



BY APPOINTMENT TO THE ROYAL DANISH COURT

Royal Greenland®

Royal Greenland A/S – Årsrapport 2012/13

Generalforsamling, Nuuk 10. februar 2014

CEO Mikael Thinghuus



Årets resultat

Omsætningsfremgang trods lavere rejekvoter



Resultatopgørelse

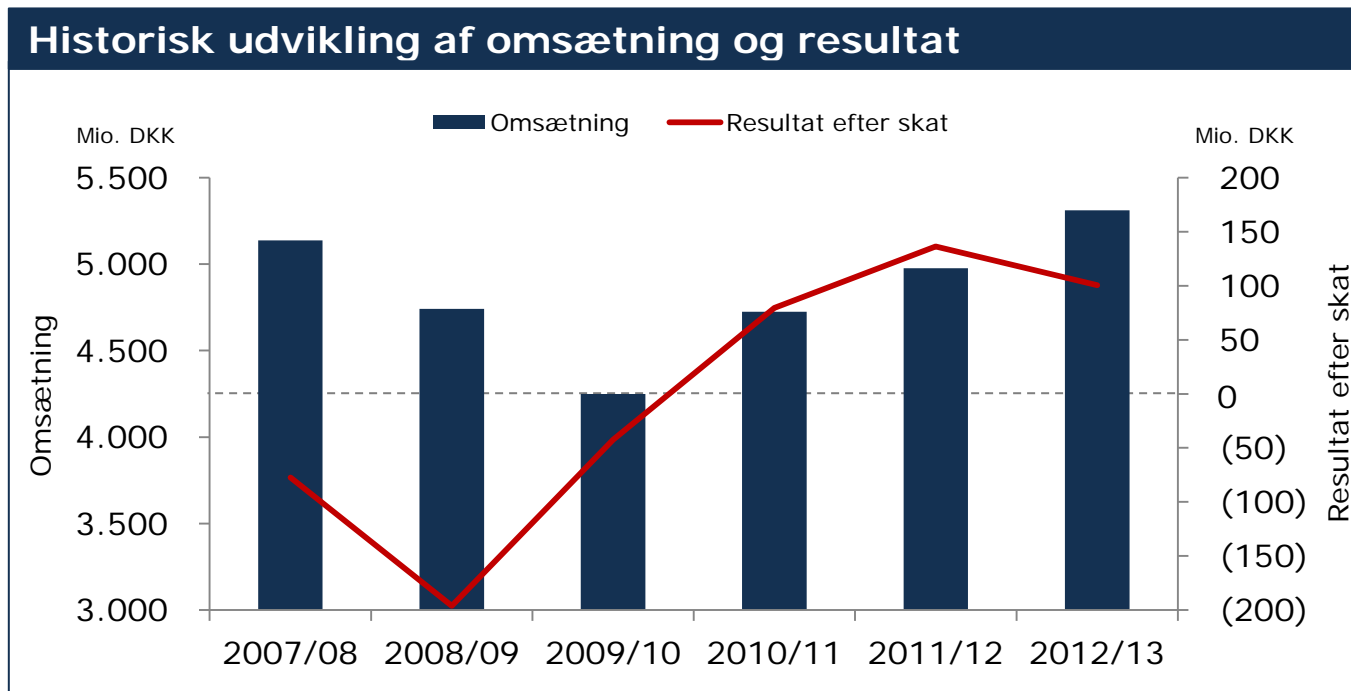
	2010/11	2011/12	2012/13
Omsætning	4.724	4.976	5.312
Resultat før skat	131	180	168
Årets resultat	79	136	100

Millioner DKK

- Omsætning forøget med 7%
- Før-skat margin fortsat over 3% trods udfordrende råvaremarkeder og afgiftsstigninger

Historisk udvikling

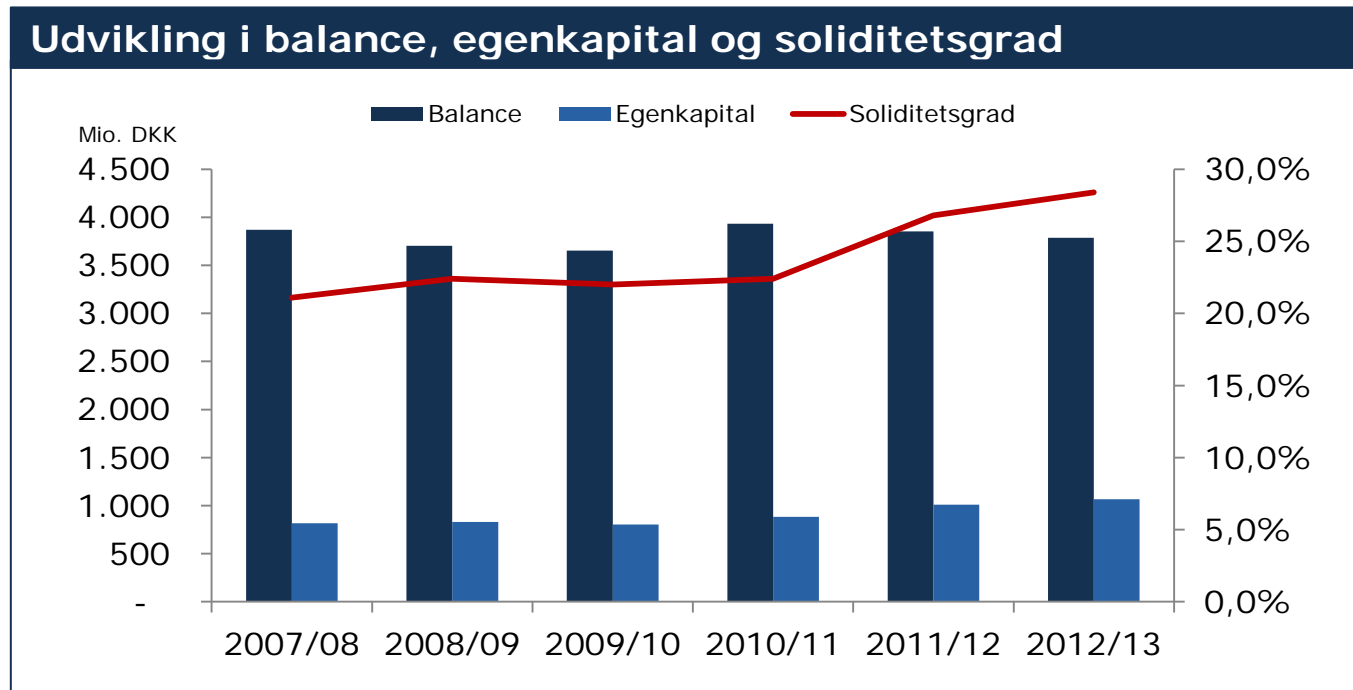
Tredje år med omsætningsfremgang og væsentlig positivt indtjening



- Væksten kan opdeles i 4% som følge af produktmiks og højere salgspriser samt 3% vækst i de afsatte mængder
- Den stærke position i kerneforretningerne - kogte og pillede rejer, skalrejer og hellefisk - er blevet fastholdt

Balance

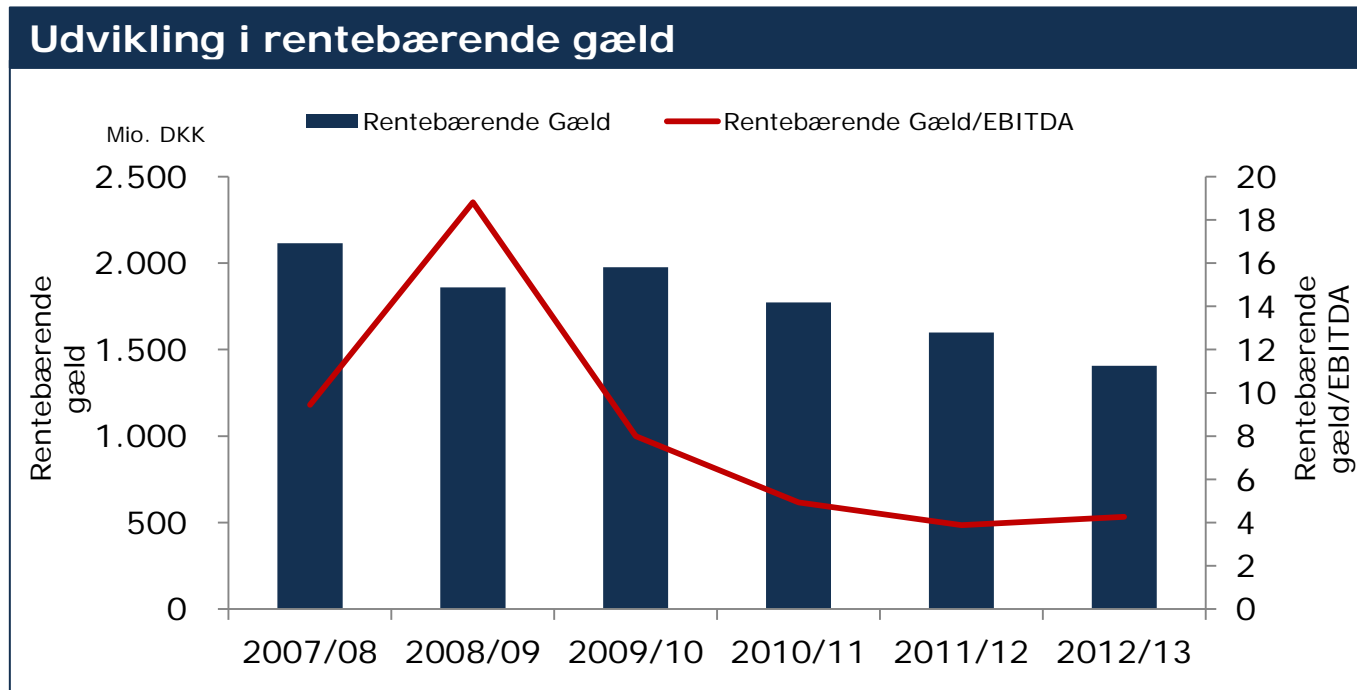
Egenkapital er vokset med 21% over sidste 3 år



- Egenkapitalen er vokset fra 1.009 mio. DKK til 1.066 mio. DKK.
- Selskabets soliditet udgør 28,4% mod 26,8% sidste år.
- Inklusiv det ansvarlige lån fra selskabets ejer udgør soliditeten 30,8%.

Rentebærende gæld

Gæld nedbragt med 192 mio. DKK inden salg af Wilhelmshaven

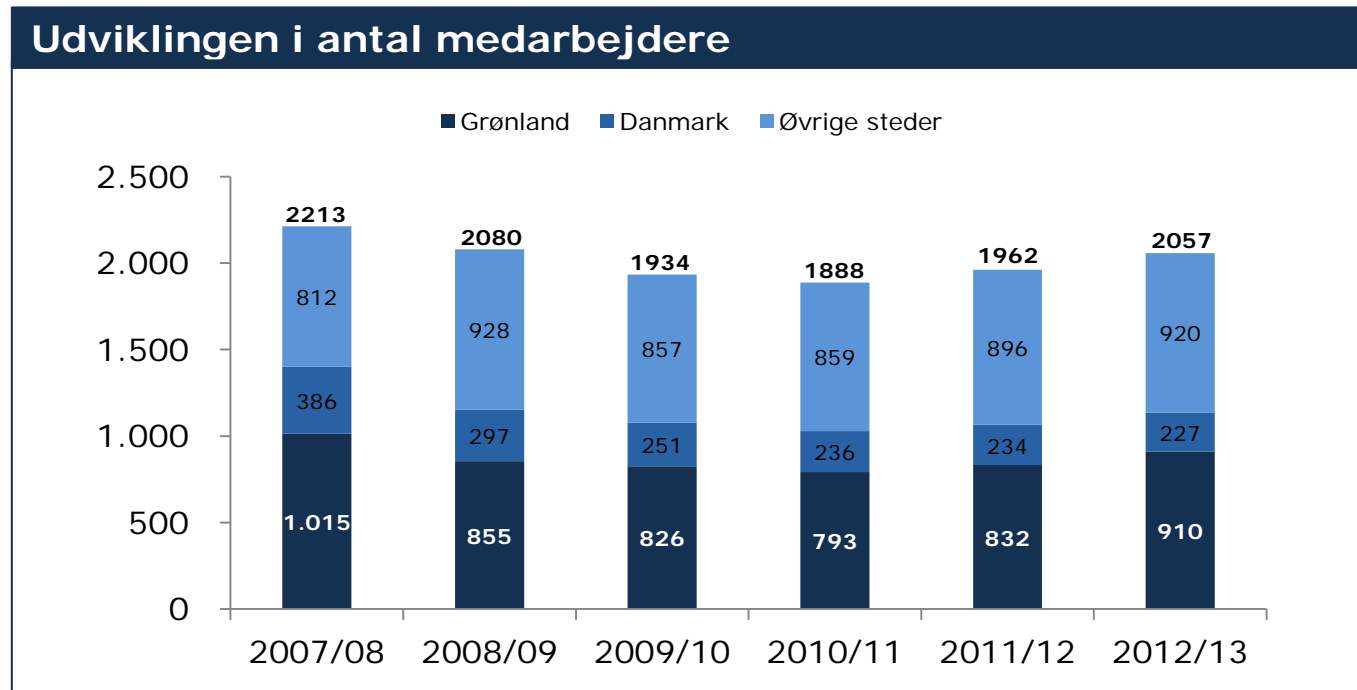


- Efter årets 50 mio. DKK afdrag på det ansvarlige lån fra Selvstyret, vil det ansvarlige lån være reduceret til 100 mio. DKK
- Arbejdskapital reduceret med 142 mio. DKK gennem lagernedbringelse



Medarbejdere

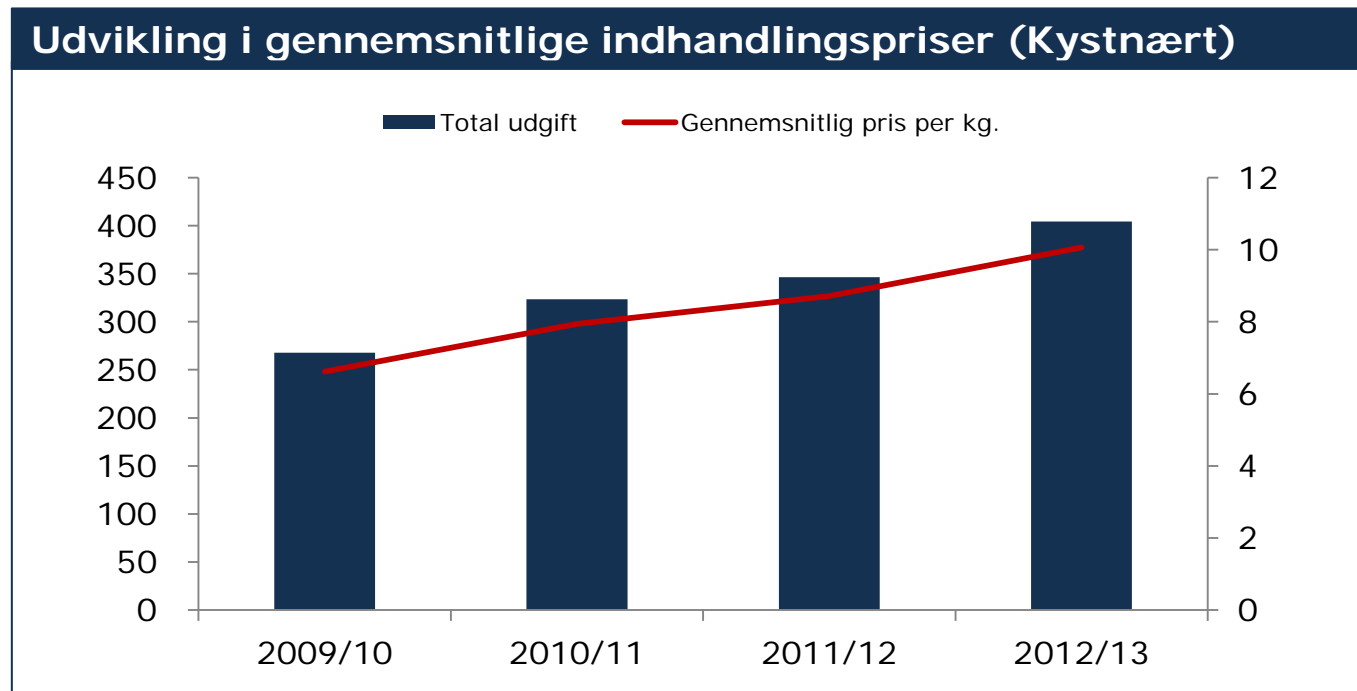
Grønlandsk stab øget med 117 svarende til 15% over 2 år



- Royal Greenland Academy, styrket HR indsats, management trainee-forløb og andre aktiviteter skaber arbejdspladser og uddannelse i Grønland
- Uddannelsesomkostninger øget med 65% til 7.500 DKK per medarbejder over de seneste 2 år
- Medarbejdertilfredshed på 80 væsentligt over gennemsnit for grønlandske virksomheder

Indhandlingspriser

Gennemsnitlige indhandlingspriser forøget med 17% i år



- 52% forøgelse i indhandlingspriser og 136 mio. DKK mere til fiskerne over de seneste 4 år

Forventninger til 2013/2014

Omsætning

- Markant reduktion som følge af frasalget af Wilhelmshaven
- Fastholdes i den øvrige forretning

Resultat

- Samme niveau i 2013/2014 uden Wilhelmshaven som i 2012/2013 med Wilhelmshaven

Balance

- Reduktion af rentebærende gæld til et niveau, der svarer til vores strategiske målsætning

Investering & Medarbejdere

- Fortsatte investeringer i alle dele af kerneforretningen
- Fortsat udbygning af torskekapacitet
- Forventning om fortsat vækst i antallet af grønlandske arbejdspladser

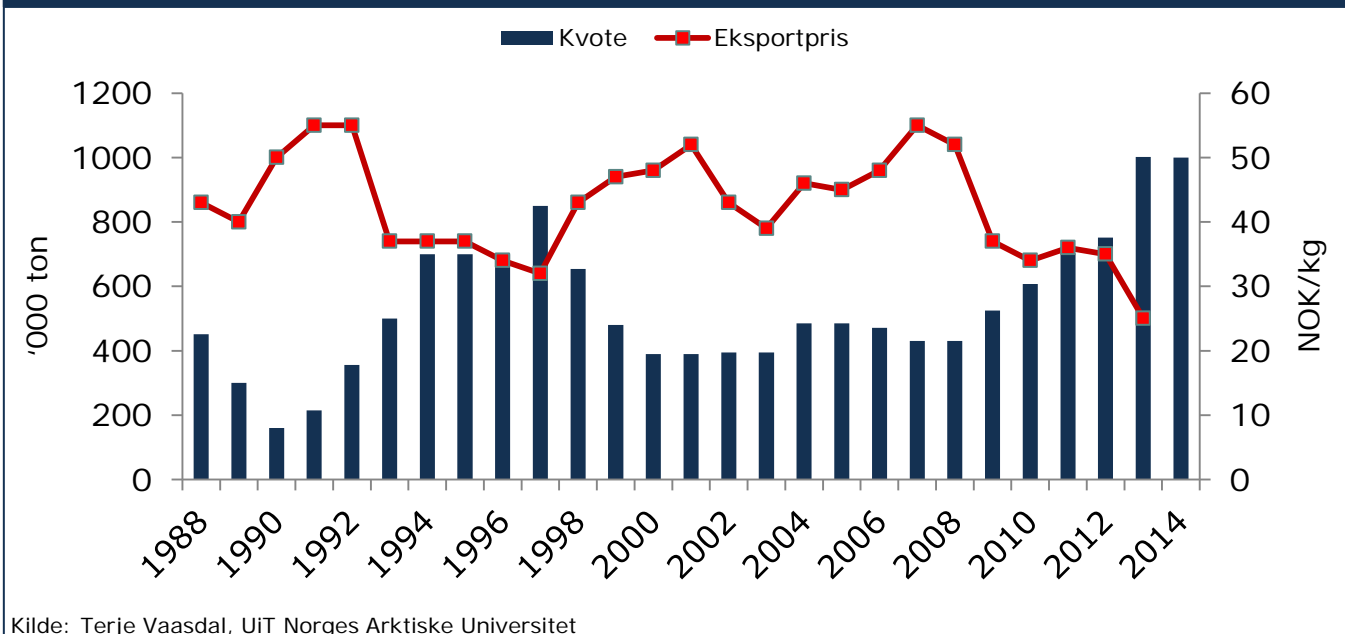
Risici

- Vi fisker på naturlige bestande
- Rammebetingelser
- Forbrugerefterspørgsel og verdensmarkedspriser

Torskepriser

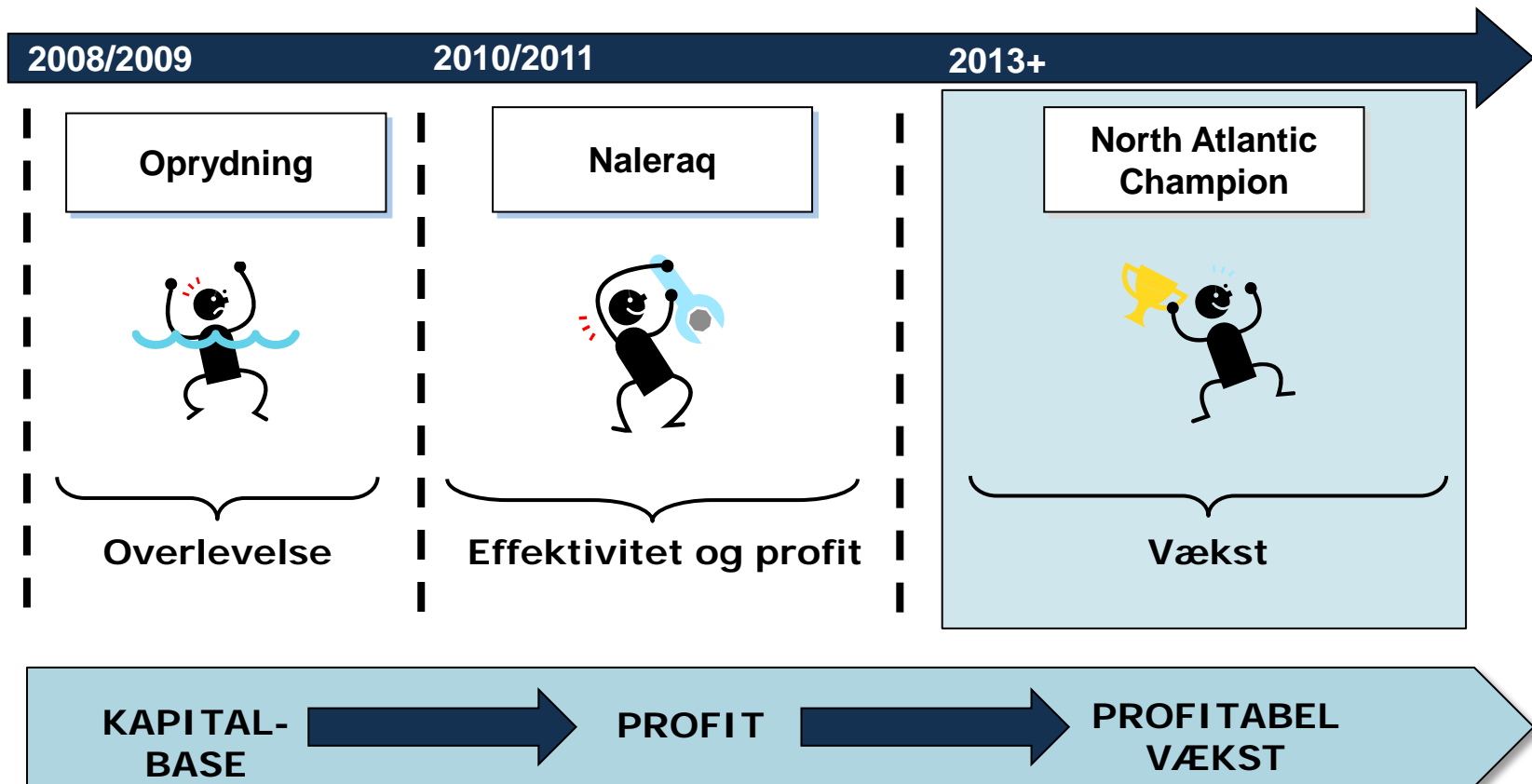
Torskepriser er særdeles volatile

Udvikling i torskekvote og norske eksportpriser

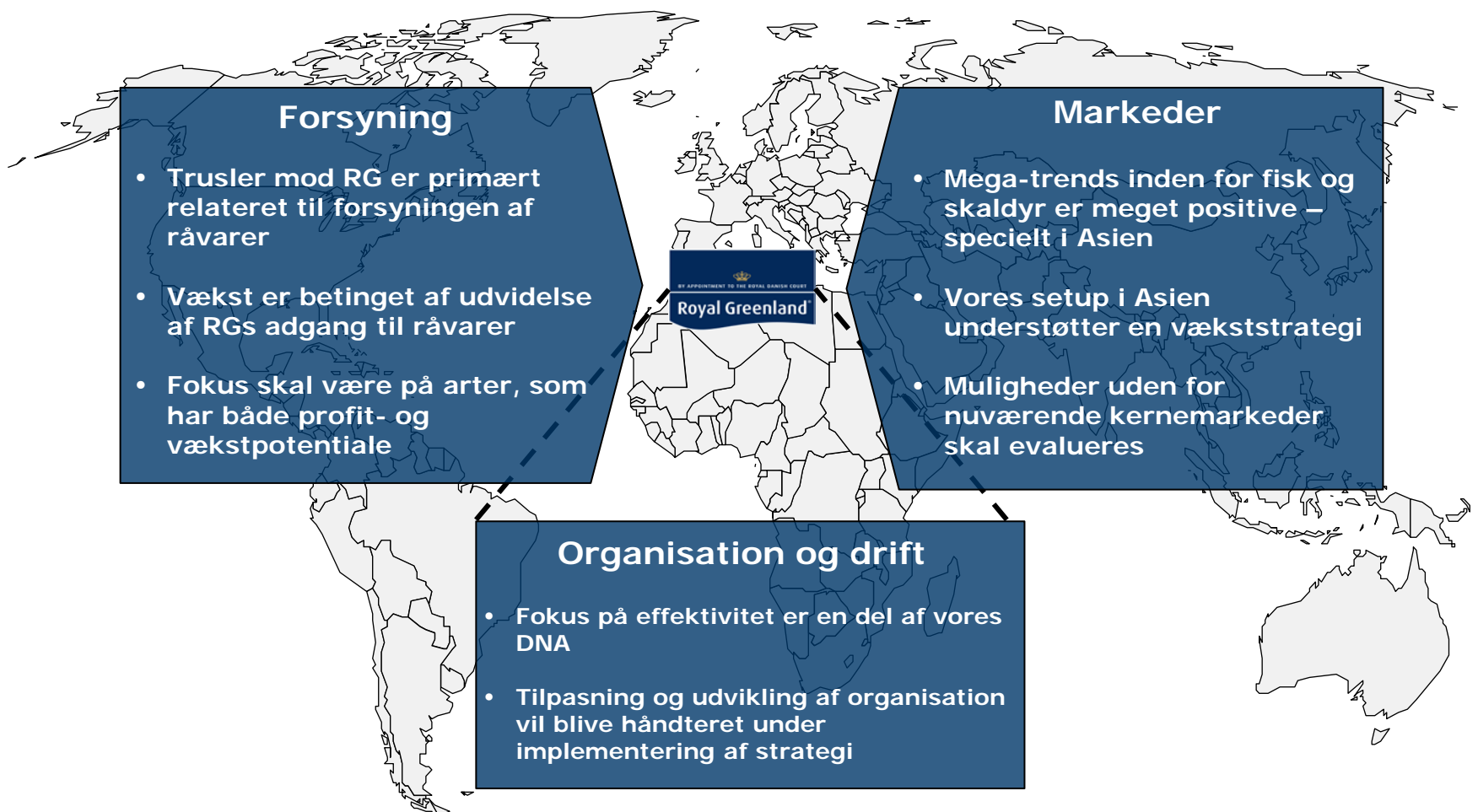


- Bemærk eksportpriserne er en blanding af fersk og frossen, samt h&g, fileterede og andre forædlede produkter
- Siden 1996 kan 71% af prisudviklingen forklares af kvoteudviklingen
- Royal Greenlands performance på torsk vil også i fremtiden være afhængig af verdens samlede kvote på atlantisk torsk

Med årets resultat kan Royal Greenland for alvor fokusere på at blive The North Atlantic Champion



Trusler relaterer sig til råvareforsyning og muligheder er drevet af forbrugernes efterspørgsel efter vores unikke produkter



MISSION



“Vi maksimerer på bæredygtig vis værdien af de nordatlantiske marineressourcer, til gavn for Grønland”



Product promise. Med udgangspunkt i vores grønlandske oprindelse og identitet sætter vi en ære i at levere unikke, sikre og sunde seafoodprodukter til forbrugere i hele verden, der værdsætter fisk og skaldyr af høj kvalitet.

Profit promise. Vi skaber en bæredygtig indtjening. Vi er omkostningseffektive, vi håndterer risici, og vi forbliver konkurrencedygtige. Vi skaber således mulighed for vækst og langsiget økonomisk stabilitet i Grønland.



People promise. Vi driver forretning med respekt for individet. Vi agerer med integritet og åbenhed over for forbrugere, kunder, medarbejdere, leverandører og forretningspartnere.

Planet promise. Vi forvalter de ressourcer, vi har adgang til, og som vores fremtid afhænger af, på bæredygtig vis.

Vores vision



The North Atlantic Champion

Vi er tættest på fiskene, tættest på kunderne og tættest på forbrugerne



Vi er en **fuldt ud vertikalt integreret virksomhed**. Royal Greenland bringer nordatlantiske fiske- og skaldyrsprodukter af høj kvalitet fra fangst til forbruger.



Vi har den **stærkeste markedsposition** og den stærkeste markedstilstedeværelse på alle globale markeder, der har langsigtet potentiale for vores produkter. Royal Greenlands position er baseret på en dybdegående forståelse af globale kunde- og forbrugerbehov.



Vi er den **største globale leverandør** af hellefisk og koldtvalsrejer – og af andre nordatlantiske arter, med hvilke vi kan opnå denne position. Royal Greenland definerer markedet for disse arter.

Strategiske vækstmål og vores 12 initiativer

Initiativer







Strategisk markeds-
ekspansion

- 1 Triple China
- 2 Expand Japan platform
- 3 Accelerate Russia
- 4 Scandinavian category leadership
- 5 Fair share of UK C&P Market
- 6 Foodservice expansion

Strategisk ressource-
ekspansion

- 7 Pursue Greenlandic opportunities
- 8 Develop Greenlandic relations
- 9 Control of resources through off shore JVs
- 10 Control of resources through onshore acquisitions
- 11 Establish trade with selected partners
- 12 Collaborations with First Nations

Vækstmål

<p>Doble Asien</p>  <p>100% omsætningsvækst</p>	<p>Ekspander i UK</p>  <p>Forøg C&P markedsandel</p>	<p>Ekspander i Rusland</p>  <p>Forøg SoP markedsandel</p>
<p>Eje Hellefisken</p>  <p>Styrk positionen som verdens største leverandør af hellefisk</p>	<p>Konsolider C&P</p>  <p>Forøg andel af C&P og bliv verdens største på C&P</p>	<p>SoP Lederskab</p>  <p>Forøg andel af SoP og bliv verdens største på SoP</p>



Royal Greenland

for the benefit of Greenland

