

2024/25

Kort fortalt

Højdepunkter	2
Brev fra bestyrelseslederen og CEO'en	3
Kort om 2024/25	5
Hoved- og nøgletal	6
Udsigter og finansielle forventninger	8
Mission og vision	10
Strategi - Impact4	11

Carina
Bruger, Bowel Care

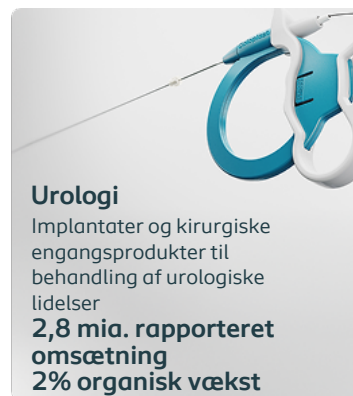
Coloplasts markeder og forretningsområder



Stomi
Stomiposer, plader og tilbehørsprodukter
9,9 mia. rapporteret omsætning
6% organisk vækst



Kontinens
Intermitterende katetre, opsamlingsprodukter og tarmprodukter
9,0 mia. rapporteret omsætning
8% organisk vækst



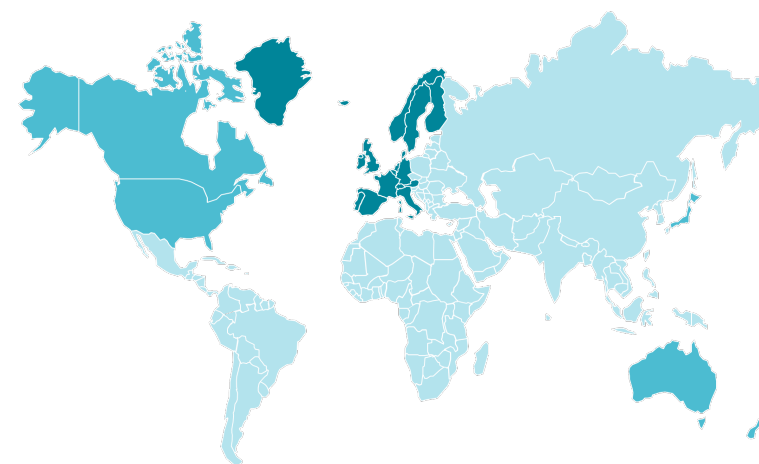
Urologi
Implantater og kirurgiske engangsprodukter til behandling af urologiske lidelser
2,8 mia. rapporteret omsætning
2% organisk vækst



Wound & Tissue Repair
Produkter til sårpleje i avanceret sårbandage og biologicssegmentet
3,9 mia. rapporteret omsætning
8% organisk vækst



Stemme & Respiratorisk Pleje
Varme- og fugtvekslere, stemmepoteser og klæbere
2,3 mia. rapporteret omsætning
9% organisk vækst



Organisk vækst

+7%

Rapporteret omsætning

27,9 mia. kr.

- Europæiske markeder
- Andre etablerede markeder
- Øvrige markeder

Europæiske markeder

Vest-, Nord- og Sydeuropa

15,5 mia. kr.

Rapporteret omsætning i kr.

+5%

Organisk vækst

Andre etablerede markeder

USA, Canada, Japan, Australien og New Zealand

7,8 mia. kr.

Rapporteret omsætning i kr.

+8%

Organisk vækst

Øvrige markeder

Alle andre markeder

4,5 mia. kr.

Rapporteret omsætning i kr.

+11%

Organisk vækst

Brev fra bestyrelseslederen og CEO'en

Kære aktionærer,

Coloplasts mission - at gøre livet lettere for mennesker med intime sundhedsbehov - har været en grundpille i virksomheden gennem næsten 70 år. Missionen har formet virksomhedskulturen, drevet vores beslutninger og gjort det muligt for os at levere betydelig værdiskabelse over flere årtier. Vores stærke fundament, bygget på innovation, fokus på kunden og en effektiv drift, fortsætter med at differentiere Coloplast i en dynamisk og hastigt udviklende sundhedssektor.

I regnskabsåret 2024/25 fortsatte vi med at levere på vores mission, da vi hjalp mere end to millioner brugere verden over. Samtidig gjorde vi fremskridt inden for bæredygtighed ved at reducere vores emissioner, særligt inden for scope 1 og 2.

Vi leverede en organisk vækst på 7% og en EBIT-margin før særlige poster på 28%, hvilket var i overensstemmelse med vores reviderede forventninger, men lavere end vores oprindelige ambition i begyndelsen af året om en vækst på 8-9%. Chronic Care inkl. Stemme- & Respiratorisk Pleje og fraregnet Kina leverede et solidt år, mens Urologi og Avancerede Sårbandager stod over for betydelige udfordringer som følge af hidtil usete negative konsekvenser af produkttilbagekaldelser.

Vi oplevede også øget volatilitet på det biologiske sårplejemarked, da amerikanske sundhedsreformer inden for dette specifikke behandlingsområde blev

udskudt. Det svækkede momentum for Kerecis i andet halvår.

2024/25 blev et år præget af udfordringer på grund af produkttilbagekaldelser, men også et år præget af vigtige beslutninger, som skulle adressere disse. Det omfattede ændringer i ledelsen samt initiativer til at forbedre profitabiliteten i selskabet. 2024/25 markerer afslutningen på vores Strive25-strategi - en periode præget af innovation, opkøb, udvidelse af produktionen og et skærpet fokus på bæredygtighed. Selvom Strive25 ikke leverede den værdiskabelse, vi havde sat os for, har den lagt vigtige byggesten og skabt et stærkt fundament for den fremtidige værdiskabelse.

Med vores nye strategi Impact4 sætter vi en ny retning for virksomheden med et stærkt fokus på kunden og på værdiskabelse, og vi har taget betydelige skridt i år for at sikre stærk eksekvering; et nyt ledelsesteam med de rette kommercielle og tekniske kompetencer, en reorganisering af vores forretningsområder i Chronic Care og Acute Care, og en ny langsigtet finansiell ambition med fokus på organisk vækst og værdiskabelse. Derfor er det vores klare overbevisning, at Coloplast nu står stærkt til at levere på vores mission og værdiskabelsesambition, samtidig med at vi navigerer i et stadig mere komplekst eksternt miljø.



Når vi nu træder ind i en ny strategiperiode med Impact4, gør vi det fra en stærk position med en klar struktur, et styrket ledelsesteam og en ambitiøs strategi frem mod 2030. Coloplast er stærkt positioneret til at hæve behandlingsstandarden i stor skala.



Strive25 markerer et vigtigt kapitel i virksomhedens historie med væsentlige investeringer i organiske initiativer og opkøb, alle med fokus på langsigtet værdiskabelse. Det centrale i vores strategi var en ambition om at levere omsætningsvækst, der var over markedets, samt den bedste indtjening i branchen. Dette var forankret i fire temaer: innovation, effektivitet i særklasse, bæredygtighed og ledelse.

Inden for innovation var der vigtige resultater. I Chronic Care lancerede vi en ny platform til intermitterende katetre, Luja™, der adresserer en stor udfordring blandt kateterbrugere – urinvejsinfektioner. Luja er den vigtigste lancering inden for Kontinens i et årti, og vi har fået rigtig positiv feedback fra sundhedspersonale og brugere i vores nøglemarkeder. Foruden Luja udvidede vi vores porteføljer på tværs af forretningsområder. Vi lancerede bl.a. en sort stomipose og en delvist løsning inden for vores stomipordefølje SenSura® Mio.

Med Strive25 fulgte beslutningen om også at forfølge vækstmuligheder gennem opkøb for at sikre den langsigtede vækst og værdiskabelse i selskabet. Vi gennemførte i perioden tre strategiske opkøb, alle kendetegnet ved attraktive markeder, stærke teknologier og positioner som enten markedsleder eller med klart potentiale til at blive det.

Intibia™ (2020) introducerede en tidlig teknologi til behandling af overaktiv blære inden for Urologi. Med forventet lancering i 2026/27 positionerer Intibia Coloplast i et hurtigt voksende segment og understøtter dermed vores ambition om at løfte momentum inden for Urologi.

Atos Medical (2022) tilføjede Stemme- & Respiratorisk Pleje til den kroniske forretning, der er kendetegnet ved høje adgangsbarrierer og et betydeligt uudnyttet potentiale. Atos har en stærk kommerciel tilstedeværelse og en stabil vækst på 8-10% om året.

Kerecis (2023) markerede vores indtræden på markedet for biologisk sårbehandling. Med den differentierede fiskeskindsteknologi får Coloplast et helt unikt aktiv med stor klinisk værdi samt en stærk platform i USA. Dette skaber store muligheder for at transformere vores sårplejeforretning gennem attraktiv vækst og forbedret indtjening.

Strive25 handlede også i høj grad om at levere effektivitet i særklasse og bæredygtighed. Vi diversificerede vores produktion, udvidede kapaciteten og investerede i automatisering for at styrke vores robusthed og konkurrenceevne. Samtidig reducerede vi vores udledninger og indførte mere ansvarlig materialebrug, hvilket alt sammen styrkede Coloplasts omdømme som ansvarlig markedsleder.

Når det er sagt, ændrede det eksterne miljø sig mærkbart i perioden. Covid-19, geopolitiske spændinger, vedvarende inflation og fundamentalt ændrede markedsvilkår i Kina skabte modvind, som udfordrede vores oprindelige antagelser og strategiske ambitioner. Kina, som vi tidligere anså for at være en helt central vækstmotor, leverede vækst på et lavt encifret niveau ved udgangen af Strive25-perioden. Inflation og stigende renter, især i Europa, øgede inputomkostningerne og lagde pres på bruttomarginen. Samtidig kom de offentlige sundhedsbudgetter under pres, mens reformer tilføjede ny usikkerhed og kompleksitet på det amerikanske marked.

Internt udviklede Coloplast sig fra at være en virksomhed med én sammenhængende kultur og et stærkt koncentreret produktionssetup til at være en mere diversificeret og kompleks organisation med flere formålsdrevne kulturer.

Strive25s finansielle resultater blev påvirket af operationelle udfordringer, inflation og opkøb, hvilket forhindrede os i fuldt ud af leve op til vores oprindelige ambitioner for organisk vækst og overskudsgraden. Som resultat af det søsatte vi målrettede tiltag i 2024/25: Vi omstrukturerede organisationen i Kina, lavede tiltag for at løfte profitabiliteten i Sårpleje og optimerede vores omkostninger inden for Urologi.

Selvom Strive25 ikke leverede den værdiskabelse, vi havde sat os for, har den lagt vigtige byggesten og skabt et stærkt fundament for den fremtidige værdiskabelse.

Impact4 – hvor vi vil sætte standarden for sundhedspleje i stor skala - markerer et nyt, ambitiøst kapitel for Coloplast med en klar retning og et stærkt fokus på kunderne og værdiskabelsen.

Ved at sætte fokus på kunderne sigter vi mod at levere produkter, tjenester og support i topklasse med den ambition at nå ud til fire millioner mennesker på lang sigt – en fordobling i forhold til i dag.

Impact4 fokuserer på fire prioriteter: 'Grow through innovative customer offerings', 'Unlock next level efficiency gains', 'Embrace technology including AI to elevate user experience and scale' samt 'Cultivate a winning and sustainable company'.

De strategiske prioriteter understøttes af klare finansielle mål: en organisk omsætningsvækst på

7-8% frem til regnskabsåret 2029/30, en EBIT-vækst på linje med eller over omsætningsvæksten og ROIC på over 20 % inden 2029/30, en stigning fra 15% (justeret) i 2024/25.

Efter Strive25-strategien, hvor vi foretog store investeringer og opkøb, har Impact4 et klart fokus på at få mere ud af disse og at løfte værdiskabelsen.

For at indfri ambitionen organiserer vi forretningen i to separate forretningsenheder - Chronic Care og Acute Care - for at respektere forskellene i markedsdynamikker, kundebehov, patientforløb og forretningsmodeller. Integrationen af Avancerede Sårbandager og Biologics i én samlet enhed, Wound & Tissue Repair, styrker yderligere vores innovation og globale rækkevidde.

Vi vil gerne takke vores kunder, kolleger og investorer for jeres tillid og støtte i 2024/25. Jeres engagement og partnerskab har været afgørende for at drive vores mission fremad og skabe positiv forandring for patienter, sundhedssystemer og samfundet.

Når vi nu træder ind i en ny strategiperiode med Impact4 gør vi det fra en stærk position med en klar struktur, et styrket ledelsesteam og en ambitiøs strategi frem mod 2030.

Coloplast er stærkt positioneret til at hæve behandlingsstandarden i stor skala, skabe varig værdi for alle interessenter og fortsat gøre livet lettere for mennesker med intime sundhedsbehov.



Jette Nygaard-Andersen
Interim Bestyrelsesleder



Lars Rasmussen
Interim President, CEO

Kort om 2024/25

Den organiske vækst var 7%, drevet af et godt bidrag fra den kroniske forretning, Stomi, Kontinens og Stemme- & Respiratorisk Pleje, som voksede med henholdsvis 6%, 8% og 9%, drevet af godt momentum. Acute care forretningerne, Wound & Tissue Repair og Urologi, leverede en vækst på henholdsvis 8% og 2%. Væksten inden for Wound & Tissue Repair blev negativt påvirket af en forebyggende og frivillig produkttilbagekaldelse af alle Biatain® klæbebandager i Kina, mens Urologi blev påvirket af en frivillig produkttilbagekaldelse i nyre- og blæresygdomforretningen.

I 2024/25 blev der lanceret adskillige nye produkter for at understøtte fortsat vækst over markedet: en ny todelt løsning i SenSura® Mio porteføljen, Luja kateter til kvinder, Biatain® Superabsorber i Avancerede Sårbandager og yderligere produktinnovation inden for Kerecis.

Omsætningen udgjorde 27.874 millioner kr., en stigning på 3% fra 27.030 millioner kr. sidste år. Frasalgte aktiviteter bidrog negativt med 1%, primært relateret til frasalget af hudplejeforretningen i december 2024. Valutakurser havde en negativ indvirkning på den rapporterede omsætning på 2%.

EBIT før særlige poster udgjorde 7.670 millioner kr., en stigning på 5% fra 7.286 millioner kr. sidste år. EBIT-marginen før særlige poster var 28% sammenlignet med 27% sidste år. EBIT i faste valutakurser steg med 6%.

EBIT-marginen inkluderer gevinst fra frasalget af hudplejeforretningen på ca. 30 basispoint, gunstig udvikling i inputomkostninger og omhyggelig styring af driftsomkostninger. Den positive effekt på EBIT-marginen blev delvist udlignet af en udvanding på ca. 100 basispoint fra Kerecis (inklusive PPA-afskrivinger) og en mindre negativ effekt fra valutakurser.

EBIT-marginen efter særlige poster var 26%, væsentligt påvirket af engangsomkostninger fra særlige poster på 469 millioner kr., relateret til strukturelle ændringer, omstrukturering af ledelsen, integrationen af Atos Medical og frasalget af hudplejeforretningen.

ROIC efter skat før særlige poster var 12% mod 15% sidste år og inkluderer negativ effekt fra overdragelsen af Kerecis' immaterielle rettigheder (IP). Justeret ROIC¹⁾²⁾ var 15%, på niveau med sidste år.

De justerede frie pengestrømme i procent af omsætningen var 19% mod 15% sidste år³⁾.

Scope 1- og 2-emissioner oplevede god fremgang og en reduktion på 41% sammenlignet med basisåret 2018/19, mens scope 3-emissioner pr. produkt steg med 1% sammenlignet med basisåret, påvirket af højere udledninger fra råmaterialer og transport.

Bestyrelsen anbefaler et udbytte på 18,00 kr. pr. aktie ved årets udgang, hvilket bringer det samlede udbytte for året op på 23,00 kr. pr. aktie sammenlignet med 22,00 kr. pr. aktie sidste år.

7%

Organisk omsætningsvækst i overensstemmelse med reviderede forventninger

68%

Bruttomargin på niveau med sidste år

28%*

Overskudsgrad med ca. 100 basispoint udvanding fra Kerecis

* Før særlige poster

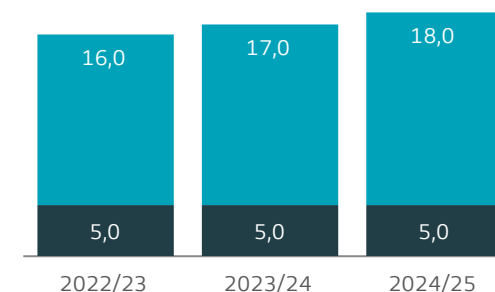
15%*

ROIC efter skat på niveau med sidste år

* Før særlige poster og justeret for effekten fra overdragelsen af Kerecis' immaterielle rettigheder

Foreslået udbytte pr. aktie på 23,00 kr. i 2024/25

■ Ordinært udbytte ■ Interim udbytte



¹⁾ Justeret for den ekstraordinære skatteudgift på 1.146 millioner kr. relateret til overdragelsen af Kerecis' immaterielle rettigheder

²⁾ Efter skat før særlige poster.

³⁾ Justering af frie pengestrømme: Tallene for regnskabsåret 2024/25 er justeret for frasalget af hudplejeforretningen. Tallene for regnskabsåret 2023/24 er justeret for den ekstraordinære skattebetaling relateret til overdragelsen af Atos Medicals IP (nettoeffekt på 2,5 mia. kr.).

Hoved- og nøgletal

Finansielle hoved- og nøgletal

Resultatopgørelse, mio. kr.	2024/25	2023/24	2022/23	2021/22	2020/21
Omsætning	27.874	27.030	24.500	22.579	19.426
Forsknings- og udviklingsomkostninger	-946	-913	-872	-866	-755
Resultat før rente, skat og afskrivninger (EBITDA)	8.653	8.610	7.840	7.369	6.947
Resultat før rente, skat og afskrivninger på immaterielle anlægsaktiver (EBITA) før særlige poster	8.259	7.737	7.179	7.170	6.484
Driftsresultat (EBIT) før særlige poster	7.670	7.286	6.845	6.910	6.355
Særlige poster	-469	34	-74	-471	-200
Driftsresultat (EBIT)	7.201	7.320	6.771	6.439	6.155
Finansielle indtægter og omkostninger, netto	-1.044	-925	-746	-312	78
Resultat før skat	6.157	6.395	6.025	6.127	6.233
Årets resultat	3.636	5.052	4.783	4.706	4.825
Omsætningsvækst					
Årlig vækst i omsætningen, %	3	10	9	16	5
Væksten fordeler sig således:					
Organisk vækst, %	7	8	8	6	7
Valuta, %	-2	-1	-2	4	-2
Tilkøbte virksomheder, %	-	4	3	6	-
Frasolgte virksomheder, %	-1	-	-	-	-
Balance, mio. kr.					
Aktiver i alt	48.367	48.073	48.159	37.446	15.841
Investeret kapital	38.769	41.079	37.255	30.169	11.576
Rentebærende gæld, netto	21.692	21.841	18.659	18.091	2.112
Egenkapital ultimo	16.122	17.942	17.299	8.292	8.168

Pengestrømme og investeringer, mio. kr.	2024/25	2023/24	2022/23	2021/22	2020/21
Pengestrømme fra driften	6.645	2.766	4.226	5.099	5.290
Pengestrømme fra investeringer	-1.251	-1.336	-8.957	-11.759	-2.011
Investeringer i materielle anlægsaktiver, brutto	-1.306	-1.166	-1.020	-927	-919
Frie pengestrømme	5.394	1.430	-4.731	-6.660	3.279
Pengestrømme fra finansiering	-5.187	-1.518	5.265	6.591	-3.176
Nøgletal					
Gennemsnitlig antal ansatte, omregnet til fuld tid ¹⁾	16.773	16.202	15.069	13.825	12.656
Overskudsgrad (EBIT-margin) før særlige poster, %	28	27	28	31	33
Overskudsgrad (EBIT-margin), %	26	27	28	29	32
Overskudsgrad (EBITDA margin), %	31	32	32	33	36
Gearing ratio, NIBD/EBITDA før særlige poster	2,4	2,5	2,4	2,3	0,3
Afkast før skat af gennemsnitlig investeret kapital (ROIC), % ²⁾	19	19	20	33	58
Afkast efter skat af gennemsnitlig investeret kapital (ROIC), % ²⁾	12	15	16	25	45
Egenkapitalforrentning, %	22	31	59	64	70
Egenkapitalandel, %	33	37	36	22	52
Indre værdi pr. udestående aktie, kr.	72	80	77	39	38

Nøgletallene er beregnet og anvendt i overensstemmelse med Den Danske Finansanalytikerforenings Anbefalinger og Nøgletal.

¹⁾ Definitionen af fuldtidsansatte er blevet revurderet i 2023/24 og sammenligningstallene er tilpasset.

²⁾ Nøgletallet er før særlige poster. Efter særlige poster er ROIC før skat 18%/19%/20%/31%/57%, og ROIC efter skat 11%/15%/16%/24%/44%

Aktiedata	2024/25	2023/24	2022/23	2021/22	2020/21
Børskurs pr. aktie, kr.	543	875	748	776	1.007
Børskurs/indre værdi pr. aktie	8	11	10	20	26
Gennemsnitligt antal udestående aktier, mio. stk.	225	225	214	213	213
PE, price/earnings ratio	34	39	34	35	44
Udbytte pr. aktie, kr. ³⁾	23,0	22,0	21,0	20,0	19,0
Payout-ratio, % ⁴⁾	130	99	96	84	81
Indtjening pr. aktie (EPS), udvandet	16,13	22,46	22,20	22,11	22,63
Indtjening pr. aktie (EPS) før særlige poster, udvandet	17,76	22,34	22,46	23,82	23,36
Frie pengestrømme pr. aktie	24	6	-22	-31	15

³⁾ For regnskabsåret 2024/25 er vist det foreslået udbytte.

⁴⁾ Nøgletallet er før særlige poster. Efter særlige poster er pay-out ratio 143%/98%/97%/90%/84%.

Hoved- og nøgletal for bæredygtighed

Prioritet	Enhed	2025 Ambition ¹⁾	2024/25	2023/24	Ændring
Forbedring af produkter og emballage					
Genanvendelig emballage ²⁾	% af total	90%	76%	74%	2%-p
Vedvarende materialer i emballage ²⁾	% af total	80%	71%	68%	3%-p
Genanvendelse af produktionsaffald	% af total	75%	83%	77%	6%-p
Reduktion af emissioner					
Scope 1- og 2-emissioner ³⁾	% reduktion	100% reduktion i 2030 ^{4) 5)}	41%	22%	19%-p
Brug af vedvarende energi ⁶⁾	% af total	100%	88%	83%	5%-p
Eldrevne firmabiler ²⁾	% af total	100% i 2030	16%	11%	5%-p
Scope 3 emissioner ^{2) 7)} (i 2030)	% reduktion per produkt	50% reduktion i 2030 ^{4) 5)}	-1%	3%	-4%-p
Forretningsrejser med fly ²⁾	% reduktion	10% reduktion ⁴⁾	61%	50%	11%-p
Varer transporteret med fly ²⁾	% af total	< 5% af total	3%	2%	1%-p
Forsvarlig drift					
Frekvens af arbejdsulykker m. fravær	Millionte dele (ppm)	2,0	1,7	2,1	-0,40
Code of Conduct-træning ²⁾	% af funktionærer	100%	99%	99%	0%-p
Kvindelige topledere (VP+ niveau) ²⁾	% af total	40% i 2030	26%	28%	-2%-p
Mangfoldige team ²⁾	% andel af alle team	75%	57%	56%	1%-p
Medarbejdertilfredshed ^{2) 8)}	Engagementscore	Over benchmark	8	8	0,1 kr.

Regnskabsåret 2023/24: inkluderer Atos Medical, undtagen for "Genanvendelig emballage", "Fornybare materialer i emballage" og "Mangfoldige teams", mens alle tal ekskluderer Kerecis, undtagen for hyppigheden af arbejdsulykker.

¹⁾ Alle ambitioner er baseret på Strive25-strategien - Scope 1, 2 og 3 GHG emissions er blevet opdateret i den nye strategi Impact4 til henholdsvis 90% og 10% reduktion inden 2030.

²⁾ Metric vil kun blive rapporteret på halvårlig eller helårlig basis.

³⁾ Data for regnskabsåret 23/24 blev justeret fra 27% til 22% på grund af inklusion af emissioner fra ikke-produktionsenheder (NPE'er). Ændringen i forhold til sidste år skyldes køb af REC'er til NPE'er.

⁴⁾ I forhold til basisåret 2018/19.

⁵⁾ Målet er valideret af Science-Based Targets initiative (SBTi).

⁶⁾ Brug af vedvarende energi måles i overensstemmelse med tidligere år. Definitionen adskiller sig fra definitionen i E1-5 i CSRD. Brug af vedvarende energi for 2024/25 i henhold til E1-5 er 66%.

⁷⁾ Scope 3-emissioner pr. produkt i overensstemmelse med regnskabsmetoden fra sidste år. 8) Medarbejderundersøgelse gennemføres årligt. Seneste branche-benchmark fra Q2 2024/25 var 7,7.

Udsigter og finansielle forventninger

2025/26 Finansielle forventninger

Ca. 7%

Organisk omsætningsvækst
i faste valutakurser

Ca. 7%

EBIT vækst
i faste valutakurser,
før særlige poster

Ca. 16%

Afkast på investeret kapital
efter skat, før særlige poster

Ca. 5%

Anlægsinvesteringer i % af omsætningen

Ca. 22%

Effektiv skattesats

Væsentlige antagelser

Den aktuelle makroøkonomiske og industrispecifikke tendenser, herunder USA's toldsatser og ændringer i lovgivningen, overvåges løbende, og den potentielle effekt på vores forretning vurderes løbende. Derfor er de finansielle forventninger behæftet med en højere grad af usikkerhed på grund af det skiftende miljø.

Det adresserbare marked, som Coloplast opererer i, forventes at fortsætte med at vokse med 4-5%.

Omsætningsvækst

Den organiske vækst forventes at blive ca. 7% i faste valutaer med følgende antagelser:

- a. Kronisk forretning (inkl. Stemme og Respiratorisk Pleje) - fortsat godt momentum.
- b. Wound & Tissue Repair - forbedret momentum i forhold til sidste år, drevet af Kerecis' vækst på ca. 25%, delvist udlignet af den negative effekt fra produktreturnering i Avancerede Sårbandager i Kina i Q1-Q3. Der er fortsat volatilitet i forbindelse med de forventede ændringer i dækning og betaling af cellulære og vævsbaserede produkter i det ambulante marked fra 1. januar 2026¹⁾ under Kerecis.

- c. Urologi - væksten forventes at blive forbedret til midt-encifret, med fortsat effekt fra produkt-tilbagekaldelsen i Q1.
- d. Ingen væsentlig effekt fra sundhedsreformer.

Den rapportede vækst i danske kroner forventes at blive ca. 4-5%, med en negativ effekt på 2-3%-point fra valutaer samt en begrænset negativ effekt fra frasalget af hudplejeforretningen (to måneders effekt).

EBIT vækst

EBIT-væksten i faste valutakurser, før særlige poster, forventes at være ca. 7% med følgende antagelser:

- a. Stabile inflationsniveauer.
- b. Fortsat etableringsomkostninger i Costa Rica og Portugal.
- c. Nye Impact4 investeringer, herunder globale teknologiinvesteringer, investeringer i den nye mulighed for tarmproduktporteføljen i USA og investeringer relateret til Intibia™.
- d. Kerecis' EBIT margin løftes til ca. 20%
- e. Ubetydelig påvirkning fra toldsatser, da vi forventer, at vores produkter fortsat er undtaget.

Særlige poster forventes at være ca. 50 mio. kr. i opkøbsrelateret integrationsomkostninger.

Anlægsinvesteringer i procent af omsætningen

forventes at ligge på ca. 5% og omfatter investeringer til færdiggørelse af det nye fabrik i Portugal, investeringer i nye maskiner til eksisterende og nye produkter, IT- og bæredygtighedsinvesteringer.

Den effektive skattesats forventes at være ca. 22%.

Udbyttepolitik

Bestyrelsen har til hensigt at udbetale overskydende likviditet til aktionærerne i form af udbytte og aktietilbagekøb med et mål for payout-ratio på 60-80% af årets nettoresultat.

Impact4 Finansielle forventninger

7-8%

organisk omsætningsvækst (5-årig CAGR)

EBIT vækst på
niveau eller over

omsætningsvæksten i perioden
i faste valutakurser, før særlige poster

mere end 20%

Afkast af investeret kapital i 2029/30

Efter skat, før særlige poster. Med en forventet
lineær forbedring i perioden.

Ca. 4-5%

Anlægsinvesteringer i procent af
omsætningen

Ca. 22%

Effektiv skattesats

Ca. 1.5x

Nettogæld/EBITDA

forventes at falde til ca. 1.5x frem mod
regnskabsåret 2029/30.

Fremadrettede udsagn

De fremadrettede udsagn i denne meddelelse, herunder omsætnings- og indtjeningsforventninger, udgør ingen garanti for fremtidige resultater. De er underlagt risici, usikkerhed og forudsætninger, hvis konsekvenser er vanskelige at forudsige.

De fremadrettede udsagn er baseret på vores nuværende forventninger, estimater og antagelser og afgives på grundlag af de oplysninger, Coloplast har til rådighed på nuværende tidspunkt.

Større udsving i kurserne på vigtige valutaer, væsentlige ændringer i sundhedssektoren eller større udviklinger i den globale økonomi kan påvirke vores evne til at nå de fastsatte langsigtede mål og opfylde vores forventninger. Dette kan påvirke vores selskabs økonomiske resultater.

Valutakursfølsomhed

Coloplasts finansielle forventninger for regnskabsåret 2025/26 er udarbejdet på baggrund af følgende valutariske forudsætninger for selskabets hovedvalutaer:

Oversigt over valutakurser for væsentlige valutaer over for den danske krone

	GBP	USD	HUF
Gennemsnitskurs 30. september 2024	872	688	1,92
Gennemsnitskurs 30. september 2025	882	676	1,85
Ændring i gennemsnitskurser for 2024/25 sammenlignet med 2023/24	1%	-2%	-4%
Spotkurs den 31. oktober 2025	849	646	1,92
Ændring i spotkurs sammenlignet med gennemsnitskursen for 2024/25	-4%	-4%	4%

Omsætningen er særligt eksponeret over for udviklingen i amerikanske dollar og britiske pund i forhold til den danske krone. Udsving i den ungarske forint i forhold til den danske krone har effekt på driftsresultatet, da en væsentlig del af vores produktion og dermed vores omkostninger er i Ungarn, mens vores salg på markedet er begrænset.

Betydning over 12 mdr. af et initialt fald på 10% i valutakursen for de vigtigste valutaer (mio. kr.)

	Omsætning	EBIT
USD	-740	-290
GBP	-400	-240
HUF	-	160

Mission og vision

Pétur Oddsson var ude for en alvorlig ulykke under reparation af et kraftværk i Öndarfjörður i de islandske Vestfjorde i september 2020. Pétur blev alvorligt forbrændt og var på intensiv afdeling i 60 dage. Han blev behandlet med Kerecis fiskeskind og har siden oplevet en bemærkelsesværdig bedring.



Forvandler liv gennem intim sundhedspleje

Coloplasts mission - at gøre livet lettere for mennesker med intime sundhedsbehov - har været det styrende princip i næsten 70 år.

I 2024/25 hjalp vi over to millioner brugere i 140 lande og bød mere end 260.000 nye brugere velkommen til vores patientstøtteprogrammer Coloplast Care og Atos Care.

Denne forpligtelse er ikke blot ambitiøs; den er integreret i den daglige drift, hvor vi engagerer os i brugerne og sundhedspersonalet for at forstå både deres medicinske udfordringer og den bredere kontekst af deres liv. Denne indsigt driver vores innovationsdagsorden og sikrer, at produkter og service skaber reel værdi, konsekvent hæver standarderne for pleje og styrker vores lederskab på tværs af de kategorier, vi betjener.

Imødekomme uopfyldte behov og hæve standarderne

Trods årtiers fremskridt er der fortsat betydelige uopfyldte behov. I den kroniske forretning er produktudnyttelsen pr. indbygger fortsat lav på de fleste markeder uden for Nordeuropa, og mange patienter mangler adgang til avancerede teknologier og skræddersyet støtte.

Coloplasts svar er forankret i en forretningsmodel, der prioriterer innovation, strategiske partnerskaber og udvidet adgang. Vi leverer differentierede løsninger og

service, der imødekommer disse mangler, samarbejder med sundhedspersonale og betalere for at definere standarder for pleje og at sikre refusion, og yder personlig support gennem Coloplast Care.

Vores lederskab som evidensbaseret og vores direkte engagement med brugerne adskiller os i markedet, mens vores engagement i at dokumentere værdi gennem kliniske studier og pilotprogrammer sikrer, at vores løsninger anerkendes for både forbedrede resultater og omkostningseffektivitet.

Skaber indflydelse og former fremtidens pleje

Vores indsats har resulteret i målbare forbedringer i adgang til og standarder for pleje.

I løbet af det seneste årti har vi opnået refusionsmulighed for intermitterende kateterisering på nøglemarkeder som Polen, Japan, Sydkorea og Australien. Coloplast har også spillet en central rolle i processen, der førte til, at Centers for Medicare and Medicaid Services (CMS) i USA annoncerede tre nye koder for hydrofile katetre, der træder i kraft fra januar 2026.

Atos Medical har været på en lignende rejse og åbnet op for refusion og forbedret plejestandarden for flere mennesker med en laryngektomi - Polen er et nyligt eksempel på dette.

Gennem Access to Healthcare-program har vi støttet mere end 100 projekter i 25 lande siden 2007 og

hjulpet med at etablere behandlingsprotokoller for underforsynede segmenter såsom multipel sklerose.

Integrationen af Kerecis i Coloplast markerer et vigtigt skridt i at fremme vores mission. Kerecis bidrager med en unik biologisk platform baseret på fiskeskind, der tilbyder innovative løsninger til sårpleje og vævsregenerering.

Kerecis supplerer vores eksisterende portefølje og styrker vores evne til at adressere komplekse segmenter med høj vækst, hvor de kliniske behov fortsat er betydelige. Ved at kombinere Kerecis' banebrydende fiskeskindsteknologi med Coloplasts globale rækkevidde og patientcentrerede tilgang er vi godt positioneret til at fremskynde adgangen til avancerede behandlinger, forbedre patientresultaterne og transformere plejen for endnu flere mennesker verden over.

Når vi ser fremad, forbliver vi dedikerede til vores mission og udnytter den kommercielle model samt differentierede løsninger til at sikre, at flere brugere får de produkter og den støtte, de har brug for til at leve et bedre liv.



Uden Kerecis ville jeg sandsynligvis ikke være i live i dag - Pétur

Strategi *Impact4*

I september 2025 offentliggjorde vi den nye strategi, Impact4 – at sætte standarden for sundhedspleje – som dækker en femårig periode frem til 2030.

Vi kalder strategien Impact4 af tre grunde.

For det første afspejler den vores fokus på fire strategiske prioriteter, der er afgørende for vores succes og værdiskabelse i denne strategiperiode.

For det andet går vi ind i Impact4 efter en periode med betydelige investeringer i organiske vækstinitiativer samt opkøb; derfor er fokus i denne strategiperiode på at forbedre effekten.

Endelig repræsenterer Impact4 vores langsigtede ambition ud over denne strategiperiode: at betjene fire millioner brugere – dobbelt så mange som i dag – gennem vores dybe engagement i kundefokus.

Dermed er Impact4 både en køreplan for i dag og en vision for morgendagen, forankret i strategisk fokus og drevet af aspiration.

Impact4-strategien er bygget op omkring fire prioriteter, som vi vil uddybe på næste side:

- 'Grow through innovative customer offerings'
- 'Unlock next-level efficiency gains'
- 'Embrace technology to elevate user experience and scale'
- 'Cultivate a winning and sustainable company'



1

Organisk omsætningsvækst på **7-8%** (5-årig CAGR)

2

EBIT vækst¹⁾ på niveau med eller over omsætningsvæksten i perioden

3

Afkast af investeret kapital på **mere end 20%** i 2029/30²⁾

Med den nye strategi har vi sat en ny langsigtet finansiell ambition frem mod 2030 om at accelerere værdiskabelsen for aktionærerne, hvilket inkluderer:

- Organisk omsætningsvækst på 7-8% (5-årig CAGR indtil regnskabsåret 2029/30)
- EBIT-vækst¹⁾ på niveau med eller over omsætningsvæksten i perioden
- ROIC på mere end 20 i regnskabsåret 2029/30²⁾

I respekt for forskellene i markedsdynamik, kundebehov og patientforløb mellem områderne er forretningen nu organiseret i to separate enheder: Chronic Care og Acute Care. Som følge heraf er der dannet et nyt ledelsesteam (ELT) til at gennemføre Impact4.

Som en del af den nye ledelsesstruktur udskiller vi R&D-funktionen fra Chronic Care til at rapportere direkte til den administrerende direktør – hvilket afspejler den betydning innovation har i den kroniske forretning. Den nye struktur afspejler også en markant ændring i innovationsindsatsen, herunder hurtigere markeds-introduktion og fokus på at forøge bruttomarginen og kapitalbindinger i anlægsinvesteringer.

Endelig har vi etableret en forretningsenhed for Wound & Tissue Repair, der fusionerer Avancerede Sårbandager og Biologics. Målet er at blive global innovationsleder inden for sårpleje.

¹⁾ I faste valutakurser, før særlige poster.

²⁾ Efter skat, før særlige poster. Lineær forbedring forventes over perioden.

'Grow through innovative customer offerings'

Vi ønsker at intensivere innovationen inden for produkter og service for at blive den mest kundecentrerede virksomhed i vores kategorier, levere overlegne kundetilbud og vækst.

Ved at bringe innovative og differentierede produkter og service, der er bakket op af evidens, ind i de segmenter, vi konkurrerer i, vil vi fortsat kunne sætte standarden for pleje og vinde kunder.

Vi giver vores forretningsenheder mulighed for at definere og levere kundetilbuddet og forme, hvor og hvordan vi vinder på tværs af markeder, kanaler og segmenter. Inden for vores to enheder betyder det:

Chronic Care:

- Styrke vores markedsledende position ved at tilbyde:
 - Overlegne produktløsninger med SenSura® Mio, Luja™ og Provox Life
 - Nyt niveau for service til brugere og sundhedspersonale med særlig fokus på vores direkte forretninger.

Acute Care:

- Blive innovationsleder med kombinationen af Avancerede Sårbandager og Biologics i 'Wound & Tissue Repair'
- Bygge videre på vores styrke indenfor mande-segmentet og transformere kvindesegmentet med en succesfuld lancering af Intibia™ på markedet for overaktiv blære.

'Unlock next level efficiency gains'

Som en del af Impact4 vil vi opnå nye effektivitetsforbedringer gennem et paradigmeskift i arbejdsmetoderne og investeringer i nye kapaciteter, der kan forbedre effektiviteten og skalerbarheden på tværs af virksomheden.

For det første, ønsker vi at forbedre effektiviteten i Globale Operations, for at modvirke eksterne påvirkninger, og forøge bruttomargin samt reducerer anlægsinvesteringer og varebeholdninger.

For det andet sigter vi mod at fremme skalerbarheden på tværs af koncernen med vores Business Support Centre i Polen og etableringen af et Business Support Centre i Costa Rica for at understøtte vækst og skalering i USA.

Endelig vil vi forenkle produktporteføljen og færdiggøre integrationen af Atos Medical og Kerecis for at reducere strukturel kompleksitet og udnytte synergier.

Ved at opnå nye effektivitetsforbedringer gennem ovennævnte initiativer kan vi nå den økonomiske ambition om en EBIT-vækst på niveau med eller over omsætningsvæksten i strategiperioden og ROIC på mere end 20% i regnskabsåret 2029/30.

'Embrace technology to elevate user experience and scale'

Vi forpligter os på tværs af hele virksomheden til at sætse på teknologi, inklusiv AI, under Impact4; en af de vigtigste faktorer for at levere en bedre brugeroplevelse og skabe vækst.

I løbet af de næste fem år vil vi investere betydeligt i dedikerede teknologiprogrammer med et stærkt fokus på AI for at forbedre kundeoplevelsen og drive effektiviteten på tværs af virksomheden.

Over for kunderne vil vi forbedre brugeroplevelsen ved at fremskynde automatisering og AI for at muliggøre en forbedring af servicen og levere en brugeroplevelse i verdensklasse.

Internt vil vi forbedre og skalere fundamentet for ét samlet virksomhedsgrundlag, som er bygget på princippet om én IT-infrastruktur, ét CRM- og ERP-system og ét HR-system osv.

Vi vil ligeledes muliggøre transformation i Global Operations gennem øget effektivitet og forbedret produktivitet ved at udnytte teknologi og AI.

Dermed vil teknologien - både i kundeorienterede og interne aktiviteter - understøtte ambitionen om organisk vækst og værdiskabelse frem mod 2030.

'Cultivate a winning and sustainable company'

Med Impact4 transformerer vi Coloplast til en hurtigere og mere kundecentreret organisation for at styrke eksekveringen og levere langsigtet værdi.

Denne forandring er forankret i et nyt ledelsesprogram, der er designet til at fremme en højtydende, kundefokuseret kultur, samtidig med at vi opbygger lederskab for fremtiden gennem en robust pipeline af fremtidige ledere.

Samtidig er vi forpligtet til at skabe et miljø, hvor medarbejdere trives gennem stærkt engagement, høj arbejdssikkerhed, diversitet på ledelsesniveau og en stærk compliance-kultur. Vores mål inden 2030, er at andelen af topledere på Vice President-niveau eller derover består af 40% kvinder.

Bæredygtighed forbliver fortsat en central strategisk prioritet, understøttet af klare og målbare ambitioner. Vi vil reducere vores miljømæssige fodaftryk ved at reducere Scope 1- og 2-emissioner med 90% og Scope 3-emissioner pr. produkt med 10% i 2030, på vejen mod Net Zero inden 2045.

Ud over miljømæssige mål sigter vi mod at påvirke samfundet positivt ved at forbedre refusion på omkring fem markeder, sikre adgang for brugere og sundhedspersonale og fortsætte med at investere i initiativer, der gavner mennesker og samfund.

The Coloplast story begins back in 1954. Elise Sørensen is a nurse. Her sister Thora has just had an ostomy operation and is afraid to go out in public, fearing that her stoma might leak. Listening to her sister's problems, Elise conceives the idea of the world's first adhesive ostomy bag.

Based on Elise's idea, Aage Louis-Hansen, a civil engineer and plastics manufacturer, and his wife Johanne Louis-Hansen, a trained nurse, created the ostomy bag. A bag that does not leak, giving Thora – and thousands of people like her – the chance to live the life they want.

A simple solution that makes a difference.

Today, the Coloplast Group develops products and services that help millions of people live more independent lives through solutions tailored to their needs. Globally, our business areas include Ostomy Care, Continence Care, Voice & Respiratory Care, Wound & Tissue Repair, and Interventional Urology.



The Coloplast logo is a registered trademark of Coloplast A/S. © 2025-11.
All rights reserved Coloplast A/S, 3050 Humlebaek, Denmark.

Coloplast A/S
Holtedam 1
3050 Humlebaek
Danmark

CVR nr.. 69 74 99 17