VELKOMMEN TIL DAF

Siliciumvej 1, 24. april 2014

TOPSIL

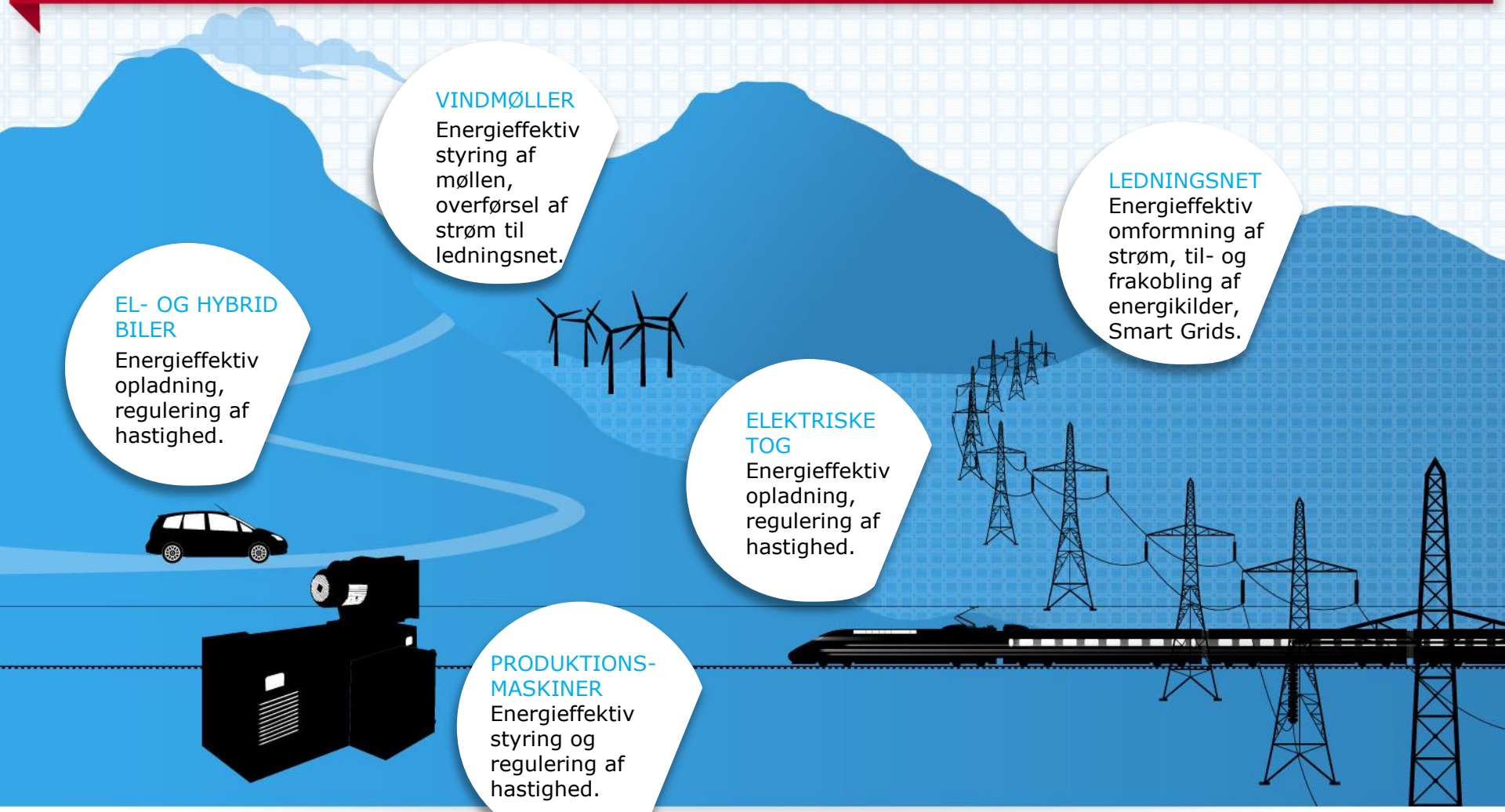
AGENDA

- **Topsil kort fortalt**
- **Markedsudvikling**
- **Strategi**
- **Finansielle resultater**
- Rundtur på fabrikken
- Spørgsmål og sandwich

SPECIALIST I FREMSTILLING AF ULTRARENT SILICIUM SIDEN 1959

- Specialiseret leverandør af silicium til avancerede, energieffektive power komponenter.
- Kun en håndfuld virksomheder på verdensplan er i stand til at producere ultrarent silicium (float zone).
- Kunder: Relativt få store, multinationale virksomheder i halvlederindustrien, i mindre grad universiteter og forskningsinstitutioner.
- Investeringer på 300 mio. kr. (2010-2012) i ny "State of the Art" fabrik, teknologi og produktionsudstyr for at styrke markedspositionen.
- Første virksomhed i Copenhagen Cleantech Park. Etableret i Danmark, Polen og Japan, samt salgsrepræsentation i Asien og USA.
- Børsnoteret på NASDAQ OMX Nordic 1986.

ULTRARENT SILICIUM FORUDSÆTNING FOR MORGENDAGENS RESSOURCEBEVIDSTE SAMFUND



VINDMØLLER
Energieffektiv styring af møllen, overførsel af strøm til ledningsnet.

LEDNINGSNET
Energieffektiv omformning af strøm, til- og frakobling af energikilder, Smart Grids.

EL- OG HYBRID BILER
Energieffektiv opladning, regulering af hastighed.

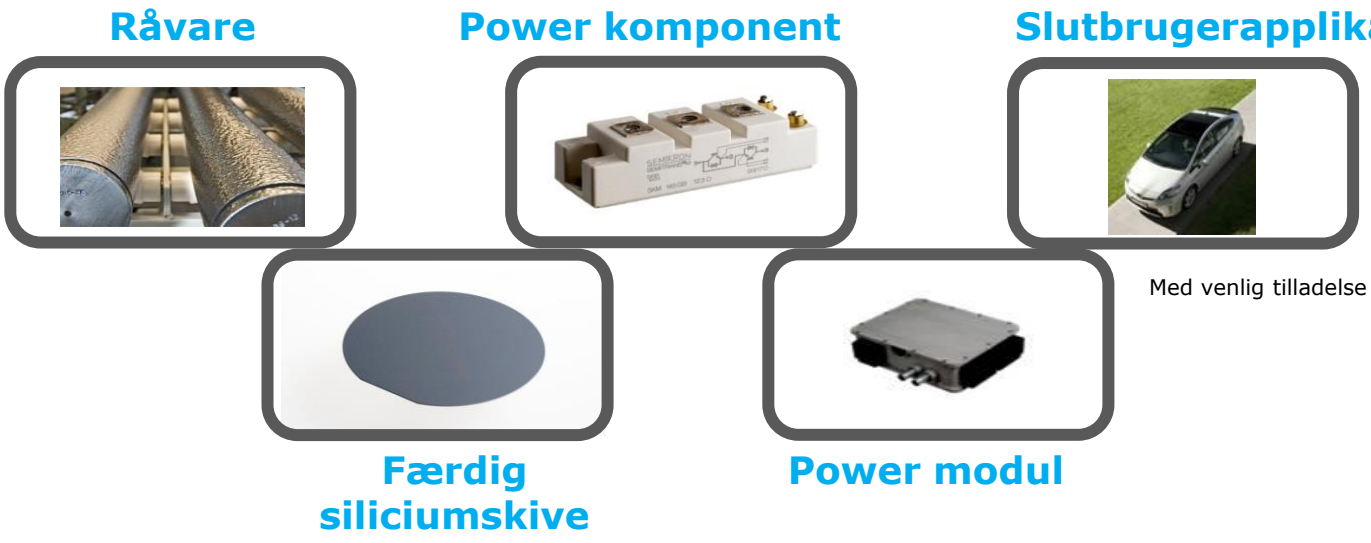
ELEKTRISKE TOG
Energieffektiv opladning, regulering af hastighed.

PRODUKTIONS-MASKINER
Energieffektiv styring og regulering af hastighed.

TOPSIL

VÆRDIKÆDEN, INDUSTRIENS KENDETEGN

- Industri med høje indtrængningsbarrierer: Lang produktionscyklus, langtidsrelationer i værdikæden, lange og omkostningstunge kvalifikationsprocesser, investeringsintensiv
- Topsil: Langtidskontrakter med råvareleverandører og primære kunder
- Kundekrav: Høj ensartet kvalitet, levering til tiden, konkurrencedygtige priser
- Teknologispring åbner nye afsætningsmuligheder: Større siliciumskiver (200 mm).



Med venlig tilladelse fra Toyota hybrid

MEGATRENDS PÅ POWER MARKEDET

- Voksende global middelklasse, urbanisering. Stigende behov for moderne bekvemmeligheder så som adgang til stabil elforsyning, velfungerende offentlig transport, biler, hårde hvidevarer, etc.
- Udvikling af grøn teknologi drives af den stigende fokus på forurening og CO2, forventninger om stigende råvarepriser.
- Politisk handling: Forbedringer af eksempelvis ledningsnet og offentlig transport igangsættes typisk politisk, herunder beslutning om omfang og udrulningshastighed.

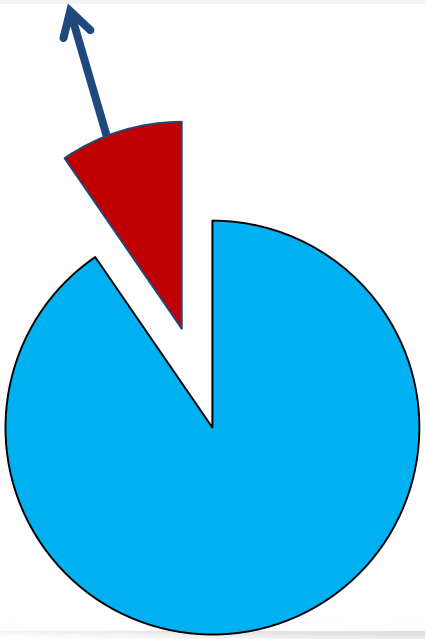
Med venlig tilladelse fra Toyota hybrid

POWER MARKET, MARKEDSSTØRRELSE 2013 SAMT STRATEGIPERIODE

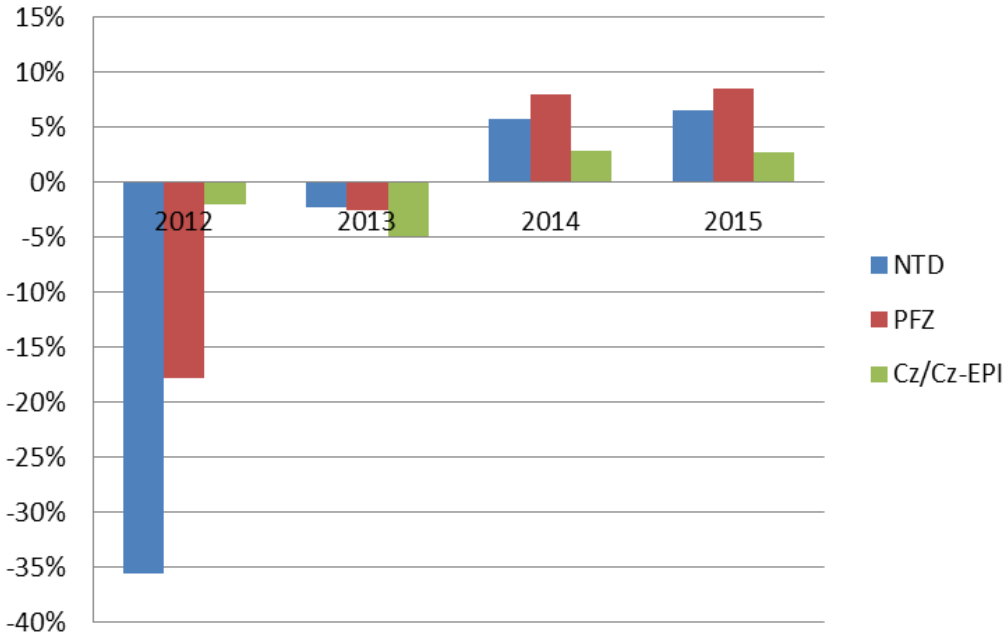
Det samlede siliciummarked udgjorde cirka 50 mia. kr. i 2013.

Heraf udgjorde powermarkedet omkring 10%. Primære siliciumtyper er FZ-NTD, FZ-PFZ og CZ/CZ-EPI.

Kilder: SEMI, Yole Developpement, Feb. 2014



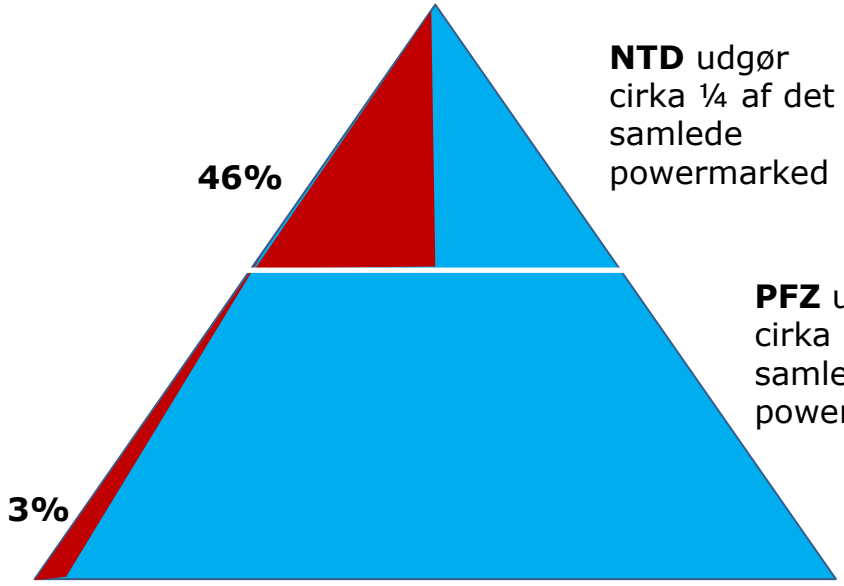
Forventet markedsvækst på power markedet, Yole, YoY 2012-2015



Kilde: Yole Developpement, Feb. 2014

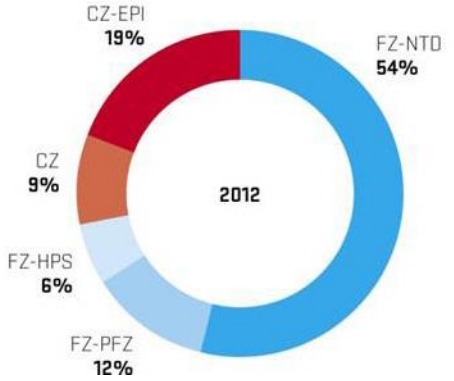
MARKEDET
TOPSILS MARKEDSANDELE OG SALGSUDVIKLING

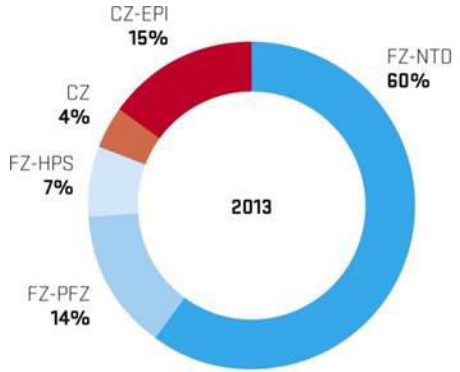
Topsils andel af NTD og PFZ substrater på powermarkedet 2013 (Topsil)



NTD udgør cirka ¼ af det samlede powermarked

PFZ udgør cirka ¾ af det samlede powermarked





BAGGRUND FOR STRATEGI

TOPSIL, STARTEN AF 2012

- 2006-2010 høj vækst og indtjening
- Fokus på mange små segmenter
- Markedsnedgang startet i begyndelsen af 2011, fortsat i 2012
- Ny ledelse i 2012
- Produktionseffektivitet og –udnyttelsesgrad under markedsstandard
- For lidt eksekvering: For mange betydelige forsinkelser i vigtige projekter
- Topsil opkøbte polsk datterselskab i 2008 – langsom integration
- Fokus på det europæiske marked
- Midt i byggeproces, ny fabrik
- Nyt produktionsudstyr, DK og PL
- Kompetent medarbejderstab – omfattende specialistviden om float zone teknologi til fremstilling af ultrarent silicium
- Udvikling af næste generation siliciumskiver (200mm i diameter)

STRATEGI ”EXECUTING ON OPPORTUNITIES ”

FOKUS PÅ VÆRDISKABELSE/FORBEDRET LIKVIDITET, UDNYTTE ALLEREDE FORETAGNE INVESTERINGER:

- **Styrke markedspositionen** inden for høj- og mellemspænding (PFZ), som forventes at udvise de højeste vækstrater i årene fremover
- Udbygge position i **Japan og Kina**, Japan tegner sig for 1/3 af det samlede verdensmarked for ultrarent silicium
- Forbedre **cash flow**
- **Effektivisere** wafer produktionen

Med venlig tilladelse fra Toyota hybrid

STRATEGIOPDATERING "EXECUTING ON OPPORTUNITIES"

STYRKE POSITIONEN I JAPAN OG KINA

- Kvalifikationer hos flere nøglekunder.
- Datterselskab etableret i Kyoto, Japan.
- Kontrakt indgået med E&M om markedsudvikling og salg af ultrarent silicium (FZ).

UDBYGGE POSITION FOR HØJ- OG MELLEMSPÆNDING

- PFZ salget steg med 27% i et faldende marked.
- 200mm PFZ blev leveret til kundekvalifikation.
- Igangværende kvalifikationer hos flere større kunder.

EFFEKTIVISERE SKIVEPRODUKTIONEN

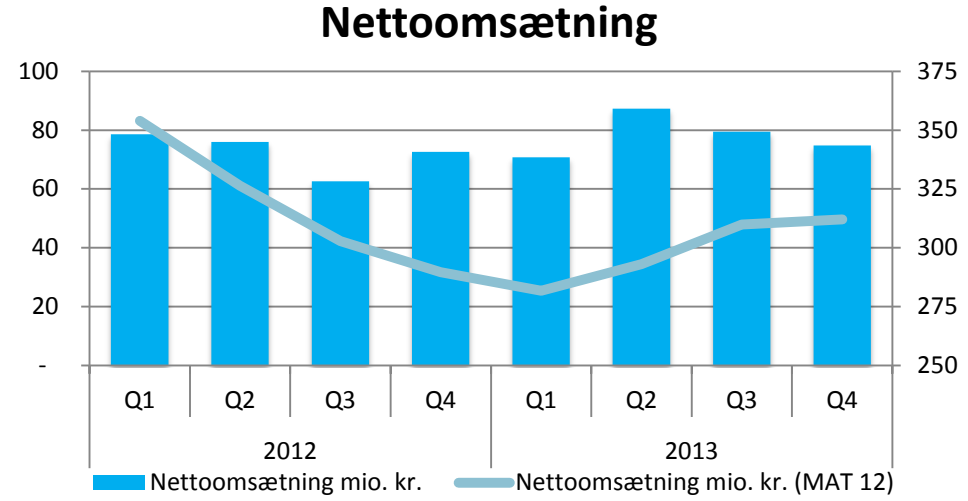
- Produktionsforbedringer, udnyttelsesgrad i skivebearbejdningen.
- Øget genanvendelse af remelt.
- Øget effektivitet i supply chain.
- Iværksatte besparel-sesprogrammer.

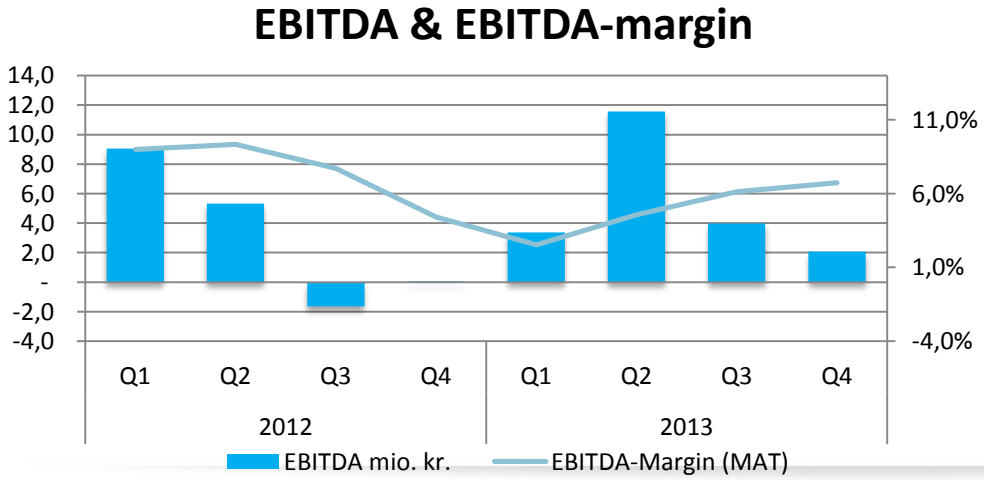
ØGE CASH FLOW FRA DRIFTEN

- Tilpasning af polykontrakter til markedsvilkår.
- Stram styring af arbejdskapitalen.
- Investeringer lavere end afskrivninger.
- Kortere gennemløbstid i produktionen.

TOPSIL

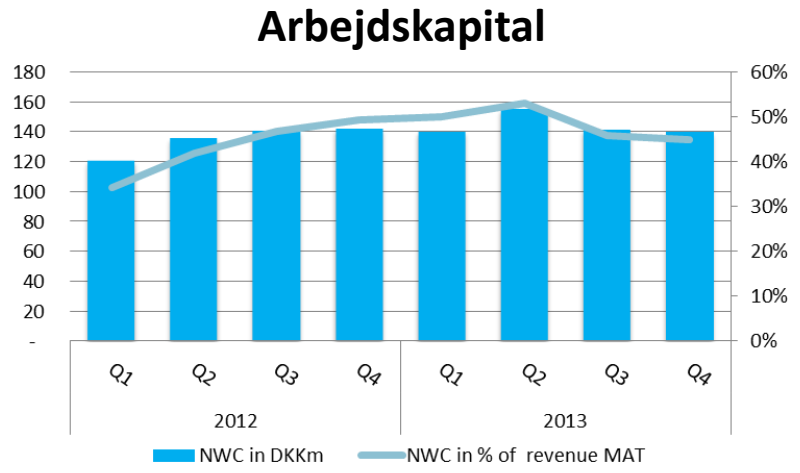
DE FINANSIELLE RESULTATER

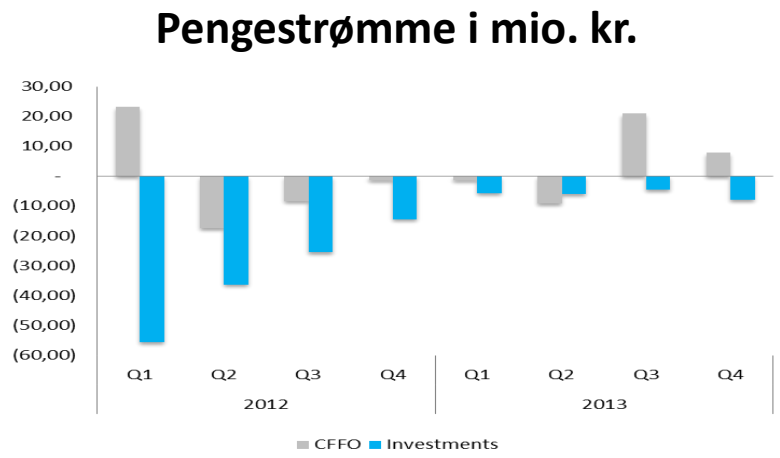




- Omsætning 312,1 mio. kr. (Forventning: Niveauet 310 mio. kr.), stigning på 8% i forhold til 2012.
- Resultat af primær drift før afskrivninger (EBITDA) 21,0 mio. kr. (Forventning: Niveauet 20 mio. kr.), stigning på 64% i forhold til 2012.
- Greenfield og nye maskiner ibrugtaget og afskrivninger påbegyndt i 2013
- Årets resultat (9,8) mio. kr., mod (24,7) mio. kr. i 2012.
- Resultatet er ikke tilfredsstillende.

DE FINANSIELLE RESULTATER





- Arbejdskapital udgjorde 140,1 mio. kr., reduceret med 2.4 mio. kr. i 2013
  - Reduktion af lagre 14,6 mio. kr.
  - Reduktion af kreditorer 13,5 mio. kr.
- Pengestrømme fra driften 18,3 mio. kr. mod (3,8) mio. kr. i 2012 som følge af forbedret resultat og fortsat fokus på arbejdskapitalen.
- Investeret 24,1 mio. kr. i 2013 (2012: 131,7 mio. kr.)
- Rentebærende gæld steg med 6,2 mio. kr. til 158,5 mio. kr. ved årets udgang.
- Aftale med hovedbankforbindelse fornyet, eksisterende faciliteter forlænget indtil 1. marts 2015.

FORVENTNINGER TIL 2014

Topsil forventer **en omsætning i 2014 på niveau med 2013**, som var positivt påvirket af ekstraordinære ordrer i omfanget 10 mio. kr.

Topsil forventer **som minimum et uændret resultat af primær drift før afskrivninger (EBITDA) i forhold til 2013**, idet indvirkning fra lavere salgspriser forventes kompenseret af effektiviseringer og omsætningsreduktioner i produktion og supply chain.

I forventningerne er indeholdt midlertidige omkostninger forbundet med drift på to lokationer i Danmark samt engangsomkostninger relateret til planlagt flytning og afvikling af den gamle fabrik i størrelsesordenen 5 mio. kr.

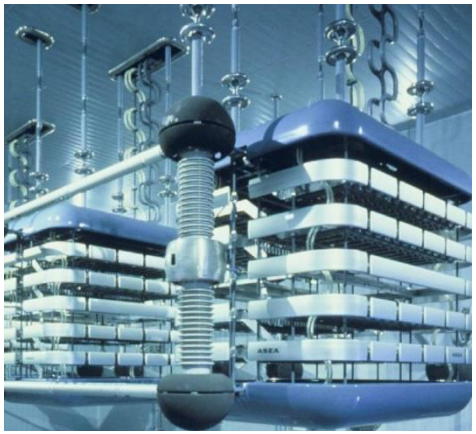
Volumenvækst forventes på markedet for siliciumskiver, hvor priserne dog fortsat vil være under pres som følge af overkapacitet og pristilpasninger i forhold til den svækkede japanske yen. Kunderne bekræfter billedet.

Det er forventningen at Topsil også vil kunne erobre markedsandele i 2014. Fremgangen forventes størst i Asien og særligt på siliciumprodukter til mellemspænding (PFZ).

Forventningerne er baseret på en dollarkurs på DKK 550/USD 100 og DKK 180/PLN 100.

KONKLUSION

- Power markedet er presset på kort sigt
  - Overkapacitet
  - Prispres
- Attraktivt marked på længere sigt
  - Favorable megatrends
  - Industri med høje indtrængningsbarrierer
- Forbedret forretningsplatform
  - State-of-art fabrik og udstyr
  - Næste generation siliciumskiver i kundekvalifikation
  - Kvalitetsniveau betydeligt løftet til automotive standard
- Fokuseret strategi
  - Mulighed for salgsvækst
  - Effektiviseringsgevinster



HV-DC anlæg til omformning af strøm

Scanning af poly i produktionen

AGENDA

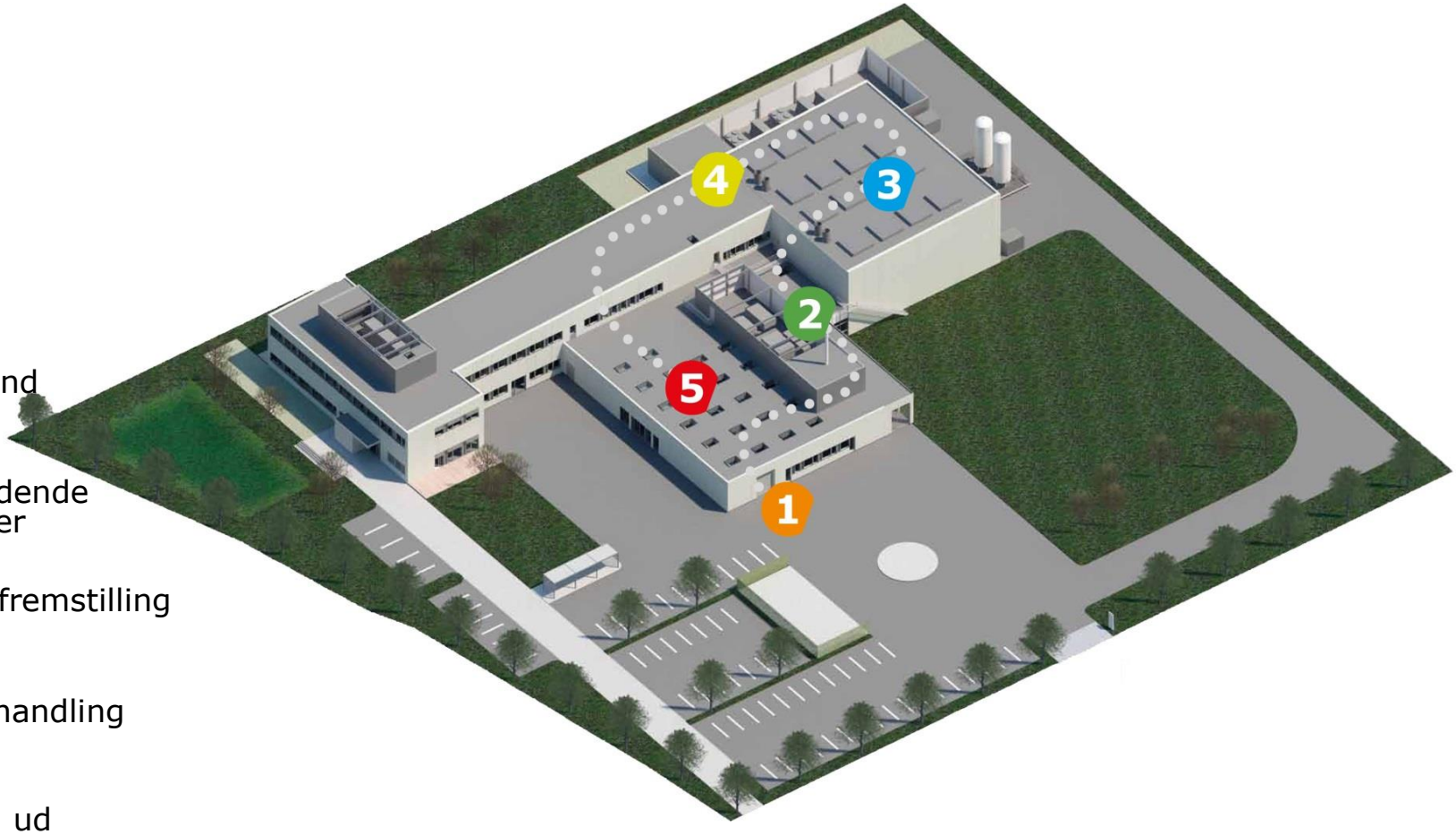
- Topsil kort fortalt
- Markedsudvikling
- Strategi
- Finansielle resultater
- **Rundtur på fabrikken**
- Spørgsmål og sandwich

INVESTERINGSPROGRAM, NY FABRIK

UDVIKLING AF NYE PRODUKTER, PRODUKTIONSFACILITETER OG -UDSTYR:

- Forudsætning for at fastholde og udbygge kunderelationer
- Fabrik bygget rundt om flow – ikke omvendt
- Tidssvarende – væsentlige miljøforbedringer

MODERNE FABRIK MED OPTIMERET PRODUKTIONSFLOW



1. Råvare ind
2. Forberedende processer
3. Siliciumfremstilling
4. Efterbehandling
5. Silicium ud

TOPSIL

AGENDA

- Topsil kort fortalt
- Markedsudvikling
- Strategi
- Finansielle resultater
- Rundtur på fabrikken
- **Spørgsmål og sandwich**

DISCLAIMER: This presentation includes forward-looking statements reflecting management's current expectations for certain future events and financial performance. Forward-looking statements are inherently subject to uncertainties, and results may differ significant from expectations. Factors that may cause the actual results to differ from expectations includes, but are not limited to, developments in the economy and financial markets, changes in the silicon market, market acceptance of new products and the introduction of competing products. Topsil is only obliged to update and adjust the expectations if so required by Danish legislation and the Danish law on securities trading, etc.

JESPER BODEHOLT
CFO
E-mail: jeb@topsil.com

PER KRINGHØJ
CTO
E-mail: pkr@topsil.com

Topsil Semiconductor Materials A/S
Siliciumvej 1
DK-3600 Frederikssund

Phone: +45 47 36 56 00
Fax: +45 47 36 56 01
E-mail: topsil@topsil.com