

Topsil etablerer stærk vækstplatform og træffer beslutning om at udvide produktionskapaciteten

Topsil forventer at realisere bedre resultat i 2009 end oprindeligt forudset og styrker det fremtidige vækst- og indtjeningspotentiale med indgåelse af ny råvarekontrakt og fem nye kundeaftaler. For at efterkomme den stigende efterspørgsel efter koncernens produkter er det besluttet at implementere en ny vækststrategi og udvide produktionskapaciteten med opførsel af en ny renrumsfabrik i Frederikssunds-området (Greenfield). Investeringen vil blive delvist finansieret med provenu fra en aktieemission i 2010.

Topsil har i dag indgået en ny langsigtet råvarekontrakt for polysilicium til Float Zone (FZ) produkter med den ene af koncernens to eksisterende leverandører. Den nye aftale gælder til og med 2015 og afløser den eksisterende aftale med den pågældende leverandør for perioden 2007 til og med 2012.

Den nye polysiliciumkontrakt er en strategisk milepæl for Topsil og er indgået på for koncernen samlet set mere attraktive kommercielle vilkår end den tidligere. Den nye kontrakt fastsætter et årligt minimums- og maksimumskøb med mulighed for stigende volumen år for år frem for som tidligere et ensartet maksimum for hele perioden, ligesom Topsil med den nye kontrakt får adgang til mere konkurrencedygtige og stabile priser for perioden. Endvidere indebærer den nye kontrakt introduktion af et nyt råvareprodukt til anvendelse i mellemspændingsområdet ligesom den understøtter en målrettet udvikling af et FZ produkt med en større diameter end det, der i dag leveres.

Det er ledelsens vurdering, at den nye leverandøraftale sammen med den eksisterende aftale med den anden udbyder, der løber fra 2010 til og med 2017, styrker Topsils konkurrenceevne væsentligt. Råvareaftalerne sikrer, at Topsil kan fortsætte kapacitetsudvidelsen og i større udstrækning end tidligere understøtte kundernes vækstplaner på både kort og lang sigt.

Nye langsigtede kundekontrakter som fundament for fremtidig vækst

Topsil kan endvidere offentliggøre indgåelse af fem nye langsigtede kundekontrakter med koncernens største kunder inden for FZ silicium. Tre af kontrakterne er med kunder som ikke tidligere har haft langsigtede aftaler, mens de to øvrige er fornyelser af eksisterende aftaler.

FONDSBØRSMEDDELELSE

Side 1 af 3

De fem nye kontrakter, som omfatter leverancer af stigende FZ volumener frem til og med 2015, udgør ligeledes en vigtig strategisk milepæl for Topsil. Sammen med en eksisterende og uændret kundeaftale, der løber til 2012, dækker Topsils langsigtede kundeaftaler levering af FZ produkter i indtil seks år og udgør ca. 40% af koncernens budgetterede nettoomsætning i 2010 – eller mere end tre gange så store kontraktbeløb, som under de hidtidige aftaler.

Det er Topsils forventning, at de fastlagte mængder specificeret i aftalerne i betydeligt omfang vil blive suppleret af yderligere salg til de seks kunder.

Ny vækststrategi og behov for kapacitetsudvidelse

Med afsæt i den styrkede forretningsplatform og markedsposition vil Topsil udnytte den gunstige markedsudvikling til at realisere sit fulde vækstpotentiale gennem implementering af den nye målrettede vækststrategi "Seizing the Opportunity".

Strategiens overordnede tema er at udnytte koncernens know-how, teknologi og forretningsgrundlag til at optimere sin nicheposition i forhold til vækstscenariet. Dette vil Topsil gøre ved at udvide produktionskapaciteten, gennemføre procesoptimeringer og effektivisering, øge det fokuserede produktudbud inden for specialiserede applikationer samt ved at imødekomme kundernes fremtidige behov, ønsker og krav til produkter, forskning og udvikling, leveringer, vækst og kvalitet.

Et væsentligt element i strategien er at udvide koncernens FZ produktionskapacitet, så kundernes stigende efterspørgsel kan imødekommes. En udvidelse af den eksisterende facilitet i Frederikssund har været overvejet, men med baggrund i de nye langsigtede kundeaftaler, den styrkede adgang til råvarer og en strategi om at udbygge positionen inden for FZ-baserede produkter har bestyrelsen besluttet at opføre en ny fabrik (Greenfield) i Frederikssunds-området, hvor FZ produktion og koncernhovedkvarter samles.

Det er bestyrelsens vurdering, at etableringen af en ny renrumsfabrik med mulighed for en successiv udvidelse af kapaciteten i takt med markedsudviklingen er en forudsætning for at realisere de kommende års betydelige vækstmuligheder. Den nye fabrik vil også sikre større kundeloyalitet, dels via lavere kostpriser til gavn for prissætningen, dels gennem en øget optimering af produktionsflowet, så der kan opnås bedre kvalitet, højere yield og kortere leveringstider.

Samlet set forventes Topsil i de kommende tre år at gennemføre investeringer i produktion, optimering, udvikling m.m. i størrelsesorden 250-300 mio. kr., hvoraf ca. 2/3 er relateret til Greenfield-projektet. Foruden anvendelse af koncernens pengestrømme, planlægger bestyrelsen at sikre finansiering af investeringsprogrammet ved gennemførelse af en aktieemission i 2010 med et forventet provenu på 75-100 mio. kr., samt i en vis udstrækning via øget låneoptagelse.

Resultat for regnskabsåret 2009 bedre end forventet

Topsil vil den 25. marts 2010 offentliggøre koncernens årsrapport for 2009. På baggrund af det ureviderede regnskab kan det dog allerede nu oplyses, at koncernens nettoomsætning i regnskabsåret 2009 forventes at udgøre 424 mio. kr., og resultat af primær drift før afskrivninger og nedskrivninger (EBITDA) forventes at blive 100 mio. kr. Overskudsgraden for året estimeres at blive realiseret med 20%, og årets resultat før skat forventes at udgøre 76 mio. kr.

Dermed er nettoomsætningen inden for intervallet på 410-430 mio. kr., som udtrykt i de senest udmeldte forventninger i fondsbørsmeddelelse nr. 15/09, mens indtjeningen er realiseret bedre end forventningerne om en overskudsgrad på 17% og et resultat før skat i niveauet 55-65 mio. kr.

Den væsentligste årsag til det bedre resultat er en særdeles stærk udvikling i 4. kvartal 2009 både inden for FZ, hvor aktivitetsniveauet har været højere end nogensinde før, og inden for CZ, hvor profabiliteten er blevet genskabt.

FONDSBØRSMEDDELELSE

Side 2 af 3



Forventninger til fremtiden

Den positive markedsudvikling, der kendetegnede 2009 inden for Topsil Gruppens hovedmarkeder og -applikationer, forventes at fortsætte i 2010. Topsils ordrebeholdning på FZ produkter til levering i 2010 er historisk høj og bekræfter, at specielt efterspørgslen efter de eksternt bestrålede FZ-NTD produkter er stærkt stigende. Inden for CZ forventes 2010, til trods for en stabilisering i det underliggende marked og en opadgående tendens i ordrebogen, fortsat at blive udfordrende.

Indgåelsen af nye råvarekontrakter med større volumener og nye kundekontrakter fra og med 1. januar 2010 medfører en væsentligt styrkelse af samarbejdet med koncernens største kunder og giver mulighed for en mere stabil pris- og indtjeningsudvikling i de kommende år. Med udsigt til betydelige vækstmuligheder i årene fremover har Topsil ønsket at udnytte denne mulighed til at knytte eksisterende og nye kunder tættere til koncernen ved at tilbyde særligt kontraktkunder mere fordelagtige pris- og leveringsbetingelser i 2010, end omkostningsniveauet i tidligere år gav mulighed for.

Væksten i nettoomsætning i 2010 vil derfor være mere moderat end tidligere år og forventes at udgøre 5-10%, svarende til en nettoomsætning i størrelsesordenen 440-460 mio. kr. Lavere indkøbspriser og løbende optimeringstiltag vil dog medføre at koncernen som helhed forventes at realisere et resultat af primær drift før afskrivninger og nedskrivninger på goodwill (EBITDA) i niveauet 100-110 mio. kr., svarende til en fastholdelse af EBITDA-marginalen i niveauet 23%. Cemat Silicon S.A., inklusive Cemat70 S.A., forventes i 2010 at levere et positivt EBITDA-bidrag.

Topsil vil i forbindelse med offentliggørelsen af årsrapporten for 2009 redegøre yderligere for den forventede markedsudvikling og om selskabets vækstmålsætninger, strategi og økonomiske forventninger for perioden indtil 2012.

Topsil Semiconductor Materials A/S

Jens Borelli-Kjær
Bestyrelsesformand

Keld Lindegaard Andersen
Adm. Direktør

Eventuelle spørgsmål kan rettes til:
Bestyrelsesformand Jens Borelli-Kjær, tlf. 40 16 14 82
Adm. direktør/CEO Keld Lindegaard Andersen, tlf. 21 70 87 72

FONDSBØRSMEDDELELSE

Side 3 af 3