



Højgaard Holding



MTHøjgaard

Præsentation den 31. august 2010

» 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

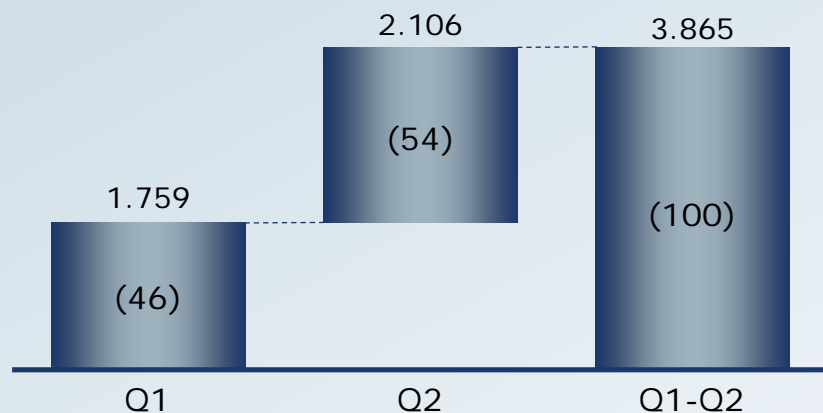
Retningen

Den overordnede udvikling

» Omsætning og resultat før skat – Q2, 2010

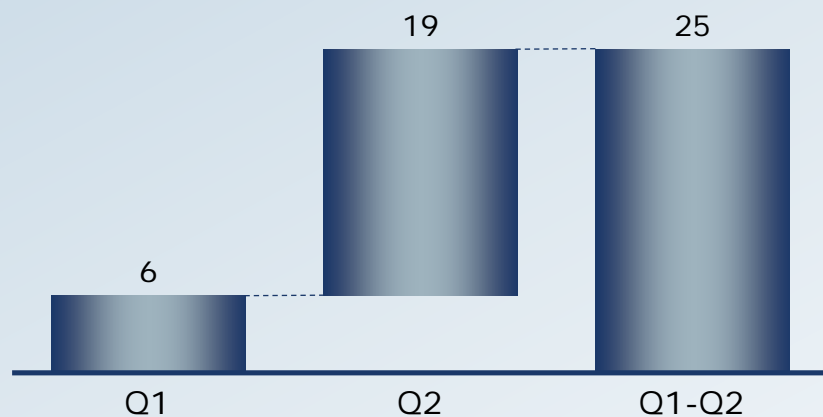
Omsætning

DKK millioner (procent)



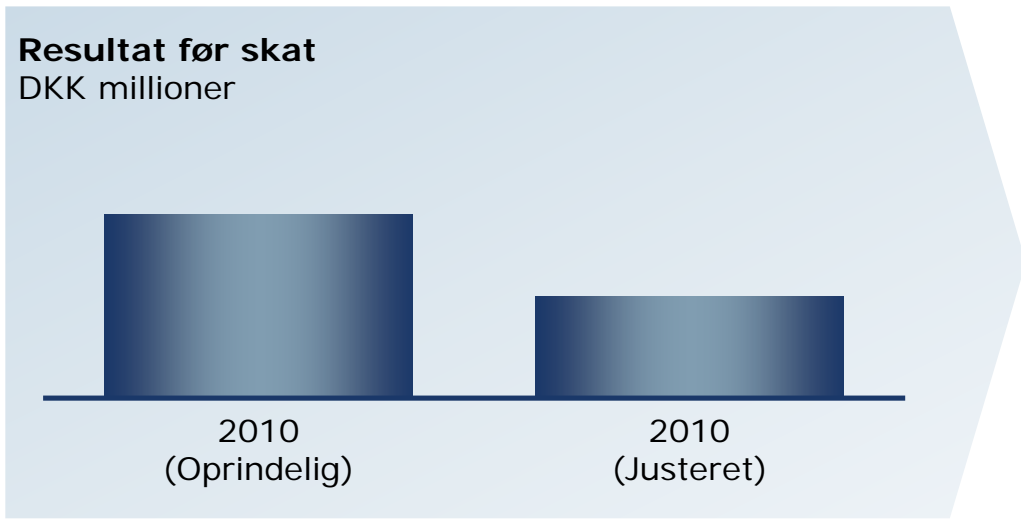
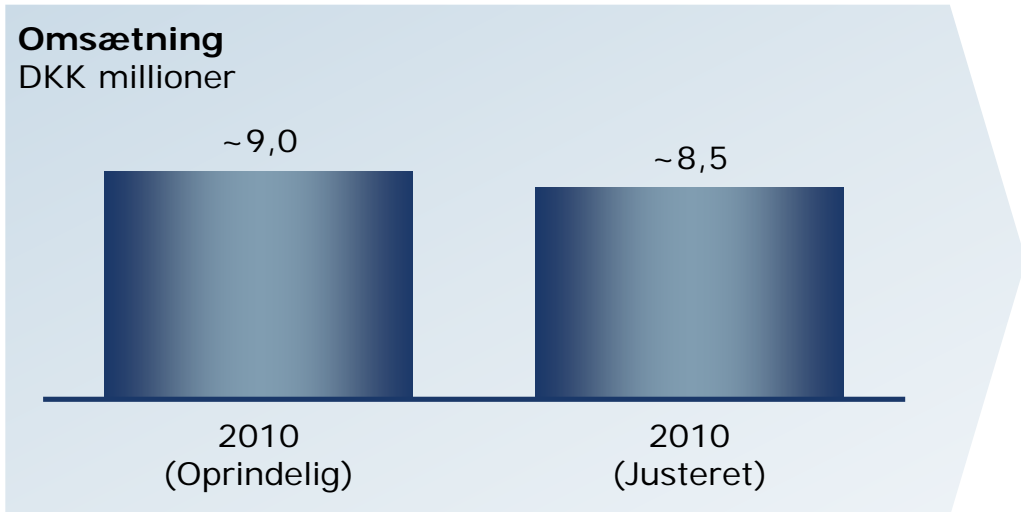
Resultat før skat

DKK millioner



- Omsætningen i første halvår 2010 blev DKK 3,9 milliarder, hvilet 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



Margin 2-3% 1-2%

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

» 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

MT Højgaard-porteføljen

Business Processes: IT, Legal & Insurance, Marketing & Communications, Purchasing, Design & Engineering, HR, Health, Safety & Quality, Finance, Strategy & Business Development, Business Processes.

Business areas: Civil Engineering, Construction, Major Projects, Project Development.

Subsidiaries: Lindpro, Scandi Byg, Enemærke & Petersen a/s, TIMBRA, Jof, Promecon, Seth, GREENLAND CONTRACTORS.

Styrende logik

- Fundamentet (kernen)
- Fuld selvstændighed
- MT Højgaard-ejerskab øger værdi

- Mest hensigtsmæssig placering i relation til udvikling
- Kontinuerligt fokus på synergiudvikling

"Bedste ejerprincip"

BA eller DV værdiskabelse for MTH	Høj	Udvikle inden for egne rammer – evaluere position	Udvikle – bruge maks. ressourcer
	Lav	Frasælge	Optimere og frasælge
		Lav	Høj
		MTH værdiskabelse for BA eller DV	

Kriterier

- Strategisk
- Økonomisk

- Ejer kun når bedste ejer
- Kontinuerlig vurdering

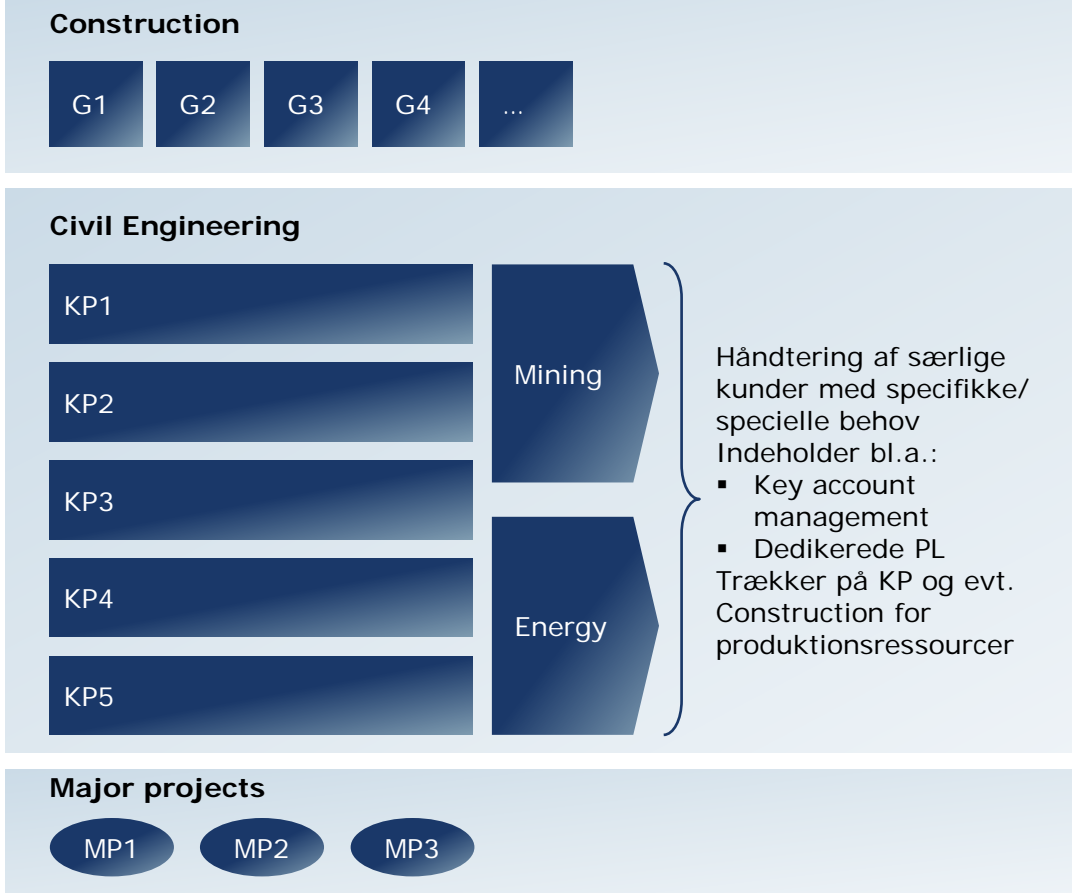
Styringsprincipperne

- 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

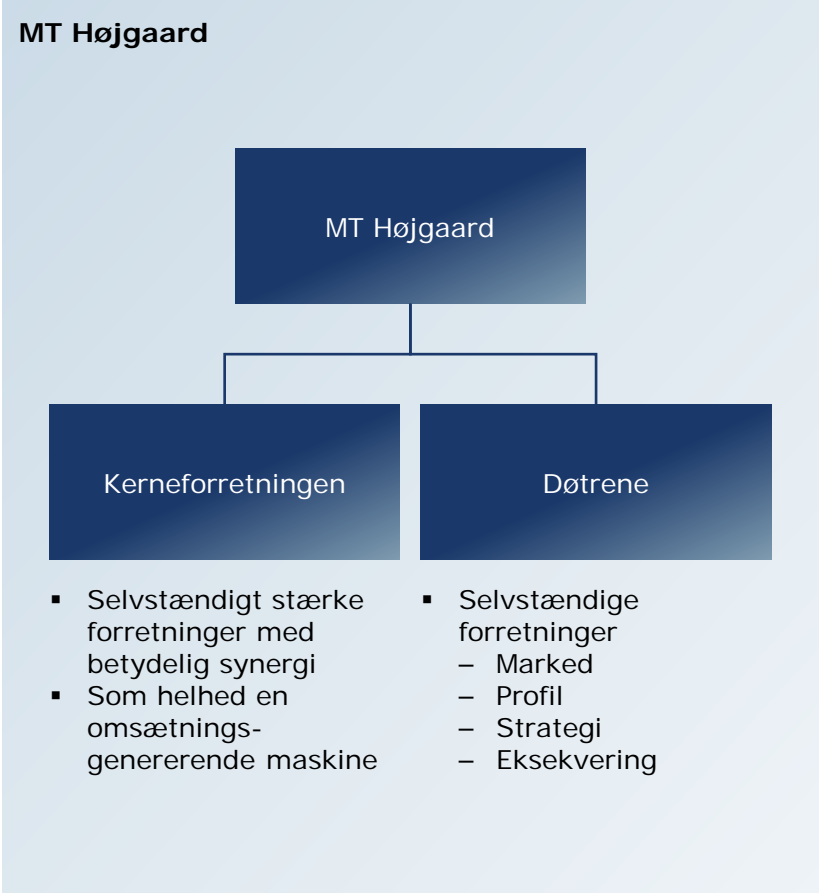
MT Højgaard styres som et porteføljeselskab

» MT Højgaard "Operating model"

"Operating model "for forretningsområderne



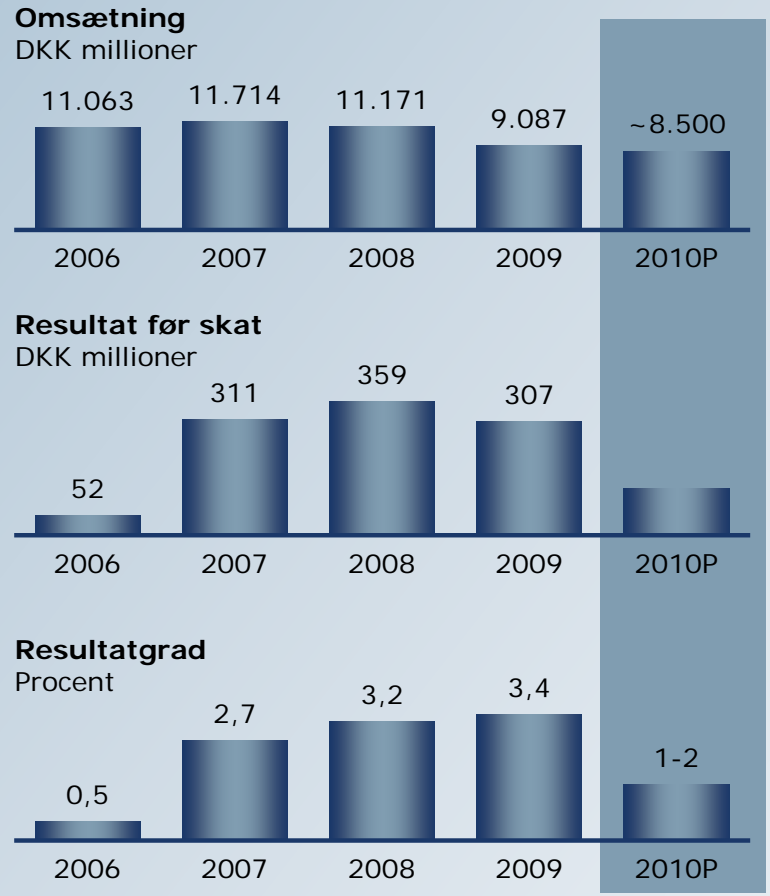
Udnyttelse af forretningsområderne



- G = Geografisk område med kontor (indland eller udland)
- KP = Kompetenceplatform, fx. vandbygning
- MP = Major project (Danmark eller udland)

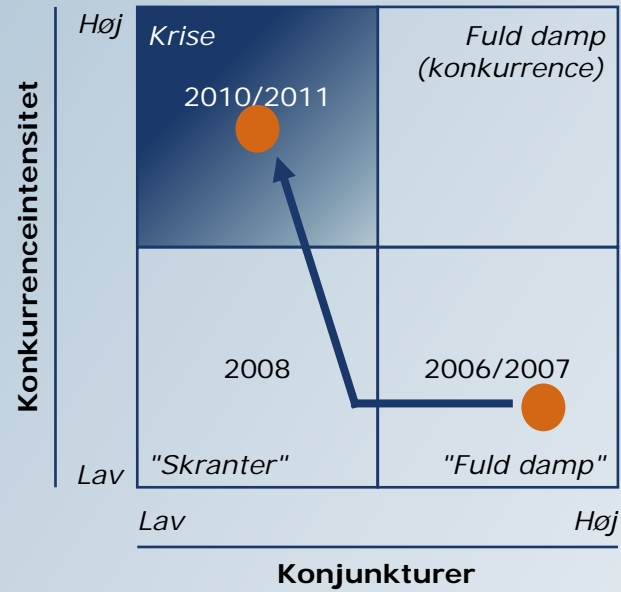
» Udviklingen i perspektiv

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



... men afgørende med det rette perspektiv

Klar over at 2010 ville blive en udfordring

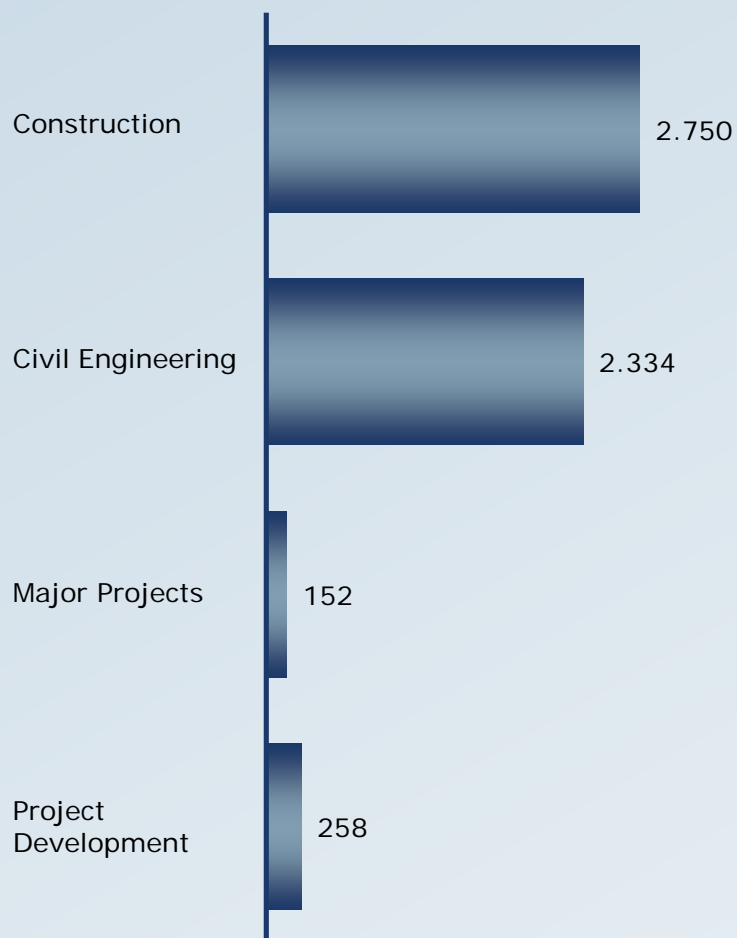


- Situationen på tværs af MT Højgaards 12 "forretninger" varierer meget
- Der er individuelle planer for alle "forretninger"

Markedet er imidlertid hårdere end ventet og traditionel adfærd stadig udpræget

» 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








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

- Ekstremt pressed marked – omsætningsudfald
- Forsinkelser på enkelte projekter
- Hastighed for strategi-implementering

- 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 udviklingspotentialer
 - 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

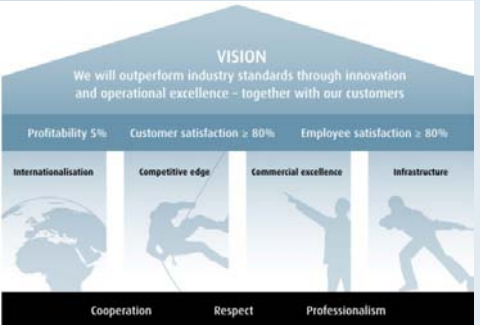
Den overordnede udvikling

» Vision, værdierne og retningen

Visionen

Værdierne

Retningen



Samarbejde

- Mellem BA og DV
- Mellem linjen og stabe
- Med kunder og leverandører


MT Højgaards værdier

Respekt

- For koncernlogikken
- For hinandens kompetencer og ansvarsområder
- For kollegerne


Professionalisme

- I arbejdet
- I tilgangen
- Over for kunder og leverandører



Men de markeds-mæssige forhold har betydning for timing

15 31-08-2010



MTHøjgaard

Vi ved hvordan

Resultat før skat

Højgaard Holding koncernen

Mio. DKK	2010	2009	2009
	År til dato	År til dato	Hele året
MT Højgaard koncernen	13,2	89,1	165,7
Højgaard Industri a/s	8,1	8,0	14,2
<u>Højgaard Holding A/S</u>	<u>0,3</u>	1,9	3,8
<u>Resultat før skat</u>	<u>21,6</u>	99,0	183,7



Forventninger til 2010

Højgaard Holding koncernen

En omsætning på ca. 4,5 mia. DKK

(tidligere ca. 5 mia. DKK)

En resultatgrad (før skat-margin) i niveauet 1 % til 2 %

(tidligere 2 % til 3 %)



Yderligere oplysninger om de enkelte selskaber kan ses på hjemmesiderne:

www.hojgaard.dk
www.mth.dk

Eller kontakt os på nedenstående mail-adresse:

hojgaard@hojgaard.dk
mail@mth.dk

