


# PRÆSENTATION AF 1. KVARTAL, 2007

---

ved CEO Keld Lindegaard Andersen og CFO Martin Overgaard Hansen



## AGENDA 3-5-2007

---

- Kommentarer til Q1, 2007
- Regnskab Q1, 2007
- Forventninger til 2007
- FZ-Markeds- og kundeudvikling & trends
- Status på Lean & Six Sigma- forbedringer
  - Metode
  - Status 3-5-2007
- Yderligere information

# KOMMENTARER TIL Q1, 2007

---

- Selskabets nettoomsætning steg i 1. kvartal, 2007 med 6% til 40,9 mio. kr. fra 38,7 mio. kr. i 1. kvartal 2006.
- Resultat af primær drift blev 12,6 mio. kr. mod 6,5 mio. kr. i 2006
- Selskabet realiserede i 1. kvartal 2007 et overskud efter skat på 8,9 mio. kr. mod et overskud efter skat på 4,2 mio. kr. i samme periode 2006
- Periodens omsætning og resultat er fortsat positivt påvirket af høje priser på verdensmarkedet for råsilicium (polysilicium) og silicium
- Det har påvirket periodens resultat positivt, at det fortsat er muligt for selskabet at afsætte restproduktet "remelt", til højere priser end tidligere som følge af verdensmarkedets og især solcelleindustriens generelle mangel på råsilicium
- Selskabets vigtigste fremmedvaluta er USD, og selskabet har et urealiseret kurstab på 0,9 mio. kr. i perioden

# RESULTATOPGØRELSE 1. kvartal 2007

tkr.

Nettoomsætning

Direkte produktionsomkostninger

Andre eksterne omkostninger & personaleomkostninger

Afskrivninger og nedskrivninger

**Resultat af primær drift (EBIT)**

Finansielle poster, netto

**Resultat før skat**

Skat af periodens resultat

**Periodens resultat**

**2007**

**2006**

40.931

38.705

(12.639)

(18.311)

(14.319)

(12.716)

(1.333)

(1.209)

**12.640**

**6.469**

(328)

(575)

**12.312**

**5.894**

(3.446)

(1.655)

**8.866**

**4.239**

# BALANCE - AKTIVER

tkr.	2007	2006
Færdiggjorte udviklingsprojekter	14.291	17.362
Patenter	20	31
Igangværende udviklingsprojekter	3.597	0
<b>Immaterielle aktiver</b>	<b>17.908</b>	<b>17.393</b>
Produktionsanlæg og maskiner	19.544	19.465
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar	773	698
Materielle aktiver under opførelse	3.859	1.370
<b>Materielle aktiver</b>	<b>24.176</b>	<b>21.533</b>
Kapitalandele dattervirksomheder	1.526	1.526
Andre tilgodehavender*	61.873	4.250
<b>Finansielle aktiver</b>	<b>63.399</b>	<b>5.776</b>
<b>Udskudte skatteaktiver</b>	<b>3.806</b>	<b>6.530</b>
<b>Langfristede aktiver</b>	<b>109.289</b>	<b>51.232</b>
<b>Varebeholdninger</b>	<b>30.098</b>	<b>19.317</b>
Tilgodehavender	31.972	12.311
Periodeafgrænsningsposter	1.799	808
<b>Tilgodehavender</b>	<b>33.771</b>	<b>13.119</b>
<b>Likvide beholdninger</b>	<b>26.908</b>	<b>16.122</b>
<b>Kortfristede aktiver</b>	<b>90.777</b>	<b>48.558</b>
<b>Aktiver</b>	<b>200.066</b>	<b>99.790</b>

\* Andre tilgodehavender indeholder pr. 31/3-2007 deponering til sikkerhedsstillelse for råvarekontrakt, USD 7,5 mio.

# BALANCE - PASSIVER

tkr.	2007	2006
Aktiekapital	99.706	65.525
Overført resultat	19.928	(12.556)
Reserve for aktiebaseret vederlæggelse	1.894	497
Reserve for dagsværdiregulering	1.031	1.026
Overkurs ved emission	155	0
<b>Egenkapital</b>	<b>122.714</b>	<b>54.492</b>
Gæld til kreditinstitutter	6.409	7.917
Finansielle leasingforpligtelser	4.675	5.825
Modtagne forudbetalinger fra kunder	14.634	0
<b>Langfristede forpligtelser</b>	<b>25.718</b>	<b>13.739</b>
Gæld til kreditinstitutter	1.508	1.508
Finansielle leasingforpligtelser	1.150	1.188
Leverandører af varer og tjenesteydelser	28.455	17.340
Gæld til dattervirksomheder	1.526	1.551
Anden gæld	18.995	9.972
<b>Kortfristede forpligtelser</b>	<b>51.634</b>	<b>31.559</b>
<b>Forpligtelser i alt</b>	<b>77.352</b>	<b>45.298</b>
<b>Passiver</b>	<b>200.066</b>	<b>99.790</b>
<b>Egenkapitalforklaring:</b>		
Egenkapital 1/1	111.079	50.256
Periodens resultat	8.866	4.239
Aktiebaseret vederlæggelse	1.208	0
Reserve for værdiregulering af sikringsinstrumenter	(12)	0
Kapitalforhøjelser	1.573	0
Egenkapital 31/3	<b>122.714</b>	<b>54.492</b>

Aktiekapitalen består af 398.822.609 aktier á nom. 0,25 kr. Aktierne er ikke opdelt i klasser.

# CASH FLOW OPGØRELSE

tkr.	2007	2006
Resultat af primær drift (EBIT)	12.640	6.469
Reguleringer	3.912	2.093
Ændring i nettoarbejdskapital	(10.209)	(3.907)
<b>Pengestrømme vedrørende primær drift</b>	<b>6.343</b>	<b>4.655</b>
Modtagne finansielle indtægter	815	123
Betalte finansielle omkostninger	(264)	(698)
<b>Pengestrømme vedrørende drift</b>	<b>6.894</b>	<b>4.080</b>
Køb af materielle og immaterielle aktiver	(4.150)	(1.329)
<b>Pengestrømme vedrørende investeringer</b>	<b>(4.150)</b>	<b>(1.329)</b>
Afdrag på gældsforpligtigelser	(680)	(8.573)
<b>Pengestrømme vedrørende finansiering</b>	<b>(680)</b>	<b>(8.573)</b>
<b>Ændring i likvider</b>	<b>2.064</b>	<b>(5.822)</b>
Likvider, primo	24.844	21.944
<b>Likvider, ultimo</b>	<b>26.908</b>	<b>16.122</b>

# RESULTATFORVENTNING 2007

- Selskabet fastholder forventningerne til omsætningen for 2007 på niveauet 180-200 mio.kr.
- Forventningerne til nettoomsætningen for 2007 er baseret på en produktionsmængde, der er ca. 20% større end i 2006. Det har dog i årets første kvartal vist sig vanskeligere at tiltrække nye kunder, og ordrebeholdningen er på nuværende tidspunkt lidt mindre end oprindeligt antaget.
- Selskabet hæver forventningerne til resultat før skat fra 25-40 mio. kr. til 40-50 mio. kr., idet prisudviklingen og selskabets mulighed for at generere end høj margin på en række produkter og kunder har været mere gunstig end oprindeligt antaget.
- Selskabet forventer pt. at forbruge en lavere mængde råsilicium samt afsætte en lavere mængde silicium end tidligere antaget. Dette skyldes 3 faktorer: det høje prisniveau sammenholdt med Topsil's fokusering på indtjening frem for vækst, sen levering af nye råvarer til produktionsstart i 2007 og lange produktkvalifikationsprocesser hos nye kunder.
- I den udstrækning at det iværksatte produktionsoptimeringsprojekt, som forventet, vil forbedre gennemløbstiden samt føre til en bedre udnyttelse af råvaren, kan det, sammen med den i 2007 mindre anvendte mængde råvarer, betyde, at Topsil går ind i 2008 med en større mængde råvarer end tidligere antaget. Det indebærer en potentiel up-side eller risiko alt afhængig af pris- og kundeudviklingen de kommende 12 måneder.

# MARKEDSUDVIKLING

# STRATEGI 2007-2009: "PLATFORM FOR VÆKST"

- **Hvem & hvor**

Topsil opererer udelukkende indenfor nichemarkedet float-zone silicium (DKK 2 mia). Topsil henvender sig til små og mellemstore kunder med et samlet forbrug på DKK 0 – 50 mio. Geografisk opererer Topsil globalt primær via direkte salg, men også via distributører & agenter.

- **Hvad**

Topsil opererer indenfor 3 af 4 mulige produktsegmenter i float zone nichen. De primære produktgrupper er NTD og HPS. Sekundært segment er PFZ. Topsil har ikke aktiviteter indenfor øvrige produktsegmenter.

- **Hvordan**

Topsil forfølger en fokuseret differentieringsstrategi, hvor fokus er på ovennævnte kunde/produktgrupper, og vigtigste differentieringsparametre er fleksibilitet og kunderådgivning.

- **Hvorfor**

Topsil har en markedsandel på 8% og konkurrerer blandt andet med 2 meget store udbydere med markedsandele på cirka 40% hver. Disse 2 store konkurrenter fokuserer på stordrift og store forbrugere af FZ, og derfor giver det mening at een af de mindre udbydere (Topsil) fokuserer på at dække de mindre kunders behov, hvor Topsil på den korte bane (2007-2009) bliver de små og mellemstore forbrugeres foretrukne samarbejdspartner.

# MARKEDSUDVIKLING

---

- Float zone markedet er under forandring på flere områder. En række meget store float zone aftagere arbejder sammen med de store siliciumproducenter om at flytte produkter over på andre dyrkningsmetoder (substrater) f.eks. czochralski-varianter såsom MCZ (magnetisk czochralski), der kan erstatte nuværende produkter baseret på float zone-silicium.
- Topsil forventer, at flere multinationale semiconductorselskaber i væsentligt omfang vil lykkes med denne omstilling, hvilket kan føre til, at det samlede float zone marked reduceres i løbet af de kommende år. Topsil har pt. ingen væsentlig samhandel med disse meget store kunder og forventer derfor heller ingen negativ effekt heraf, hverken på kort eller mellemlangt sigt.
- Topsil vil i løbet af det kommende år arbejde på at tiltrække nye kunder både i Topsils kernesegment hos de små og mellemstore float zone forbrugere samt enkelte nye multinationale kunder, der fortsat har fordel af at producere deres produkter på float zone-silicium.
- Samlet set konkluderes det, at Topsils float-zone niche med fokus på høj-ohmige produkter med høj margin er styrket, men markeds- og kundesegmentet undergår pt. store forandringer, idet nogle kunder forlader segmentet mens andre i hvert fald på kort til mellemlang sigt bliver mere afhængige af enkeltproducenter.

## Konkurrent update:

- Siltronic: Holder fast i beslutningen om at forlade NTD markedet med udgangen af 2007 og forsøger aktivt at få kunderne over på PFZ.
- Shin Etsu: Har allerede introduceret deres nye CZ/FZ teknologi platform.
- Sumco Techxiv (Komatsu): Fortsat fokus på Japan – ingen aktiviteter på export.
- Alle tre fokus på 8” udvikling rettet mod de store kunder i markedet
- Tanjin: Investering i yderligere én FZ maskine. Poly kontrakt med REC understøtter større volumen/markedsandel.

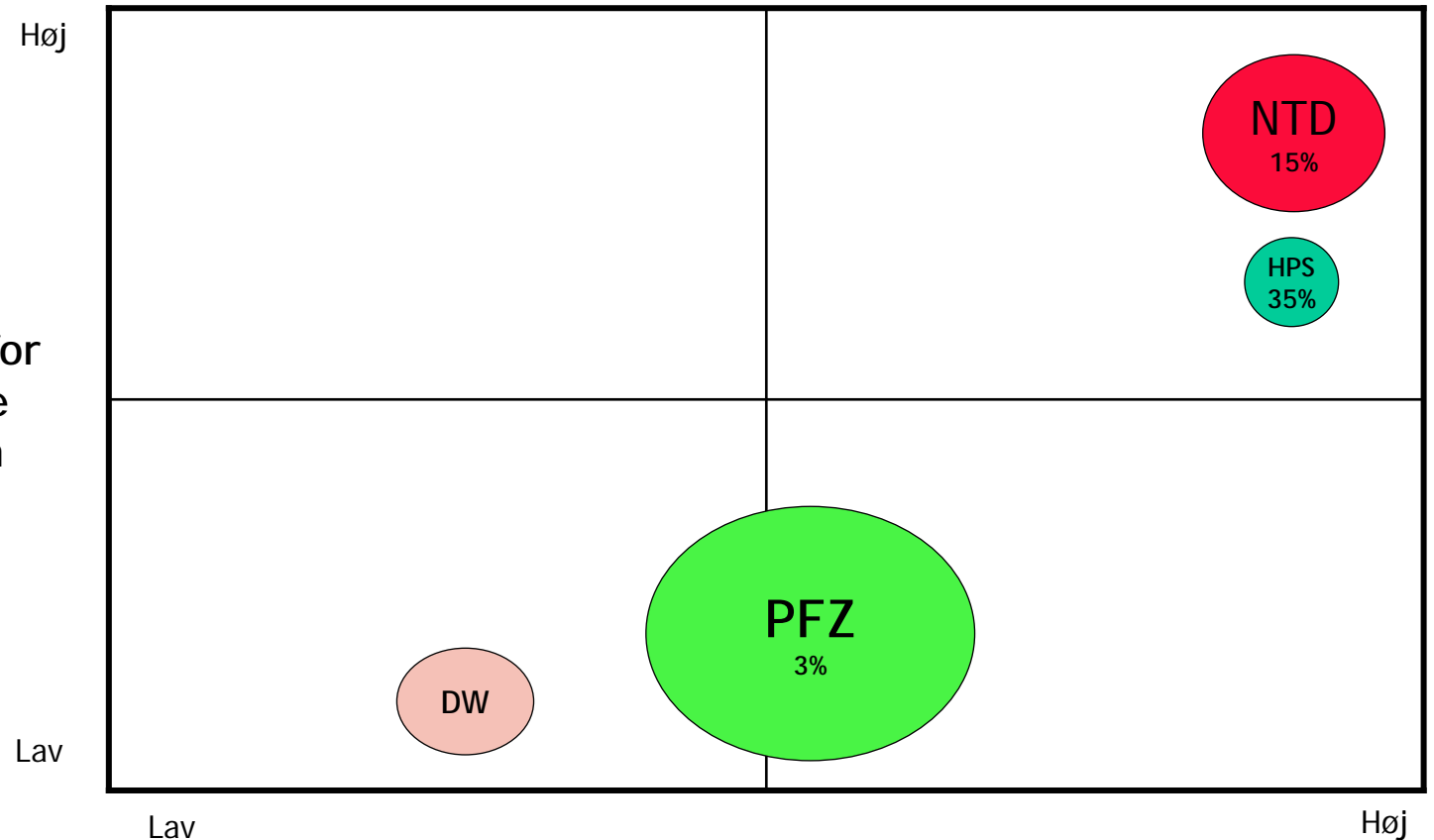
## Kunder:

- Teknologi / produktændringer introduceret fra leverandørsiden har forceret kundernes kvalifikation af nye produkter til erstatning af NTD. Feedback fra kunder indikerer at de fleste applikationer kan fungere på de nye materialer – for visse applikationer med visse begrænsninger og med line yield tab til følge.
- Der er fortsat præference for NTD, men fuld kost betragtninger bliver afgørende for hvilke priser kunderne kan acceptere for produkterne.
- Det må forventes at PFZ kan penetrere NTD markedet. Vi tester i øjeblikket salgspriserne men henblik på at fastholde kunderne på NTD.



# PRODUKTSEGMENTER BASERET PÅ FZ-TEKNOLOGI

Sandsynligheden for at Topsil kan øge markedsandelen



NTD: DKK 480 mio.  
PFZ: DKK 1.120 mio  
HPS: DKK 100 mio.  
DW: DKK 300 mio.

Hvor attraktivt er produktsegmentet ?

% satsen angiver Topsils nuværende markedsandel

# MARKET UPDATE

## Potentiel markedsudvikling af NTD markedet 2008

Customer purchase 2007 (Topsil Est.)				FZ market			Topsil share			WW market 2008		
Kategori	Name	Area	Total \$	PFZ	NTD	HPS	Total FZ	NTD	Value \$	PFZ penetration of NTD market		NTD market Total
> 100 mio	Fuji	Japan	46.000	23.000	23.000		-	-	-	25%	5.750	17.250
	Mitsubishi	Japan	28.100	13.700	14.400		-	-	-	25%	3.600	10.800
	Vishay	Global	26.650	26.650			-	-	-	-	-	-
	Bosch	Europe	20.000	20.000			-	-	-	-	-	-
	Hitachi	Japan	17.000	12.000	5.000		-	-	-	0	1.250	3.750
50 - 100 mio	Infineon	Europe	16.550	10.600	5.950		17%	45%	2.678	40%	2.380	3.570
	Sanyo	Japan	16.500	16.500			-	-	-	-	-	-
	IRC	Global	15.140	15.140			-	-	-	-	-	-
	Littlefuse	Global	10.800	10.800			4%	-	-	-	-	-
	Ixys Westcode	Europe	10.965	1.785	9.180		33%	40%	3.672	60%	5.508	3.672
	Hamamatsu	Japan	10.000	4.000		6.000	-	-	-	-	-	-
STM	Europe	9.250	9.250			-	-	-	-	-	-	
25 - 50 mio	Semikron	Europe	6.350	6.350			-	-	-	-	-	-
	Sanken	Japan	6.000	6.000			-	-	-	-	-	-
	Shindenken	Japan	6.000	6.000			-	-	-	-	-	-
	Philips	Europe	6.250	6.250			16%	-	-	-	-	-
	ABB	Europe	4.855		4.855		87%	87%	4.224	30%	1.457	3.399
10 - 25 mio	ZMD	Europe	3.200	3.200			30%	-	-	-	-	-
	Powerex	US	2.350	300	2.050		20%	20%	410	50%	1.025	1.025
	Zelri	China	2.340		2.340		15%	15%	351	50%	1.170	1.170
	Xian	China	2.238		2.238		29%	29%	649	25%	559	1.678
	Fagor	Europe	2.400	2.400			-	-	-	-	-	-
	ROHM	Japan	1.680	1.680			-	-	-	-	-	-
	Dynex	Europe	2.100		2.100		-	-	-	40%	840	1.260
< 10 mio	All others		48.779	19.269	17.490	12.020	24%	30%	5.247	20%	3.498	13.992
	Total		321.497	214.874	88.603	18.020	8%	19%	17.230	31%	27.037	61.566

2008 udfordringer for strategisk fokus: 0 – 50 mio DKK, NTD og HPS :

Kunder < 25 mio: Konkurrence fra Kina

25 -100 mio: Stor markedsandel

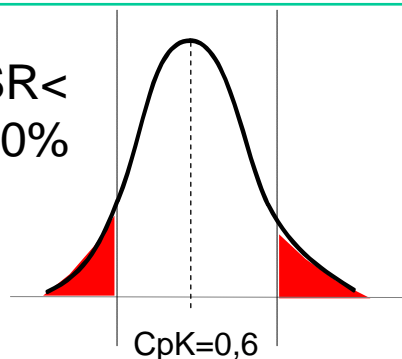
> 100 mio: Kræver low cost og "Japan-tilpasning"

# STATUS PÅ LEAN & SIX SIGMA FORBEDRINGER

# SIX SIGMA FORBEDRINGER PÅ DIREKTE NØGLETAL

Optimering af procesvariation

SR < 40%



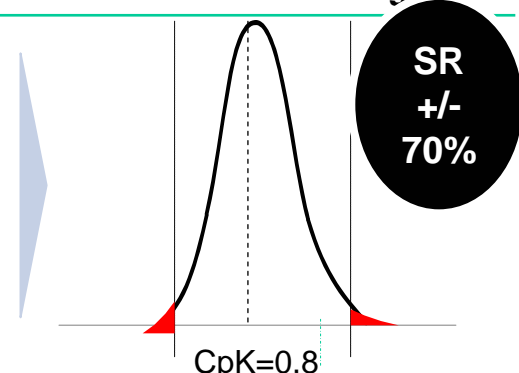
Metoder brugt for at nå mål

- Standardisering af Best practice
- Failure mode – og nulfejls-løsninger
- Ny standardisering
- SPC for fastholdelse/processtyring
- Kompetencestyring af Operatører (OP)
- Dedikering af ansvar til OP og PTA

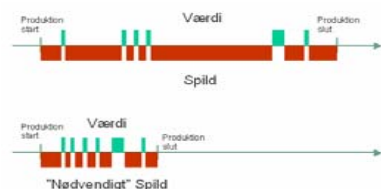
Resultater samt %- forbedring

CpK=0,8

SR +/- 70%

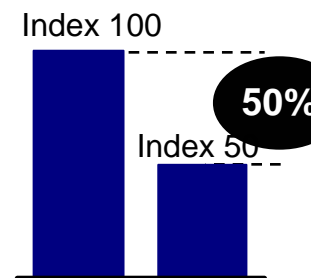


Flow Gennemløbstid

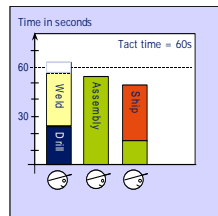
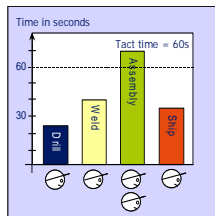


- Produktionsstyring i forhold til takt
- Visuel styring – Faste pladser
- Optimering af fysisk flow
- Fremskudte supermarkeder på højvolumen – Før bestråling

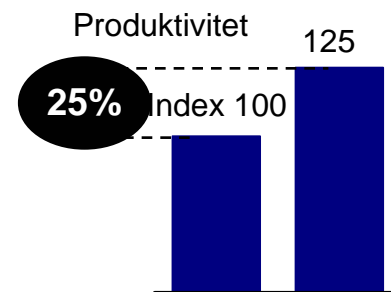
Gennemløbstid alle produkttyper



Bemanding Omkostninger



- Belastningsanalyse pr. proces
- Flow til skabelse af åbenlyst overblik
- Udjævning og visuel styring
- Klare regler og kompetencestyring
- Fysisk optimering inden for rammer (SR forbedring er ikke indregnet)



# FORBEDRINGER FOR KUNDER & CASHFLOW

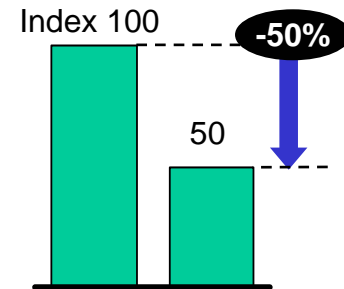
**Kvalitet**  
**Reklamationer**



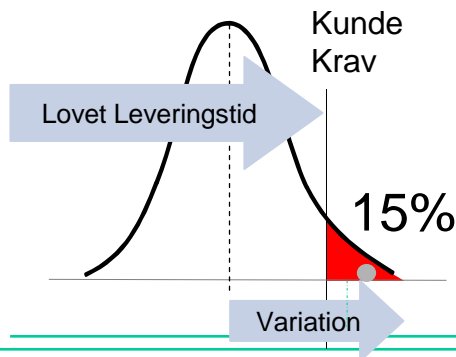
## Metoder brugt for at nå mål

- SR stigning vil medføre færre produktfejl hos kunden.
- Da SR fejl er halveret, kan forventes tilsvarende effekt hos kunden.

## Resultater samt %- forbedring

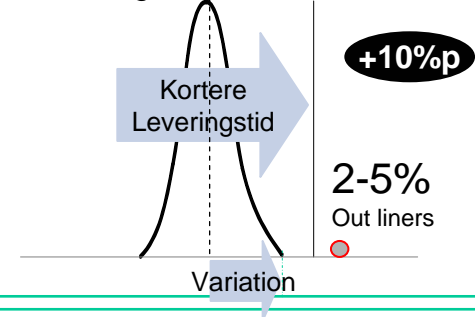


**Leverings-**  
**sikkerhed**

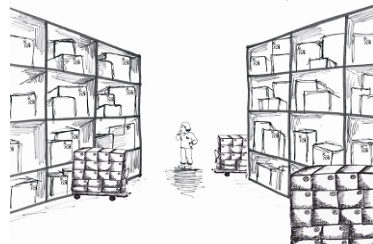


- Overordnet salgs- og kapacitetsstyring
- Reduktion af gennemløbstid på 50%, via flow, vil kunne inddrages som ren sikkerhedstid – og/eller kortere leveringstid.
- Højere SR

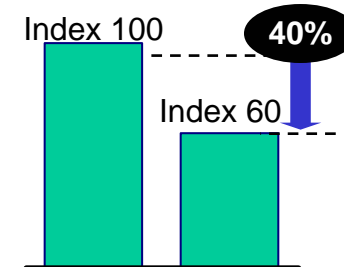
## Leveringssikkerhed til +95%



**Lager**



- Overordnet salgs- og kapacitetsstyring
- Reduktion af gennemløbstid på 50% (30-60%) vil medføre 50% færre VIA
- Samt muliggøre FV reduktion på ca. 30%



# STATUS PÅ RESULTATINDFRIELSE

Optimering af  
procesvariation

FZ område: Er endnu ikke stabiliseret – mange tiltag fra Six Sigma og vedligehold der er under implementering og fastholdelse

Flow  
Gennemløbstid

I klargøring er gennemløbstiden reduceret med 80%

Bemanding  
Omkostninger

Overordnet planlægning vil medføre udjævning af belastning på måneds- og uge niveau for at øge effektivitet og sikre optimal udnyttelse af ressourcer

Kvalitet  
Reklamationer

Struktur for hurtig reaktion på interne reklamationer (Q-loops) er på plads i klargøring. Der er endnu ikke datagrundlag til at kvantificere effekt. Der er etableret månedlig opfølgning på eksterne reklamationer

Leverings-  
sikkerhed

Overordnet planlægning: Rammer på plads, løsning igangsættes uge 20, og vil herefter danne grundlag for forbedring på leveringssikkerhed

Lager

Overordnet planlægning: Rammer på plads, løsning igangsættes uge 20, og vil herefter danne grundlag for forbedring på leveringssikkerhed  
Klargøring: Reduktion i VIA på 50%

# OVERORDNET TIDSPLAN, BØLGE 1

Status:

- ▲ Milepæl nået
- ▲ Milepæl ikke nået
- ▲ Milepæl planlagt

Faser:

1. Forberedelse
2. Analyse
3. Design
4. Implementering
5. Opfølgning

## Indsatsområder

### 1. Overordnet fabrikslayout (HM/MF) ✓

- 1.1 Ideelt layout udarbejdet
- 1.2 Valg af endeligt layout
- 1.3 Rammer for arbejde i de enkelte områder på plads

### 2. Kapacitetsstyring (HM/JBK/MF)

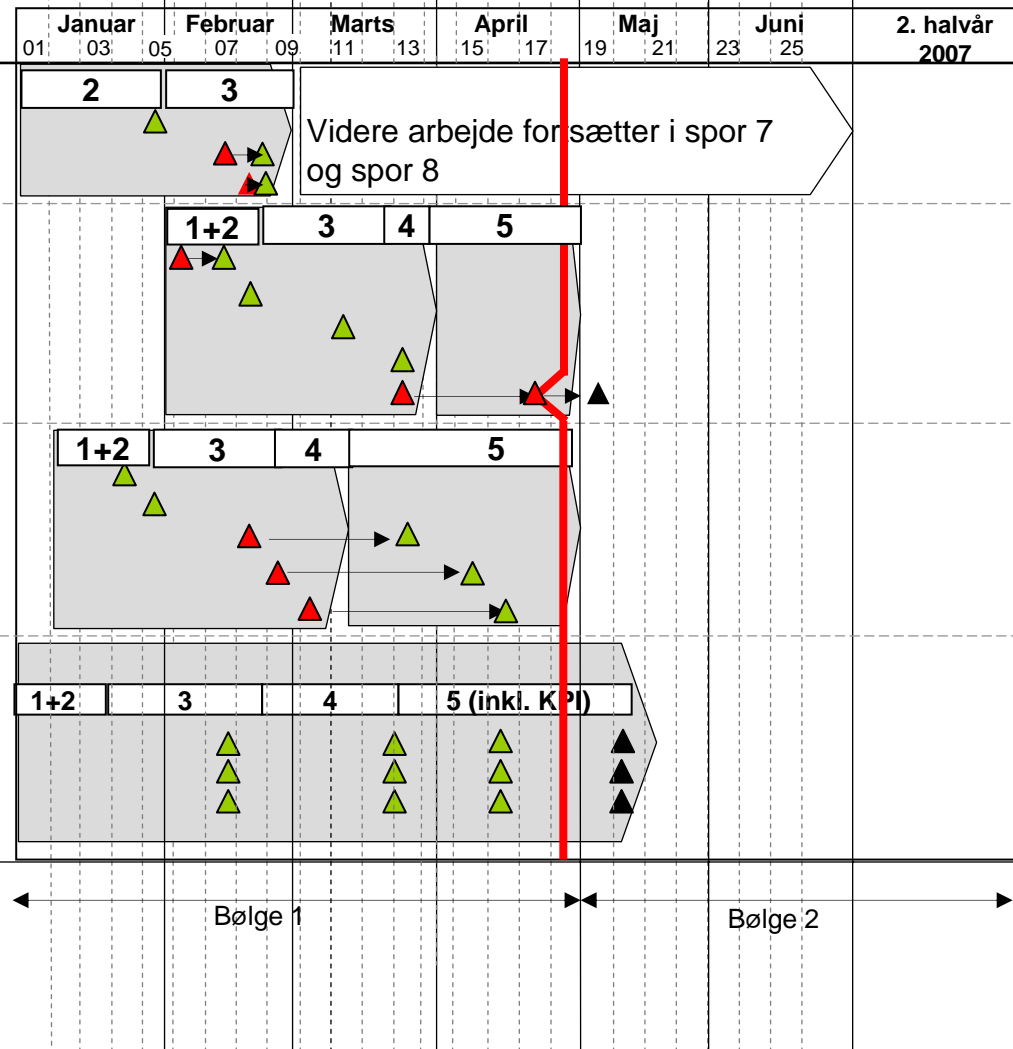
- 2.1 Beskrivelse af current state gennemført
- 2.2 Dataopsamling og forecast procedure igangsæt
- 2.3 Værktøjer til kapacitetsstyring klar
- 2.4 Procedure for kapacitetsstyring på plads
- 2.5 SIP møder igangsæt

### 3. KPI og ledelsesrapportering (MOH/MHH) ✓

- 3.1 Forretningsmål valgt og prioriteret
- 3.2 Forretningsmål nedbrudt til relevant niveau
- 3.3 Struktur for dataops. & opfølgning på plads på fabriksniv.
- 3.4 Kvantificering af potentiale på plads
- 3.5 Igangsætning af ledermøder

### 4. Klargøring (HM/MF)

- 4.1 Stabilitet i klarlægning
  - kanban
  - Layout
  - Std. arbejde
  - Q-loops/målstyring



# OVERORDNET TIDSPLAN, BØLGE 1

## Indsatsområder

### 5. Vedligehold/RCM i FZ (TLL/BLN)

- 5.1 FZ maskiner "Så god som ny"
- 5.2 "Tilpasning af værktøjer"
- 5.3 "Vedligeholdelsesoptimering/RCM"
- 5.4 "Opfølgning og standardisering"

### 6. Six Sigma og Lean aktiviteter (TLL/BLN)

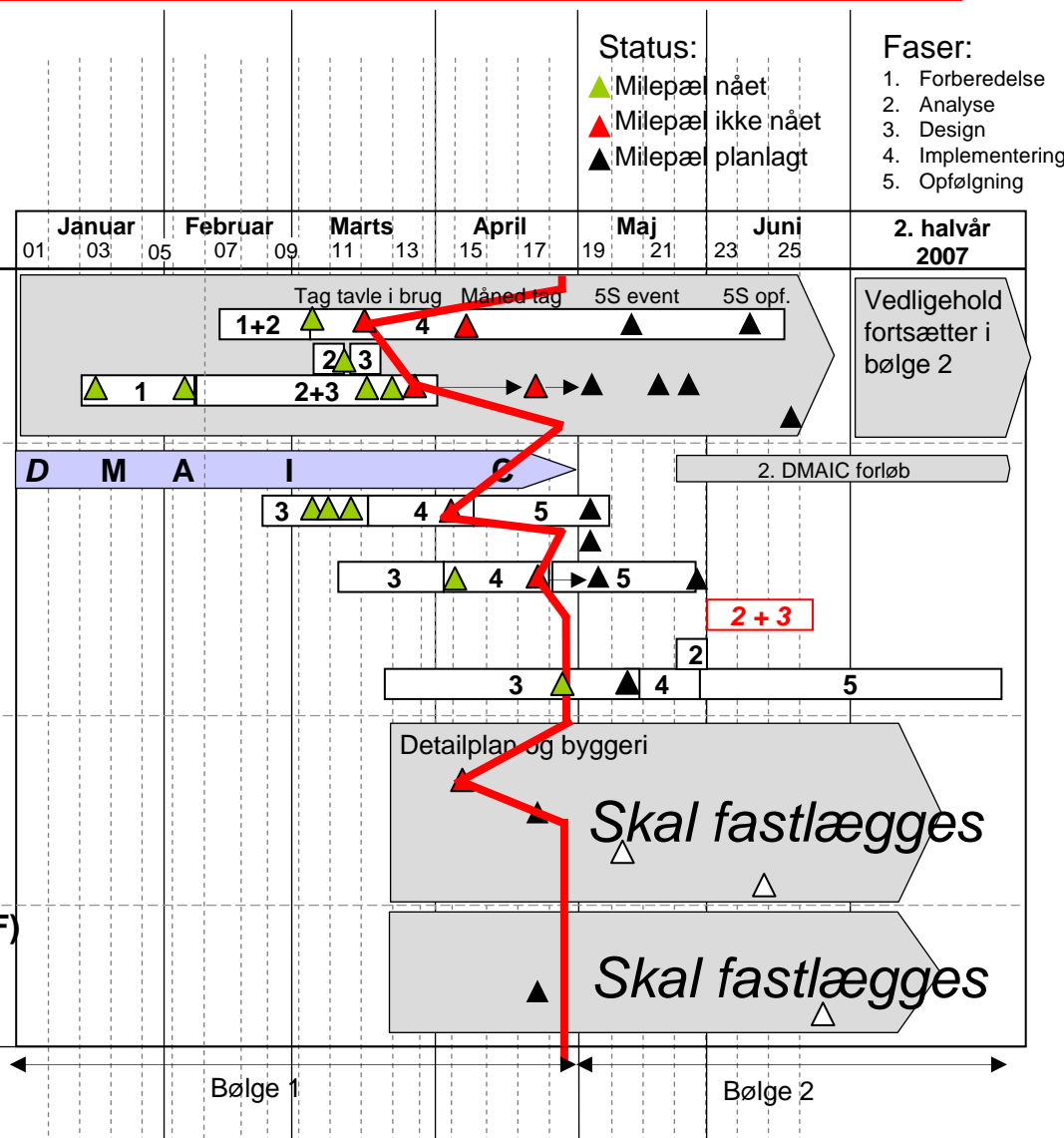
- 6.1 Hovedrengøring af FZ maskiner "ny SOP"
- 6.2 Rengøring mellem kørsel
- 6.3 Checkliste nyt produkt/omstilling/før kørsel, fejlkoder
- 6.4 Standardiseret arbejde (Necking m.m.) Ikke planlagt endnu
- 6.5 FMEA "forurening i værdikæden"
- 6.6 Kontrolplan, forberedelse, Polyæts, rengøring m.m.

### 7. Ændringer i bygninger/cleanFab (JPF/MF)

- 7.1 Investeringsansøgning udarbejdet
- 7.2 Detailplanlægning for alle områder udarbejdet
- 7.3 Igangsætning af første ombygninger
- 7.4 Byggeprojekt afsluttet

### 8. Investering i nye maskiner til sløjfen (JPF/MF)

- 8.1 Investeringsansøgning udarbejdet
- 8.2 Detailplanlægning for alle områder udarbejdet
- 8.3 Installation af maskiner afsluttet



# YDERLIGERE INFORMATION

---

## Kontakt:

CEO, Keld Lindegaard Andersen

Mail: [kla@topsil.com](mailto:kla@topsil.com)

Tel.: +45 4736 5610

Mobil: +45 2170 8772

Eller

CFO, Martin Overgaard Hansen

Mail: [moh@topsil.com](mailto:moh@topsil.com)

Tel.: +45 4736 5683

Mobil: +45 2445 3188