


PRÆSENTATION AF TOPSIL

ved CEO Keld Lindegaard Andersen og CFO Martin Overgaard Hansen



AGENDA

1. Selskabsinformation
2. Garanteret fortegningsemission
3. Historien
4. Ledelse og bestyrelse
5. Produkt og verdensmarkedet
6. 6-årige råvare- og afsætningskontrakter
7. Fremtidsperspektiver
8. Regnskab
9. Forventninger til 2006 og 2007
10. Status
11. Yderligere information

SELSKABSINFORMATION

Hjemsted:	Frederikssund
Hovedaktivitet:	Producent af float zone siliciumskiver til halvlederindustrien
Aktiekurs*:	1,21 kr.
Market Cap.:	322 mio. kr.
Enterprise Value:	322 mio. kr. (nettorentebærende gæld 0 kr.)
Likvidbeholdning:	16 mio. kr.
Hjemmeside:	topsil.com
Næste regnskab:	7. november 2006, 3. kvartal
Bloombergkode:	TPSL DC
Reuterskode:	TPSL.CO

*Aktiekurs den 14. september 2006 (lukkekurs)

GARANTERET FORTEGNINGSEMISSION

Formål: At rejse kapital for at kunne stille sikkerhed i forbindelse med indgået langtidskontrakt for levering af råsilicium

- Kapitalbehov ca. 43 mio. kr.
- Emission af 131.050.037 stk. nye aktier svarende til ca. 33 mio. kr.
- Tegningsretter uddeles i forholdet 2:1
- Tegningskurs 0,2625 kr.
- Fortegningsemissionen er 100% garanteret

Handel med tegningsretter starter	27. september 2006
Handel med gamle aktier uden tegningsret	
Nye aktier optages til notering	
Tildeling i Værdipapircentralen	29. september 2006
Tegningsperiode starter	2. oktober 2006
Handel med tegningsretter slutter	10. oktober 2006
Tegningsperiode slutter	13. oktober 2006
Resultat af tegning offentliggøres	20. oktober 2006

HISTORIEN

- Oprindeligt stiftet af Haldor Topsøe
- Selskabet har mere end 40 års erfaring indenfor forarbejdning af silicium
- Topsil er anerkendt i sin branche som en virksomhed med stor faglig og teknologisk tyngde. Selskabet har dog igennem mange år haft svært ved at stå distancen blandt multinationale leverandører, konkurrenter og kunder
- CEO Keld Lindegaard Andersen tiltrådte 1. september 2005
- Primære opgaver:
 - Ny råvareleverandør
 - Profitabel drift:
 - Kunde- og produktmixforbedringer
 - Reduktion af produktionsomkostninger
- August 2006: Ny råvarekontrakt der sikrer leverancen af råsilicium

LEDELSE



Keld Lindegaard Andersen
CEO, tiltrådt september 2005



Jørgen Bødker
Salgs- og Marketingdirektør



Martin Overgaard Hansen
CFO, tiltrådt januar 2004



Leif Jensen
Udviklingschef



Hans Peder Mikkelsen
Produktionschef



Theis Leth Larsen,
PTA-chef

BESTYRELSE

Formand: Jens Borelli-Kjær, tiltrådt 2006
Civilingeniør, HD, MBA, CEO Vitral A/S

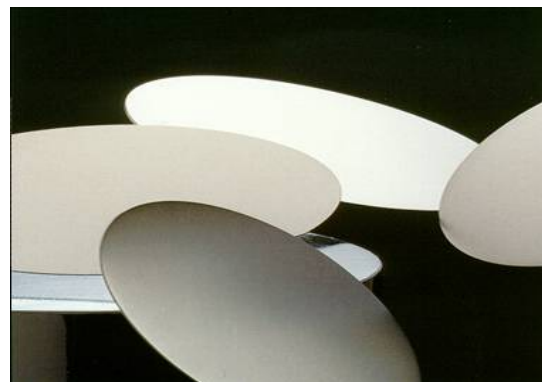
Næstformand: Eivind Dam Jensen
Statsautoriseret ejendomsmægler

Jørgen Frost
Civilingeniør, HD

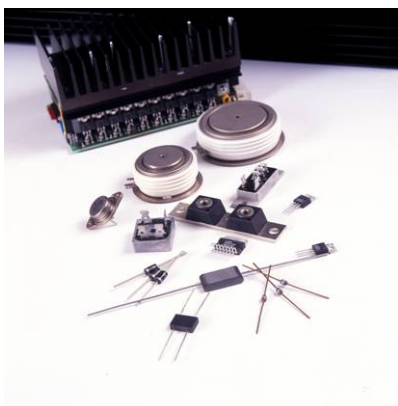
Per Jørgensen
Bygningsingeniør, HD

PRODUKT

Topsil er nicheproducent indenfor specialforarbejdet float zone silicium



Topsil leverer halvfabrikata, der primært indgår i halvlederindustrien

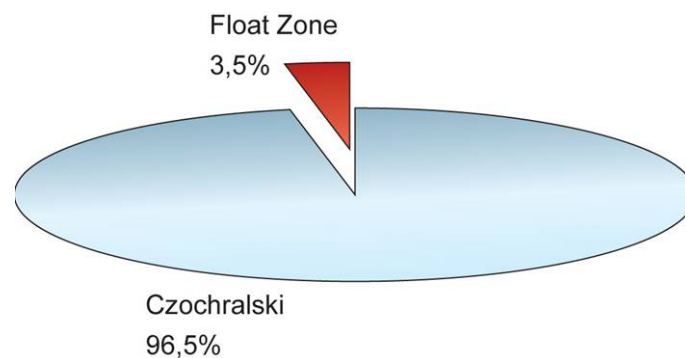


VERDENSMARKEDET

Det globale marked for silicium 2005:

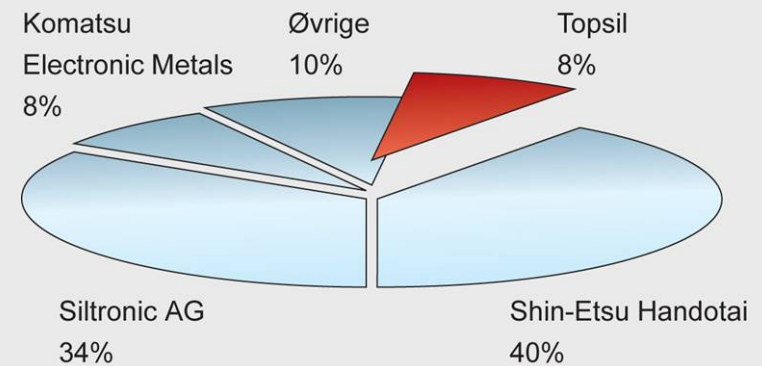
Ca. 48,0 mia. kr.

Heraf ca. 1,7 mia. kr. float zone silicium svarende til 3,5% (estimat Topsil)



Markedsandele for float zone

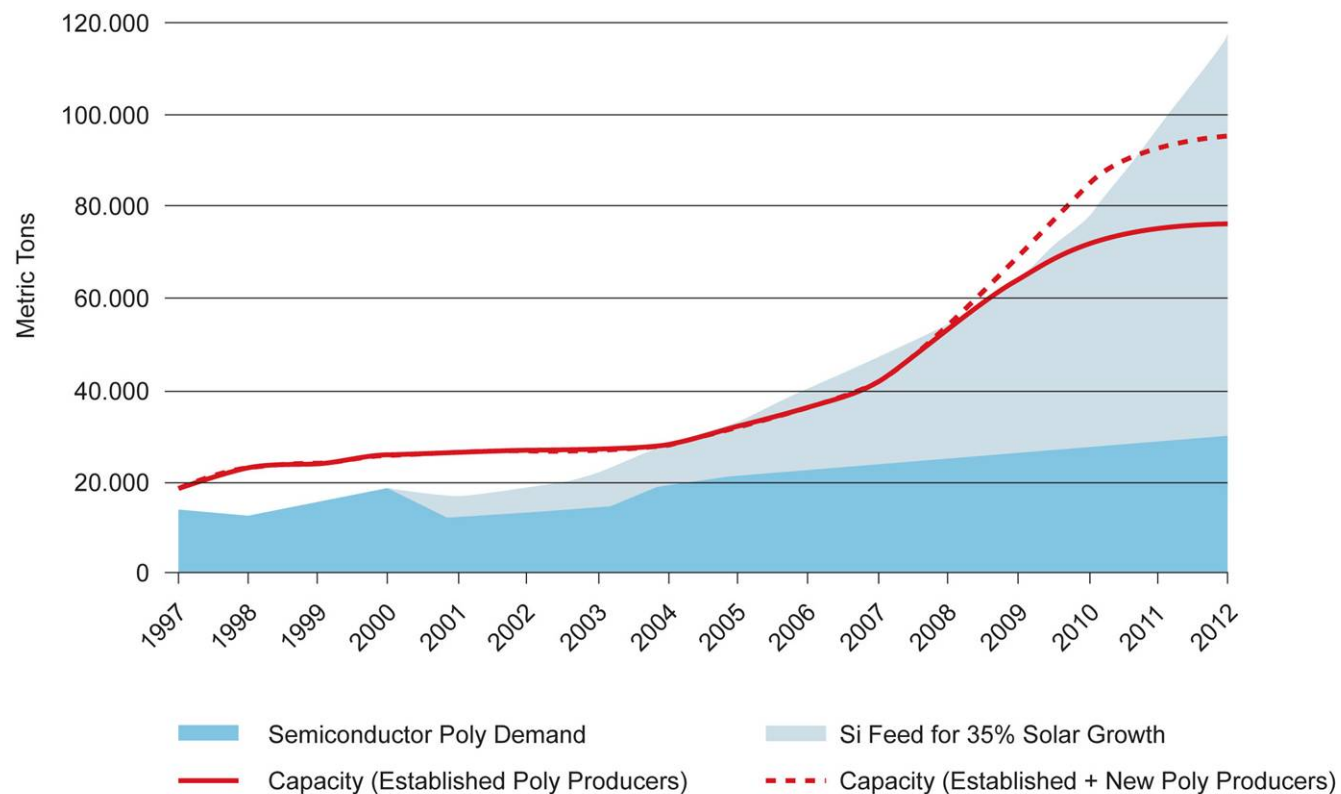
- Topsil
- Shin-Etsu Handotai Co., Ltd., Japan
- Siltronic AG, Tyskland
- Komatsu Electronics Metals Co., Ltd., Japan
- Øvrige



VERDENSMARKEDET

- Topsil aftager råsilicium hos verdensmarkedets få udbydere af specialforarbejdet råsilicium til float zone produktion
- Verdensmarkedet for råsilicium er kendetegnet ved, at efterspørgselen er større end udbuddet. Denne knaphed forventes at vare i en årrække
- Knapheden skyldes solcelleindustriens høje vækstrate på ca. 30% p.a.
- I dag aftager solcelleindustrien ca. 50% af verdensmarkedets produktion af råsilicium. Råsilicium anvendtes indtil 2000 primært til halvlederindustriens elektronikkomponenter
- Fremstilling af råsilicium i reaktorer er omkostningskrævende. Ny kapacitet kræver store investeringer og kan tage flere år at implementere
- Råsilicium er i dag kun tilgængeligt i langtidskontrakter mellem råvareproducenten og siliciumproducenten (fx Topsil)
- Langtidskontrakter indeholder krav om store bankgarantier, forudbetalinger samt ofte faste priser og volumener i 5-7 år
- Råvaremanglen har medført stærkt stigende råvarepriser

GLOBALT UDBUD / EFTERSPØRGSEL



Kilde: Hemlock Semiconductor Corporation, Gary Homan, August, 2006

Det forventes, at solcelleindustrien i 2007 for første gang vil aftage mere råsilicium end halvlederindustrien.

6-ÅRIG RÅVAREKONTRAKT

Hvad betyder kontrakten:

- Medio 2005 blev Topsils største leverandør af råsilicium købt op af en af solcelleindustriens sværvægttere, som opsagde sin leveringskontrakt med Topsil
- Opgaven, der tog et år at løse, var at sikre Topsils forretningsgrundlag med en ny leveringskontrakt
- Topsil sikrede sig i august 2006 en ny 6-årig kontrakt på leverancer af råsilicium i perioden 2007-2012
- Aftalen er indgået på konkurrencedygtige vilkår og sikrer selskabet råvarer i en periode, hvor efterspørgslen forventes at være større end udbuddet
- Dette medfører et bedre forretningsgrundlag for Topsil end hidtil
- Topsil har således været i stand til at udnytte råvaremanglen siden ultimo 2005 til
 - dels generelt at hæve priser og øge indtjeningen og
 - dels at forbedre sit kunde- og produktmix: fx øge salget af produkter med høj margin og 'sige farvel' til kunder, hvor indtjeningen var for lav

6-ÅRIGE AFSÆTNINGSKONTRAKTER

- Foruden råvarekontrakten har Topsil indgået 6-årige kontrakter med flere af selskabets store kunder
- Således er der indgået 6-årige kontrakter, der garanterer mere end 30% af den estimerede afsætning i perioden 2007 til 2012
- Det vil sige, at indtjeningen på mere end 30% af omsætningen er kendt
- Topsil har ligeledes indgået langtidskontrakter på sin skivebearbejdning (skæring af skiver: wafers)
- Råvarekontrakten og afsætningskontrakterne sikrer Topsil en højere og mere stabil indtjening i den kommende 6-årige periode

Sikring af råvarer



Sikring af skivebearbejdning



Sikring af > 30% afsætning

FREMTIDSPERSPEKTIVER

Halvledermarkedet (SEMI):

- Topsils primære fokus vil fortsat være afsætning til halvlederindustrien, hvor indtjeningspotentialer er væsentligt forbedret
- Topsils float zone marked kan ændre sig markant i løbet af de kommende år
 - Mulighed: Topsil får mulighed for at konsolidere sig yderligere som den stærkeste udbyder af højmarginale produkter (NTD, Hires)
 - Risiko: Kunder forlader float zone produktet til fordel for substituerende produkter og ny teknologi
- Topsil stiler mod at gennemføre et større produktionsoptimeringsprojekt (Lean, six sigma m.m.) over de kommende 12-24 måneder med en ekstern partner

FREMTIDSPERSPEKTIVER

Solcellemarkedet (PV):

- Topsil har udviklet silicium til solceller med høj effektivitet (PV-FZ®), som sigter mod den del af solcellemarkedet, hvor behovet for den højest mulige effekt er afgørende
- Primært på grund af råvaremangel og råvarens pris samt muligheden for at afsætte produkter til halvledermarkedet med væsentlig højere indtjening vil Topsils afsætning af silicium til solcelleindustrien udgøre < 1% i 2006
- Vi forventer et tilsvarende niveau i 2007
- Topsil indgår i en række samarbejder med førende virksomheder i solcelleindustrien
- Selskabet arbejder bl.a. på at kvalificere andre og nye råvarer til mulig fremtidig solcelleproduktion

HELÅRSREGNSKABSTAL

Koncern 3 års hovedtal, tkr.	2003	2004	2005
Nettoomsætning	117.651	115.657	129.592
Resultat af primær drift (EBIT)	-15.482	1.996	-3.402
Resultat af finansielle poster	-1.141	-2.787	-1.471
Årets resultat	-16.625	-781	-11.104
Langfristede aktiver	44.321	51.008	48.991
Kortfristede aktiver	87.364	62.195	63.404
Aktiver i alt	131.685	113.203	112.395
Egenkapital	62.953	61.074	50.253
Langfristede forpligtelser	28.505	17.804	14.422
Kortfristede forpligtelser	40.227	34.325	47.720

Nøgletal			
Overskudsgrad (%)	-13,2	1,7	-2,6
Likviditetsgrad	217	221	133
Egenkapital andel (%)	47,8	54	44,7
Egenkapitalens forretning (%)	-23,7	-1,3	-20
Indre værdi	0,24	0,23	0,19
Børskurs	0,62	0,28	0,29
Udbytte pr. aktie	0	0	0
Kurs/Indre værdi (KI)	2,58	1,22	1,53
Gennemsnitligt antal ansatte	93	84	76

HALVÅRSREGNSKABSTAL

Koncern pr. 30. juni, tkr.	1H2006	1H2005*
Nettoomsætning	77.509	59.944
Resultat af primær drift (EBIT)	17.437	-4.399
Resultat af finansielle poster	-1.076	-1.085
Halvårsresultat efter skat	18.939	-6.684
Langfristede aktiver	51.241	56.906
Kortfristede aktiver	64.711	57.618
Aktiver i alt	115.952	114.524
Egenkapital	69.192	54.176
Langfristede forpligtelser	13.057	11.146
Kortfristede forpligtelser	33.703	49.202

Nøgletal	1H2006	1H2005*
Overskudsgrad	22,5	-7,3
Likviditetsgrad	192	117
Egenkapitalens forretning efter skat (%)	31,7	-11,6
Indre værdi pr. aktie	0,26	0,21
Børskurs ultimo	0,34	0,31
Udbytte pr. aktie	0	0
Kurs/Indre værdi (KI)	1,29	1,48
Egenkapital andel (%)	59,7	47,3
Gennemsnitligt antal ansatte	64	79

* Ikke revideret

- Stigende priser på verdensmarkedet
- Kunde- og produktmixforbedringer
- Reduktion af produktionsomkostninger
- Medarbejderreduktioner
- Stigende overskudsgrad

CASH FLOW OPGØRELSE

Pengestrømsopgørelse koncern pr. 30. juni tkr.	1H2006	1H2005
Driftsresultat	17.437	-4.399
Reguleringer	3.487	2.654
Ændring i driftskapital	-12.402	17.126
Pengestrømme vedrørende primær drift	8.522	15.381
Finansielle poster, netto	-1.076	-1.058
Pengestrømme vedrørende drift	7.446	14.296
Køb af materielle og immaterielle aktiver	-2.141	-8.848
Pengestrømme vedrørende investeringer	-2.141	-8.848
Afdrag på gældsforpligtelser	-11.285	-4.285
Pengestrømme vedrørende finansiering	-11.285	-4.285
Ændring i likvider	-5.980	1.163
Likvider 01.01	21.944	2.876
Likvider 30.06	15.964	4.039

- Øget likviditetsbinding i debitorer og varelagre
- Ekstra afdrag på 8 mio. kr. i forbindelse med ejendomshandel
- Ingen rentebærende gæld
- Væsentligt forbedret likviditet i fremtiden

FORVENTNINGER TIL 2006

- For 2006 forventer Topsil en omsætning på 130-140 mio. kr. og et resultat før skat på 20-24 mio. kr., jf. halvårsregnskabet (2005 -5 mio. kr.)
- Den kraftige indtjeningsfremgang er et resultat af flere faktorer:
 - De gunstige afsætningsbetingelser på verdensmarkedet
 - Forbedret kunde- og produktmix: større dækningsbidrag
 - Reduktion af produktionsomkostninger
- Samlet effekt har været en væsentlig styrkelse af selskabets indtjening

FORVENTNINGER TIL 2007

- For 2007 forventer Topsil en omsætning på 130-150 mio. kr. og et resultat før skat på 20-25 mio. kr., jf. halvårsregnskabet
- Det forventede resultat for 2006 og 2007 er en markant styrkelse i forhold til Topsils historiske resultater
- Den forventede indtjening skyldes en kombination af fortsat stram omkostningsstyring og gunstigt afsætningsmiljø

STATUS

- Styrkeforholdet i industrien mellem de væsentligste spillere er p.t. vendt. Hvor aftagerne, halvlederindustrien, tidligere satte betingelserne, er det p.t. i højere grad råvareproducenterne og silicium-producenterne (fx Topsil), der kan bestemme betingelserne, hvilket bl.a. fører til prisstigninger
- Selskabet har fortsat en betydelig ledig kapacitet og kan derfor tage yderligere ordrer ind rettet mod halvlederindustrien
- Topsils fokus på forbedret effektivitet af produktionen øger indtjeningen
- **Råvarekontrakten og afsætningskontrakterne sikrer Topsil en højere og mere stabil indtjening i den kommende 6-årige periode**

Forventninger for koncernen, mio. kr.	2003	2004	2005	2006E	2007E
Nettoomsætning	118	116	130	130-140	130-150
Resultat før skat	-17	-1	-11	20-24	20-25

YDERLIGERE INFORMATION

Kontakt:

CEO, Keld Lindegaard

Mail: keld.lindegaard@topsil.com

Tel.: +45 4736 5610

Mobil: +45 2170 8772

Eller

CFO, Martin Overgaard

Mail: martin.hansen@topsil.com

Tel.: +45 4736 5683

Mobil: +45 2445 3188