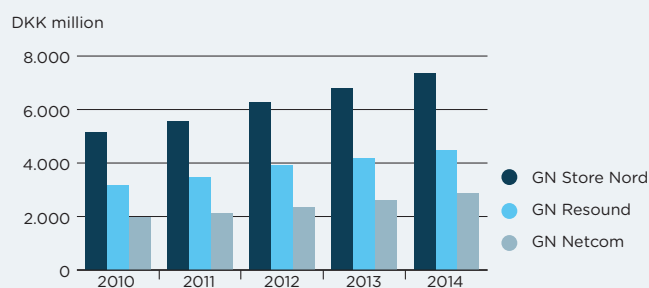
GN RESOUND

GN ReSound revolutionerede i 2014 høreapparatindustrien med lanceringen af verdens første Made for iPhone høreapparat, ReSound LiNX. ReSound LiNX har bidraget til at skabe en mere positiv opfattelse af høreapparater blandt brugere. Lanceringen af ReSound LiNX har også ført til den største medieeksponering, der nogensinde er set for et høreapparat. Samtidig har GN ReSound udbygget og forbedret sin eksekvering af markedsførings- og PR-initiativer. Således deltog GN ReSound som den eneste høreapparatproducent i flere teknologimesser for forbrugere i 2014, herunder CES i Las Vegas, USA, og IFA i Berlin, Tyskland. GN ReSound har også gennemført markedsføringsevents i samarbejde med Apple i flere af deres butikker. Som et resultat af GN ReSunds unikke R&D-produktivitet bliver næste generation af høreapparater - ReSound LiNX²™ - allerede lanceret fra marts 2015.

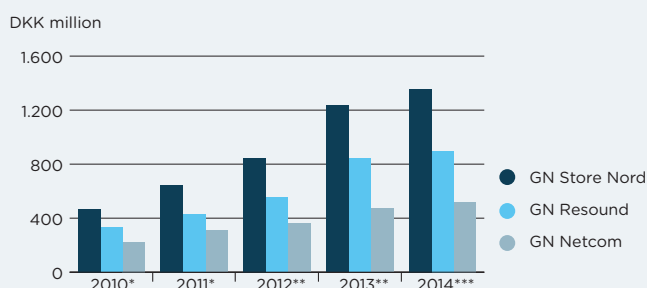
Finansielle resultater

GN ReSound var igen i 2014 den hurtigst voksende høreapparatproducent og skabte organisk vækst på 8%. Omsætningen for året blev DKK 4.469 millioner, og det primære driftsresultat før amortiseringer (EBITA) beløb sig til DKK

Omsætning



EBITA



* Eksklusive TPSA-betaling og engangsomkostninger under 'Øvrige' (nedskrivning på bygning og donationer)

** Eksklusive SMART-omstrukturingsomkostninger og tilbageførsel af en nedskrivning af et langfristet aktiv under 'Øvrige'

*** Eksklusive engangsomkostninger relateret til opkøbsmulighed

897 millioner. Bruttomarginen endte på 67,1% – det højeste niveau nogensinde. Det frie cash flow ekskl. opkøb og frasalgs steg markant fra DKK 47 millioner i 2013 til DKK 287 millioner. Det forbedrede cash flow er et resultat af det højere driftsresultat samt en væsentlig forbedring i GN ReSounds cash conversion.

GN NETCOM

Baseret på den stærke eksekvering af strategien samt på lanceringen af nye innovative produkter var GN Netcom i 2014 nummer ét i det hurtigt voksende marked for Unified Communications (UC) headsets.

Året bød på flere innovative produktlanceringer inden for de to hurtigt voksende segmenter, UC og Sports Audio. Sidst i 2014 lancerede GN Netcom en ny headset-serie – Jabra Evolve™ – udviklet på baggrund af et studie af mere end 3.000 kunders primære behov. Kundestudiet viste, at der især er brug for at forbedre effektiviteten i storrumskontorer samt et behov for at fremskynde indførelse af ny teknologi som for eksempel UC. De tidlige resultater af lanceringen af Jabra Evolve er solide og har sikret, at GN Netcom har fået foden indenfor hos mange kunder, der tidligere udelukkende brugte en konkurrent som leverandør. Tilbagemeldingen fra de nye kunder er, at de nu får en merværdi ved at købe GN Netcoms produkter. Ligeledes lancerede GN Netcom en alt-i-én træningsløsning med pulsmåler, Jabra Sport Pulse™ Wireless, der sammen med Jabra Sport Life app'en har gjort Jabra til en af de ledende headset-leverandører inden for Sports Audio segmentet.

Finansielle resultater

GN Netcom opnåede de bedste finansielle resultater nogensinde. Den organiske vækst endte på solide 11% drevet af 39% vækst i UC-headsets. Omsætningen for året blev DKK 2.871 millioner, og det primære driftsresultat før amortiseringer (EBITA) beløb sig til DKK 521 millioner. Bruttomarginen steg til 53,6% fra 52,7% i 2013 som et resultat af en stærk udvikling i andet halvår. Det frie cash flow ekskl. opkøb og frasalgs blev

signifikant forbedret fra DKK 178 millioner i 2013 til DKK 340 millioner i 2014.

FORVENTNINGER

Baseret på den stærke udvikling og eksekvering af strategien i 2014 bekræfter GN de finansielle mål for 2016. GN vil øge sin omsætning på koncernniveau med DKK 2 milliarder i den treårige periode fra 2014 - 2016. Det svarer til en stigning i omsætningen på mere end 30%. EBITA-marginen i GN ReSound forventes nu at stige med mere end 1 procentpoint i faste kurser fra 2014 til 2016. EBITA-marginen i GN Netcom forventes at stige med omkring 1 procentpoint i faste kurser fra 2014 til 2016.

I 2015 forventer GN, at både omsætning og det primære driftsresultat (EBITA) stiger. For GN ReSound forventes en organisk omsætningsvækst på "mere end 6%" og på "mere end 10%" for GN Netcom. Det primære driftsresultat før amortiseringer (EBITA) forventes at beløbe sig til "mere end DKK 975 millioner" for GN ReSound og til "mere end DKK 565 millioner" for GN Netcom.

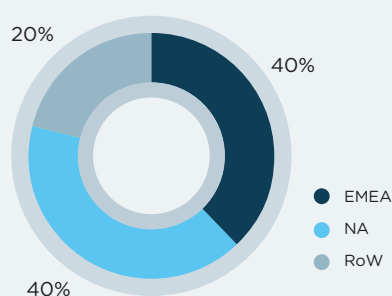
AKTIONÆRERNES AFKAST

Det er GN's overordnede finansielle mål at levere et konkurrencedygtigt aktionærafkast gennem aktiekurstigninger, udbytteudbetalinger og aktietilbagekøbsprogrammer.

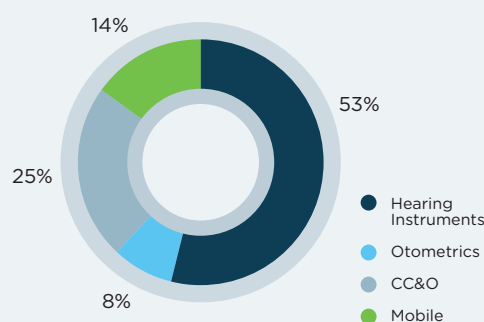
GN's aktie steg med 1% i 2014 sammenlignet med 2013 og lukkede i kurs DKK 135. Siden årsskiftet er aktiekursen steget 13% (per 18. februar 2015). Fra 2009 til 2014 er GN's aktiekurs steget med 385% sammenlignet med en stigning på 121% for det samlede OMXC20 indeks.

I 2014 distribuerede GN omkring DKK 900 millioner tilbage til aktionærene via udbytte og tre aktietilbagekøbsprogrammer. Per 18. februar 2015 har GN tilbagekøbt aktier for DKK 201 millioner i 2015, og baseret på nettoresultatet i 2014 foreslår bestyrelsen på generalforsamlingen i 2015 at udbetale DKK 151 millioner i udbytte svarende til DKK 0,90 per aktie.

Fordeling af omsætning per region



Fordeling af omsætning på forretningsenheder



Hoved- og nøgletal

DKK million	2010	2011	2012	2013	2014
GN ReSound					
Omsætning	3.164	3.450	3.896	4.179	4.469
- Hearing Instruments	2.798	3.060	3.423	3.636	3.892
- Otometrics	366	390	473	543	577
Organisk vækst	2%	9%	6%	10%	8%
- Hearing Instruments	1%	9%	5%	10%	8%
- Otometrics	10%	5%	13%	10%	6%
Bruttomargin*	59,5%	60,8%	63,0%	65,5%	67,1%
EBITA*	329	426	551	842	897
EBITA margin*	10,4%	12,3%	14,1%	20,1%	20,1%
EBITA rapporteret	329	426	321	738	897
ROIC (EBITA/Investeret kapital)	8,0%	9,2%	6,6%	14,6%	15,9%
Frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder	(11)	81	99	47	287
Cash conversion (frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder/EBITA)	(3)%	19%	31%	6%	32%
GN Netcom					
Omsætning	1.973	2.106	2.355	2.612	2.871
- CC&O	1.265	1.400	1.530	1.591	1.854
- Mobile	708	706	825	1.021	1.017
Organisk vækst	9%	9%	7%	18%	11%
- CC&O	13%	12%	5%	12%	18%
- Mobile	4%	3%	11%	27%	(1)%
Bruttomargin	52,9%	56,4%	54,2%	52,7%	53,6%
EBITA	224	310	362	472	521
EBITA margin	11,4%	14,7%	15,4%	18,1%	18,1%
EBITA rapporteret	224	310	362	472	521
ROIC (EBITA/Investeret kapital)	36,3%	48,8%	57,1%	64,7%	56,5%
Frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder	244	358	236	178	340
Cash conversion (frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder/EBITA)	109%	115%	65%	38%	65%
GN Store Nord					
Omsætning	5.145	5.564	6.251	6.791	7.340
Organisk vækst	5%	9%	6%	13%	9%
Bruttomargin*	57,0%	59,2%	59,7%	60,6%	61,8%
EBITA*	2.595	1.284	846	1.284	1.260
EBITA margin*	50,4%	23,1%	13,5%	18,9%	17,2%
EBITA rapporteret	2.595	1.284	616	1.180	1.260
Resultat af primær drift rapporteret	2.569	1.247	528	1.118	1.195
Finansielle poster, netto	(33)	(28)	(69)	(91)	(84)
Resultat før skat rapporteret	2.536	1.225	461	1.023	1.116
Effektiv skatteprocent	27%	29%	30%	28%	29%
Årets resultat rapporteret	1.855	865	321	735	793
Samlede aktiver	9.806	11.181	8.199	8.963	10.229
Koncernens egenkapital	6.504	6.878	5.542	5.330	5.667
Moderselskabets egenkapital	5.254	4.653	5.680	4.914	3.933
ROIC (EBITA/Investeret kapital)	42,9%	16,1%	8,7%	19,6%	18,5%
Resultat pr. aktie (EPS)	9,15	4,31	1,80	4,40	4,89
Resultat pr. aktie, fuldt udvandet (EPS udvandet)	9,00	4,27	1,78	4,35	4,85
Køb af materielle aktiver	(95)	(82)	(103)	(120)	(106)
Frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder	189	297	2.756	93	480
Cash conversion (frit cash flow ekskl. køb og salg af virksomheder/EBITA)	7%	23%	447%	8%	38%
Soliditetsgrad	66,3%	61,5%	67,6%	59,5%	55,4%
Nettorentebærende gæld	960	1.269	230	1.113	1.631
Nettorentebærende gæld (periode ultimo)/EBITDA	0,4	0,9	0,3	0,9	1,1
Udbytteprocent	15%	16%	17%	18%	19%
Aktietilbagekøb**	153	641	1.614	787	877
Udestående aktier, ultimo perioden (tusinder)	201.965	192.974	170.486	164.740	159.592
Gennemsnitligt antal udestående aktier, fuldt udvandet (tusinder)	206.113	202.604	180.613	168.891	163.619
Egne aktier, ultimo perioden (tusinder)	6.396	15.386	23.211	8.589	8.429
Børskurs ultimo perioden	51	48	82	133	135
Markedsværdi	10.336	9.634	13.980	21.910	21.513

* Eksklusive SMART-omkostninger

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