

Generalforsamling

24. marts 2022

Talepapir til NKTs generalforsamling den 24. marts 2022

Tak for ordet. Jeg hedder Karsten Kristiansen og repræsenterer Dansk Aktionærforening, ligesom jeg også selv er aktionær i NKT

Først og fremmest vil jeg gerne takke formanden for en god beretning.

I 2021 har vi set en god omsætningsfremgang på 15 pct. Desværre har vi i Q4 set en lavere vækst end årets som helhed, ligesom at den forventede omsætningsvækst i 2022 også kunne have været en smule bedre med en forventet vækst på 7-15 pct.

NKT versus Nexans indtjening

Når jeg ser på vores resultat for 2021 har vi haft en omsætning i standard metal priser på 1.263 millioner euro og et netto resultat på 11,9 millioner euro. Dette svarer til en overskudsgrad på bare 0,94%.

Når jeg sammenligner dette med Nexans. Så havde Nexans i 2021 en omsætning på 6054 millioner euro i standard metalpriser og et netto resultat på 164 millioner euro eller 2,7 procent af omsætningen.

Generelt synes jeg at vores overskudsgrad ligger i den lave ende sammenholdt med en langt række andre brancher, såvel som konkurrenter.

Derfor vil også spørge formanden hvordan at NKT kan få en netto indtjening på samme niveau som vores konkurrenter, hvor Nexans havde en netto indtjening på 2,7 pct af omsætningen.

NKT som ledende virksomhed

I årsrapporten beskrives NKT som en ledende virksomhed indenfor kabelproduktion men vi har også andre konkurrenter som Nexans og Prysmian. Med beskrivelsen af NKT som en ledende virksomhed giver det mig det indtryk at NKT står i en god konkurrencemæssig situation.

Når jeg ser på den reelle omsætning (ikke standard metal priser) for NKT. Så er denne på 1.827,9 millioner euro i 2021 mens den samme omsætning i Nexans er på 7.374 millioner euro og for Prysmian er den 12.736 millioner euro

Derfor vil jeg gerne spørge om formanden kunne sætte nogle ord på NKT som ledende virksomhed i forhold til vores konkurrenter

Med disse spørgsmål og kommentarer vil jeg gerne sige tak for ordet

Svar på spørgsmål

At der er udsving i salg og væksten fra kvartal til kvartal skyldes at der kan være udsving i forbindelse med afvikling af projekter og den indtjening som denne generer. NKT er målt på samlet omsætning langt mindre end Nexans og Prysmian men når vi ser på segmenter som solution og det europæiske marked er NKT på niveau. NKT's Solution segment er på niveau med Prysmian og det dobbelte af Nexans, ligesom at NKT er på niveau med prysmian og Nexans på det europæiske marked. Derimod er Nexans og prysmian betydelig større på de oversøiske markeder.

Når det kommer til NKT's indtjening. Så er denne negativ påvirket af dårlige priser på projekter indgået for 3 år siden og som først når slår igennem på omsætning og indtjening. Dette gør at indtjeningen i dag er lavere end Nexans, grundet at NKT har en meget større andel af indtjeningen fra projekter sammenholdt med Nexans. Om 1,5 år skulle NKT gerne være på +3pct i overskudsgrad.

Taler: Karsten Kristiansen

Sparringspartner: Carl Peter Nielsen