

» Investopræsentation

August 2010



MTHøjgaard

Vi ved hvordan

» Indhold

Økonomien

Præsentation af Q2, 2010

Forretningen/-erne

Præsentation af MT Højgaard-porteføljen

Retningen

Den overordnede udvikling

» Indhold

Økonomien

Præsentation af Q2, 2010

Forretningen/-erne

Præsentation af MT Højgaard-porteføljen

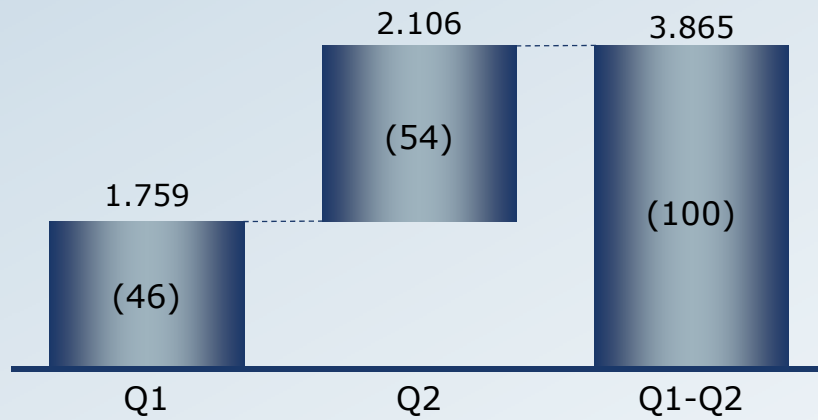
Retningen

Den overordnede udvikling

» Omsætning og resultat før skat – Q2, 2010

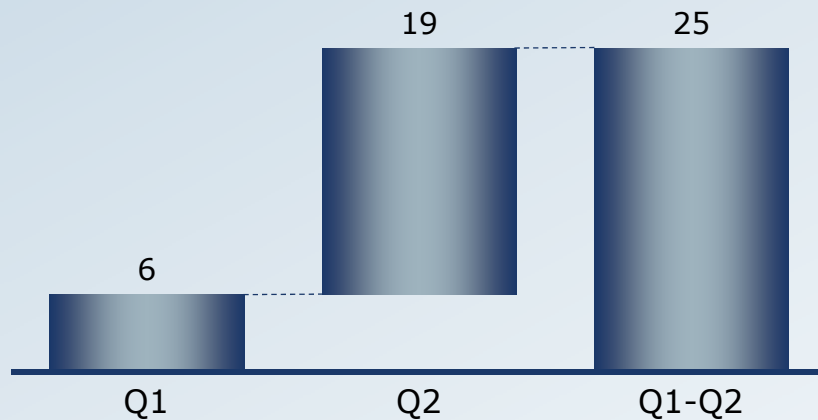
Omsætning

DKK millioner (procent)



Resultat før skat

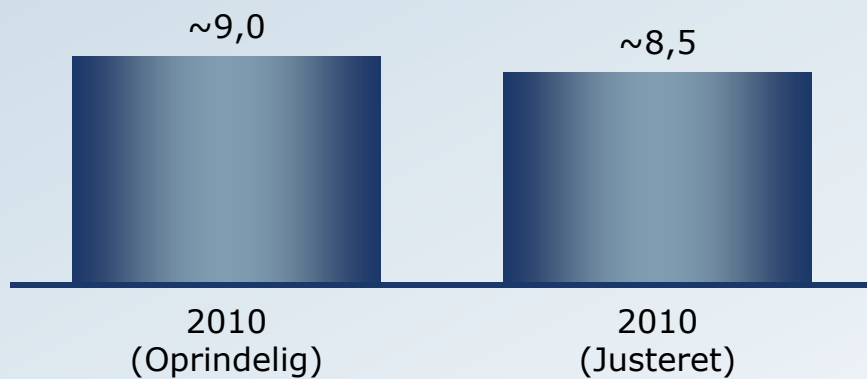
DKK millioner



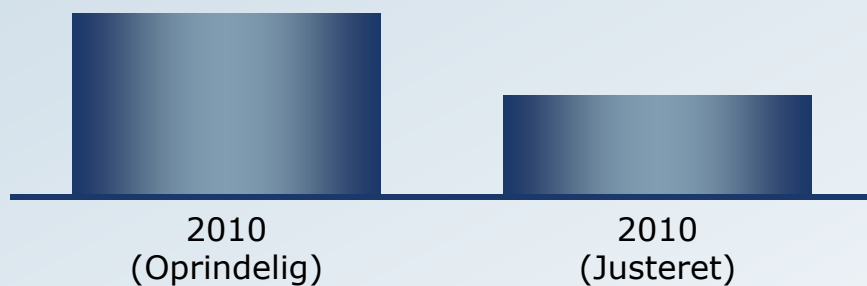
- Omsætningen i første halvår 2010 blev DKK 3,9 milliarder, hvilket er 11% under niveauet for 2009
- Første halvår har været udfordrende bl.a. grundet
 - Den hårde vinter
 - Udskydelse af enkelte større projekter
 - De generelle markedsforhold/konjunkturer

» Udmelding for året – 2010

Omsætning
DKK millioner



Resultat før skat
DKK millioner

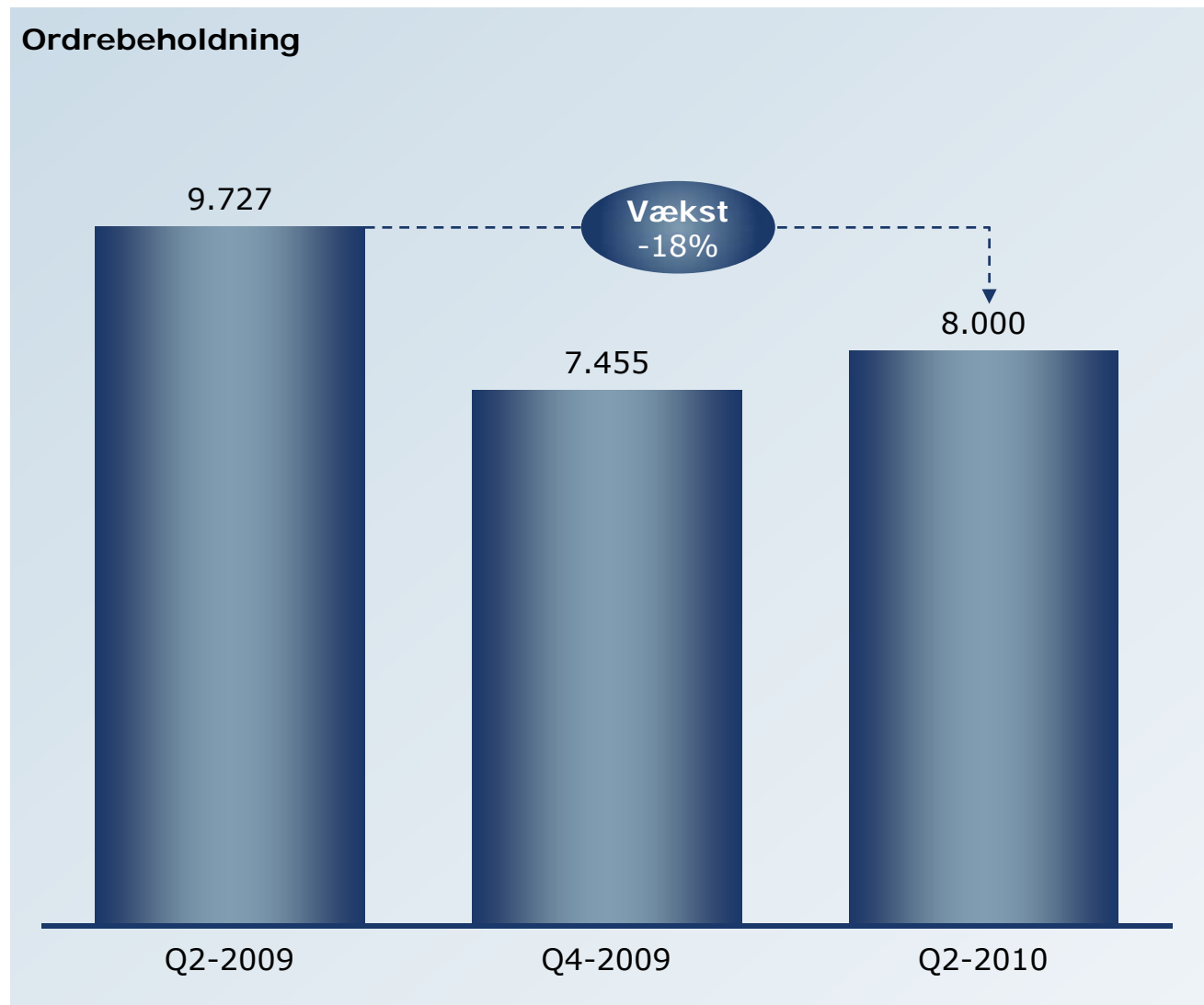


De markedsmæssige forhold presser såvel omsætning som marginer
→ Forventningerne til året er justeret

Margin 2-3%

1-2%

» Ordrebeholdning og forventninger – juni 2010



- Ordrebogen er reduceret, men stabiliseret
- Markedet er pt. vanskeligt

» Indhold

Økonomien

Præsentation af Q2, 2010

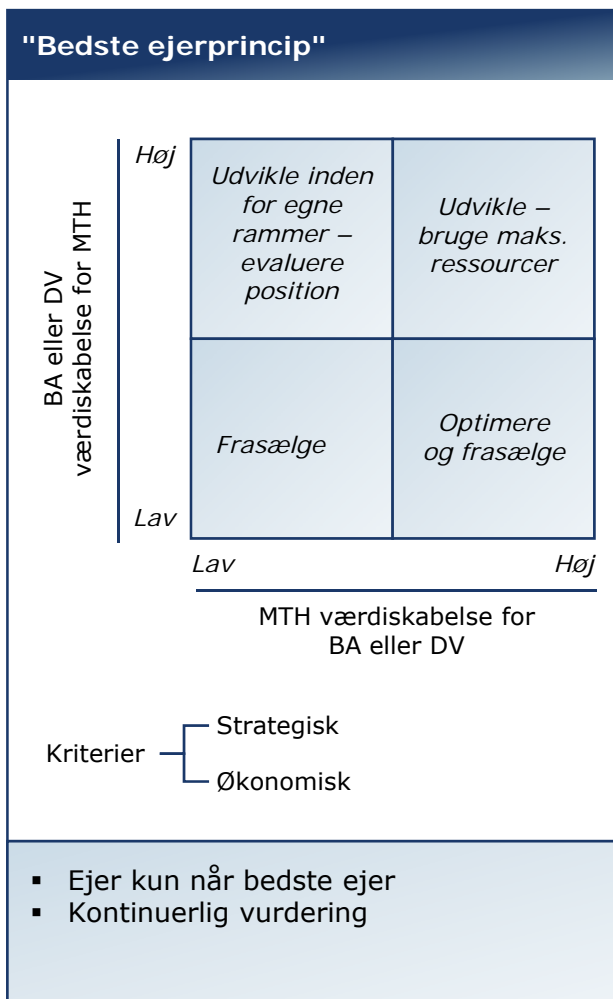
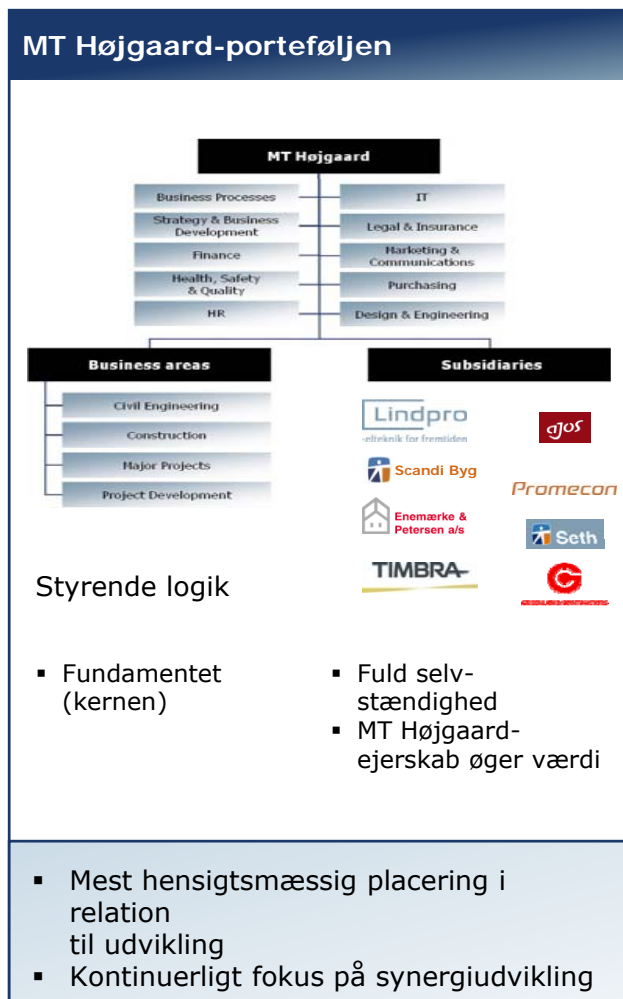
Forretningen/-erne

Præsentation af MT Højgaard-porteføljen

Retningen

Den overordnede udvikling

» Koncernrammen og logikken

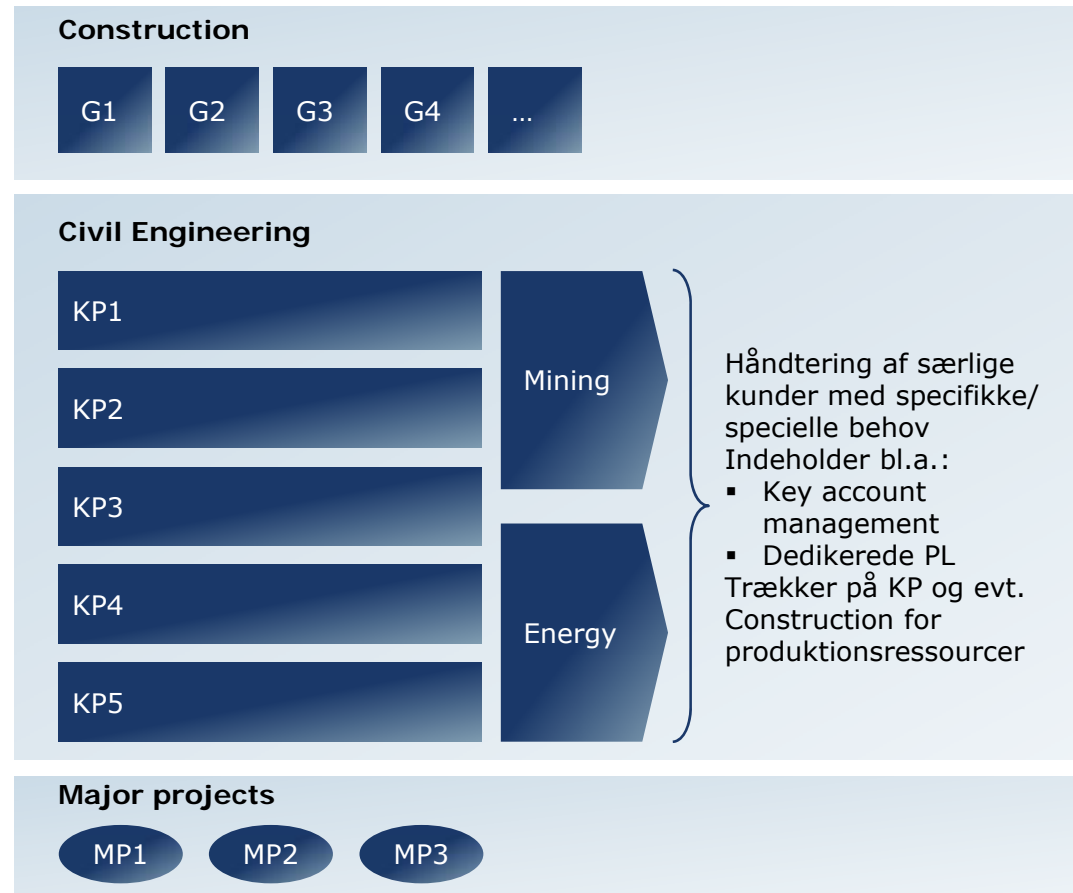


- ### Styringsprincipperne
- Veldefineret koncernlogik samt fokus på bedste ejer
 - Fokus på såvel indtjening som værdiskabelse for de enkelte enheder/selskaber
 - Detaljeret forståelse for alle væsentlige omsætnings- og omkostningsdrivere i de enkelte enheder/selskaber
 - Respekt for enhedernes/selskabernes forskelligheder
 - Selvstændige strategier for relevante enheder/selskaber
 - Fokus på synergiudnyttelsen i hele porteføljen

MT Højgaard styres som et porteføljeselskab

» MT Højgaard "Operating model"

"Operating model "for forretningsområderne

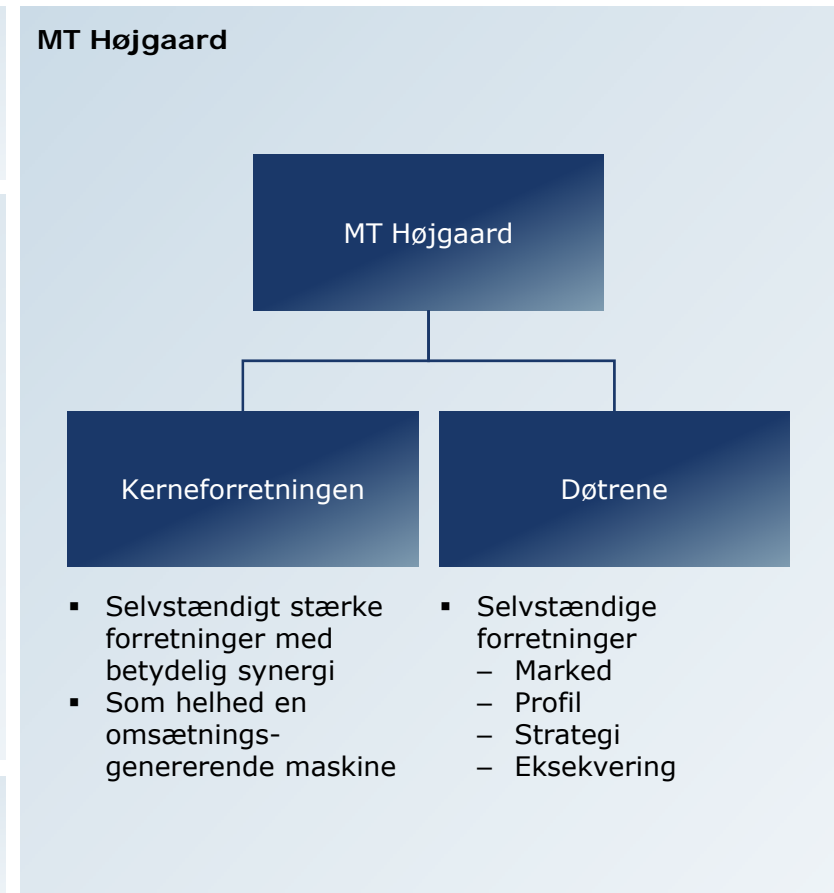


G = Geografisk område med kontor (indland eller udland)

KP = Kompetenceplatform, fx. vandbygning

MP = Major project (Danmark eller udland)

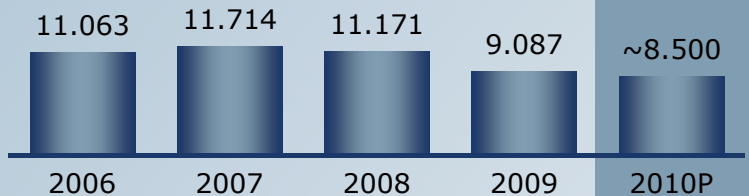
Udnyttelse af forretningsområderne



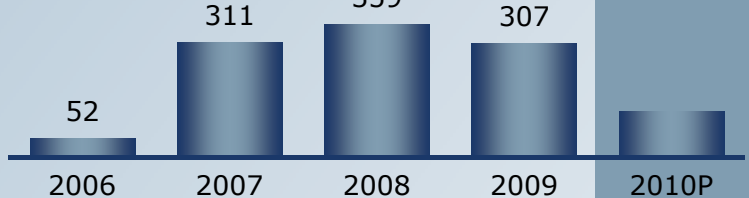
» Udviklingen i perspektiv

Den meget tilfredsstillende økonomiske udvikling "lider et knæk"...

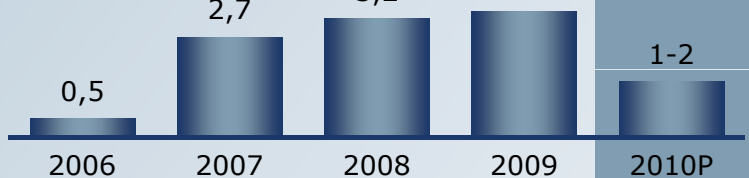
Omsætning
DKK millioner



Resultat før skat
DKK millioner

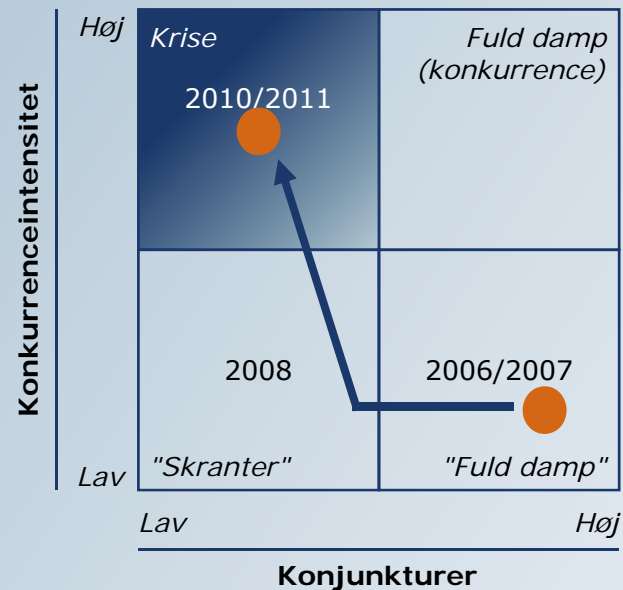


Resultatgrad
Procent



... men afgørende med det rette perspektiv

Klar over at 2010 ville blive en udfordring

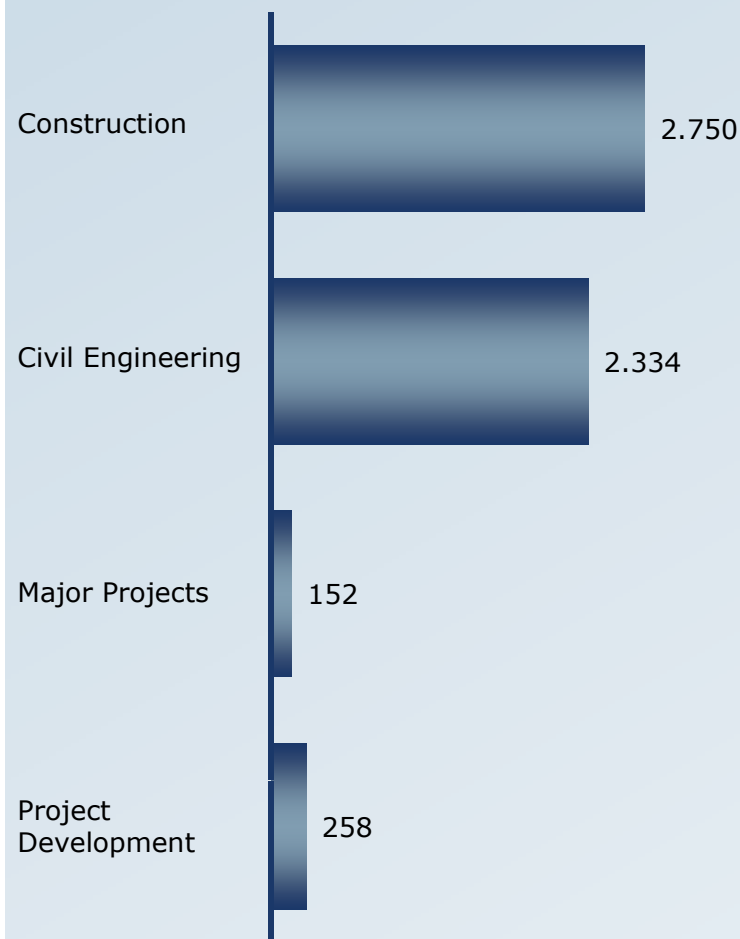


Markedet er imidlertid hårdere end ventet og traditionel adfærd stadig udpræget

- Situationen på tværs af MT Højgaards 12 "forretninger" varierer meget
- Der er individuelle planer for alle "forretninger"

» Retning, status og udfordring i kerneforretningen

Omsætning 2009
DKK millioner



Strategisk retning

- Bredt dansk fokus og styrkelse af modellen
- Nordisk ekspansion
- Drive kommercielt paradigmeskifte

- Kompetencefokus i udvalgte regioner
- Udbygge/styrke Energy-position
- Udbygge/styrke MT Højgaard Mining position

- Udvælges i relation til CE-strategi
- Nøje udvælgelse
- Pipeline-planlægning

- Konservativ tilgang
- Stærk partner for kunder

Status og udfordringer




- Presset marked og priser
- Kapacitet i markedet tilpasses for langsomt
- Fuldt fokus på strategi-eksekvering (paradigmeskifte og ekspansion)

- Ekstremt presset marked – omsætningsudfald
- Forsinkelser på enkelte projekter
- Hastighed for strategi-implemtering

- Metroen i proces
- Panama afsluttes maj 2011

- Udviklingsmarkedet er pt. svagt

» Retning, status og udfordringer hos døtrene

Omsætning 2009 DKK millioner	Strategisk retning	Status og udfordringer
 987	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Udbygge position og udvide forretningsområde 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Velkørende men presset marked og pressede marginer
 941	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stærk position i såvel øvre som nedre marked 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus på position ▪ Pressede marginer
 134	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Udbygge markedslederposition og tilvalg af nye segmenter 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Eksekverer i henhold til plan ▪ Marginer presses af traditionelt byggeri
 221	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus på øvre marked og position ▪ Tilpasse set-up/organisation 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kører, plan under implementering ▪ Meget pressede priser
 122	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus på udvalgte segmenter/ kompetencer i Storkøbenhavn 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Volumen og priser presses
 693	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Strategi revurderes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Markedet forsvundet
 235	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kompetencefokus 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Udfordres på ordrer
 570	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sikre maksimal kundetilfredshed 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus på eksekvering

Selvstændig udvikling af døtrene og maksimal værdiskabelse

» Opsummering af MT Højgaard porteføljen

- Udviklingen er ikke tilfredsstillende trods det meget hårde marked
- Billedet er meget fragmenteret
- Der tilpasses og optimeres med respekt for
 - Forretningernes forskelligheder og udviklingspotentiale
 - Udviklingen for helheden

Det er hårde tider
– men MT Højgaard og
MT Højgaards forretninger
skal fremad

» Indhold

Økonomien

Præsentation af Q2, 2010

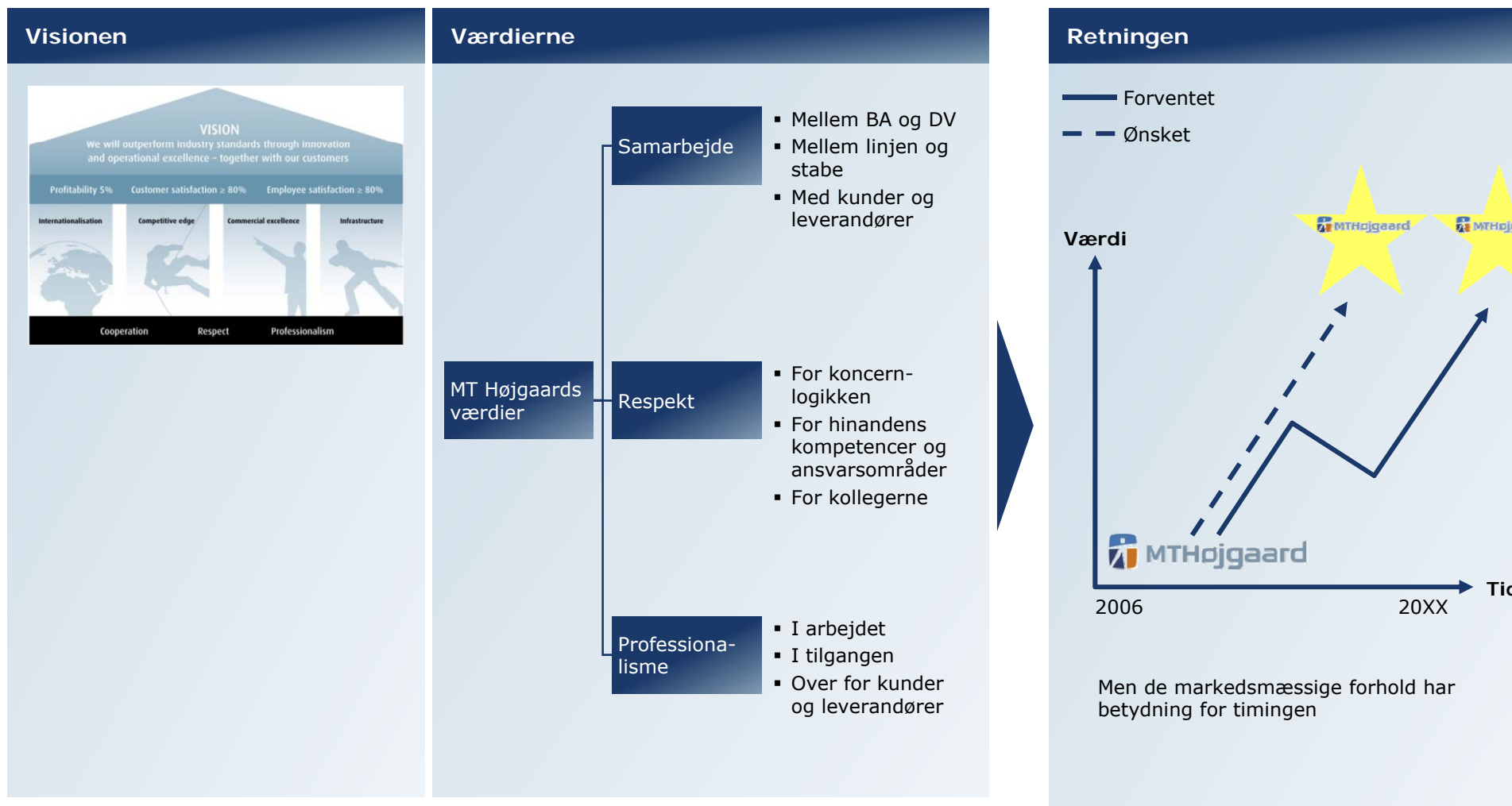
Forretningen/-erne

Præsentation af MT Højgaard-porteføljen

Retningen

Den overordnede udvikling

» Vision, værdierne og retningen



DYRUP Investor Presentation August 2010



Agenda

1. 1st half 2010
2. Key figures 1st half 2010
3. Status Fresh Start strategy implementation
4. Outlook 2nd half 2010



Highlights 1st half 2010

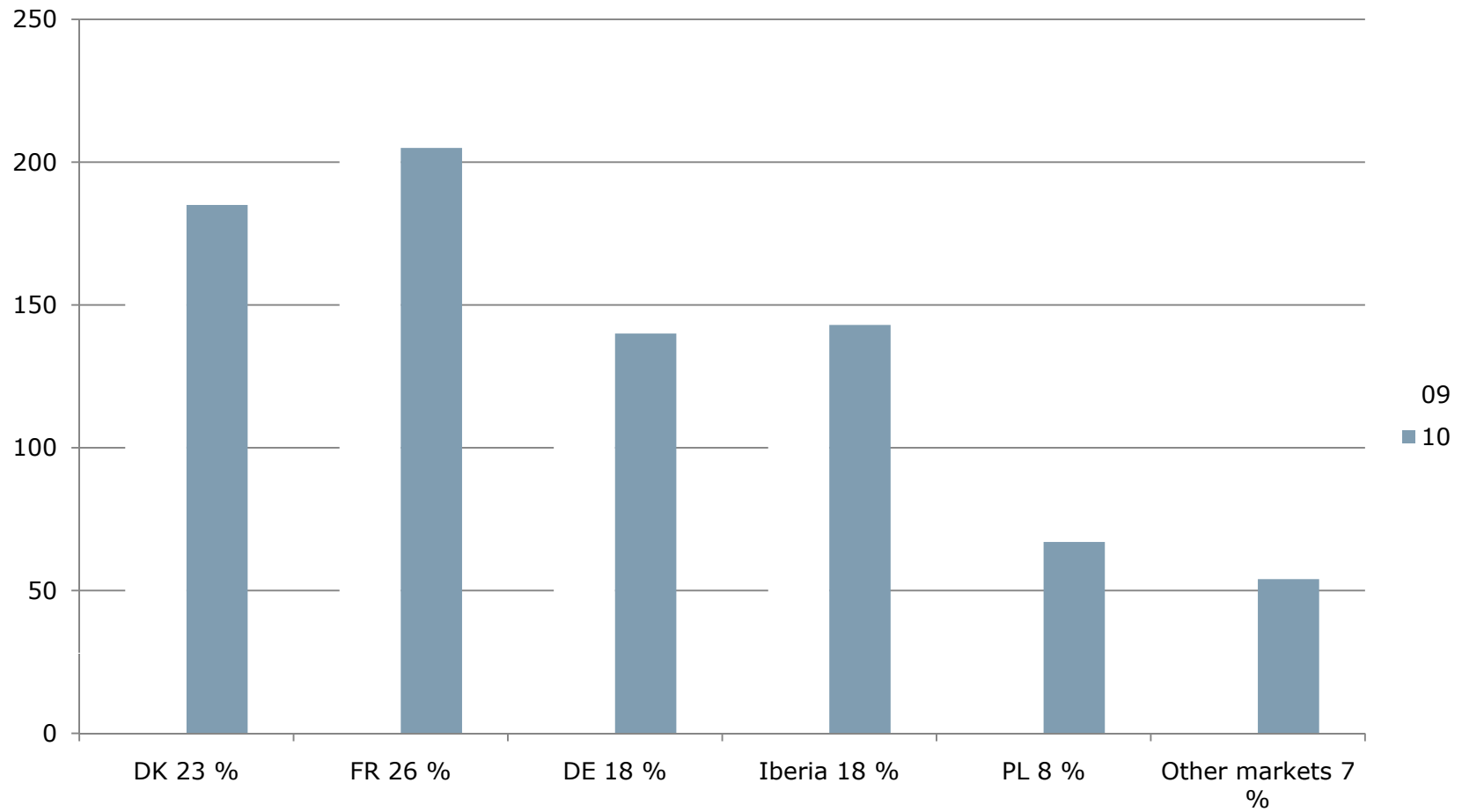
- | | |
|-----------------------|--------|
| 1. Organic growth | +4.0 % |
| Growth by acquisition | +5.5 % |
| Total growth | 9.5 % |
2. Due to Fresh Start initiatives total cost incl. acquisition has meanwhile increased by 1.5 % where sales increased by 9.5 %
3. Higher margins due to Fresh Start initiatives and favourable raw material prices
4. Integration of Malfarb running according to plan
5. Expectations for the year:

Sales	+7-8 %
EBIT	Min. 25 mio. DKK
PBT	Will show profit

Key Figures 1st Half 2010

			▲	
Sales DIY/PRO	794	725	9.5 %	
EBIT before one offs	63	23	40	
One offs	0	8	-8	
EBIT	63	31	32	
PBT	51	21	30	

Sales Development 1st half DIY/PRO



Split of revenue 1st half 2009 vs. 2010

☆ Dyrup manufacturing sites
 △ Dyrup warehouses



09



- DK 25 %
- FR 28 %
- DE 18 %
- Iberia 20 %
- PL 3 %
- Other markets 6 %

10



- DK 23 %
- FR 26 %
- DE 18 %
- Iberia 18 %
- PL 8 %
- Other markets 7 %

4 must win battles

EFFICIENCY

Battle No. 1

Streamline value chain

CC-10%

COGS-5%

GROWTH

Battle No. 2

Build “easy-to-choose, easy-to-use”
Value creation starts at the end-user

Battle No. 3

Enable a high performing organization

Excellent in execution

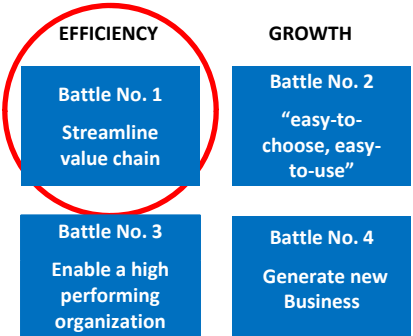
Battle No. 4

Generate new Business

Products, channels, markets, customers

Status Battle No. 1

Streamlining Value Chain



1. IFS Implementation



2. Warehouse France



3. Waterborne factory Soeborg



4. ERP roll-out



5. Basic cost base vs. growth sales

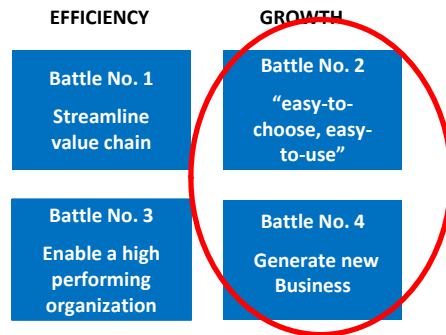
Still focus on identifying possible efficiency improvements



6. Raw material prices 2nd half of 2010 & supply of raw material



Status Battle No. 2 & 4 Growth



2009 Acquisition of Hygæa



2010 Acquisition of Malfarb



Expansion into new markets in Africa & Asia

New customer contracts in both DIY & PRO

New concepts

New customer concepts (e.t. Rewe/Toom)

New green technologies

e-commerce concepts

2011 To continue organic & acquisition driven growth

Who we are Management team

Group CEO:
Erik Holm



Vice President,
Supply Chain:
João Ribeiro



Group CFO:
Jørgen Nicolajsen



Vice President,
Marketing and R&D:
Lars Østerby



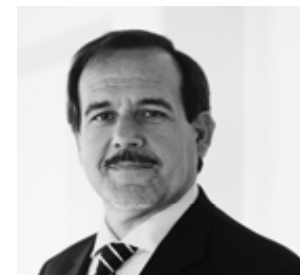
General Manager
Denmark:
Peter Sørensen



General Manager
France:
André Minnareth



General Manager
Germany/Austria:
Jürgen David



General Manager
Iberia:
Eduardo Cevalco



General Manager
Poland:
Ireneusz Struk

Who we are Ownership

MT MONBERG & THORSEN A/S

Anders Colding Friis, Chairman of the Board

Jørgen Nicolajsen, CEO



100% owned
Anders Colding Friis
Chairman of the Board

Erik Holm
CEO



46% owned
Helge Israelsen
Chairman of the Board

Kristian May
CEO

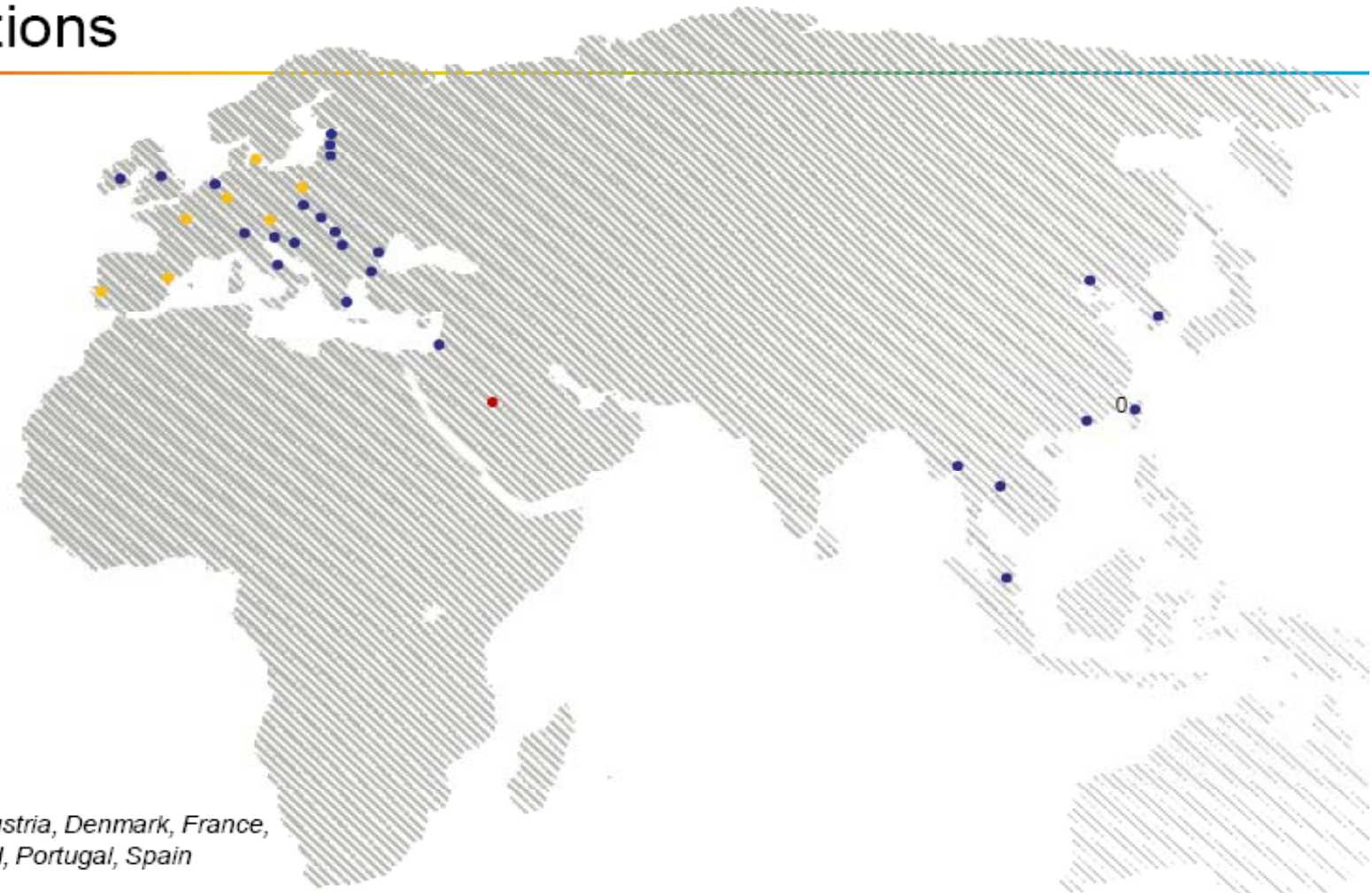
Who we are An overview

- Broad range of quality paint, wood stain products and varnishes
- Various strong brands: GORI, Dyrup, Bondex, Xylophéne, DIP etc.
- Strong presence on the do-it-yourself (DIY) and the professional market (PRO)
- 6 manufacturing plants
- Approximately 930 employees
- Approximately 200 million Euro revenue
- Growth January-June 2010 + 9.5%
(4% organic and 5.5% by aquisition)



Where we are

Our locations



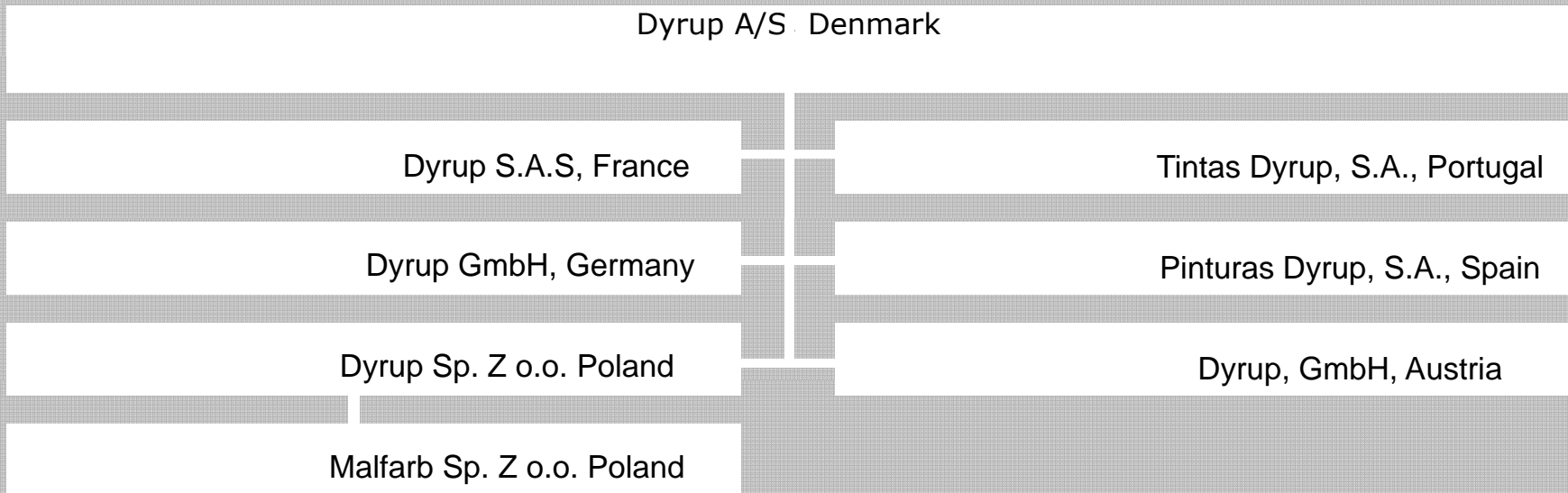
● Subsidiaries: Austria, Denmark, France, Germany, Poland, Portugal, Spain

● Distributors: Belgium, Bulgaria, China, Croatia, Estonia, Greece, Hungary, Hong Kong, Ireland, Israel, Italy, Korea, Latvia, Lithuania, Malaysia, Myanmar, Romania, Switzerland, Slovenia, Slovakia, Taiwan, Thailand, Czech Republic, UK

● License agreements: Saudi Arabia

Who we are

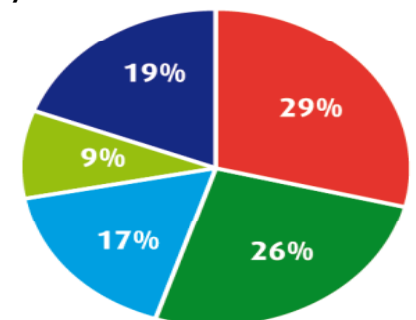
Our organisation



Breakdown of employees by market (January 2010)



- DENMARK
- IBERIA
- FRANCE
- GERMANY
- POLAND





MONBERG & THORSEN A/S



Koncernens resultatopgørelse

Mio. kr.	2. kvartal			1. halvår		
	2009	2010	Ændring	2009	2010	Ændring
Omsætning:						
Dyrup (100 %)	438	458	5 %	784	794	1 %
MT Højgaard (46 %)	1.018	969	-5 %	1.991	1.778	-11 %
Omsætning i alt	1.456	1.427	-2 %	2.775	2.572	-7 %
Resultat af primær drift (EBIT):						
Dyrup (100 %)	43	62	19	31	63	32
MT Højgaard (46 %)	31	11	-20	61	10	-51
Moderselskabet	-1	-1	0	-3	-3	0
Resultat af primær drift (EBIT)	73	72	-1	89	70	-19
Resultat før skat	80	69	-11	106	73	-33
Resultat efter skat	59	50	-9	78	53	-25

Forventninger til 2010

Der forventes nu en koncernomsætning i niveauet 5,3 mia. kr. med et resultat før skat i niveauet 1 ½ %, mod tidligere 5,5 mia. kr. i omsætningen, og et resultat før skat i niveauet 2 %.

Strategi

Langsigtet værditilvækst ved videreudvikling af de to koncernvirksomheder.