

Nilfisk Ordinær Generalforsamling

Torsdag d. 20. marts, 2025 kl. 15.00

Transskription

Talere:

Peter Nilsson, bestyrelsesformand

Marlene Winther Plas, dirigent

Jon Sintorn, administrerende direktør

Jens Christian Andreasen, Dansk Aktionærforening

Peter Nilsson

Kære aktionærer, kære gæster, kære medarbejdere, velkommen og god eftermiddag til vores årlige generalforsamling her hos Nilfisk. Jeg hedder Peter Nilsson, nogle af jer genkender mig måske, det er ikke første gang. Jeg er bestyrelsesformand her hos Nilfisk, og vi er glade endnu engang for at kunne byde jer velkommen her i dag.

I 2024 har vi haft et år med mange udfordringer og ændringer. Primært har vi haft et skifte af den administrerende direktør, og derfor deler jeg scenen her med Jon Sintorn, der tog over i juli sidste år. Det har været et år med udfordringer, som jeg sagde, og ikke mindst i Nord- og Sydamerika, men også med stærke resultater i andre dele af organisationen. Alle har bidraget med masser af indsats hele året og bygget op til vores solide resultater. Jon kommer til at give jer flere detaljer om fremskridt og resultater for 2024.

Før vi begynder mødet, er her lige nogle praktiske bemærkninger. Sørg for, at jeres mobiltelefoner er slukkede. Man ved jo virkelig godt, hvad man ikke ønsker, skal ske, nemlig at man bliver ringet op. Vi afholder mødet på engelsk, og I kan se, at I kan få det tolket til dansk, om I så ser det online, men også i realtid, og vi uploader en optaget version, hvor man kan vælge mellem dansk og engelsk. Jeg vil lytte til den på engelsk. Efter mødet vil I kunne læse et udskrift og se de præsentationer, der er blevet lavet i dag, og de vil alle sammen være tilgængelige på Nilfisks hjemmeside.

Som leder af mødet her i dag har vi Marlene Winther Plas, hun er dirigent for mødet. Velkommen, Marlene, og jeg er sikker på, at du får os sikkert i havn. Så nu overlader jeg gulvet til Marlene.

Marlene Winther Plas

Mange tak, Peter. Mine damer og herrer, jeg vil gerne takke for at blive udpeget som dirigent i henhold til vedtægterne. Som dirigent for den årlige generalforsamling er det min pligt at afholde mødet på behørig vis og sørge for, at det forløber således. Der er nogle formaliteter, jeg også lige skal komme med. Hvis I ønsker at sige noget, så kan I gå hen til Heidi, der sidder herovre, og give hende jeres navn. Så vil jeg præsentere jer, hvor I får mulighed for at komme herop og komme med kommentarer. Mødet sendes live, og med hensyn til mødereferatet, så godkender jeg det som dirigent. Hvis I ønsker forlade mødet, så husk at lade jer afregistrere ved vores bord udenfor. Min næste opgave er at konkludere, om det er en lovligt indkaldt generalforsamling i henhold til vedtægter og dagsorden. I henhold til kravene i paragraf 7 i vedtægterne, så er de blevet overholdt, og jeg mener nu, at denne generalforsamling er lovligt indkaldt, eftersom mødet afholdes i hovedstadsområdet, og en indkaldelse til generalforsamling er udsendt den 21. februar. Det er ikke før fem uger før dagens dato og mindst tre uger før dagens dato. Indkaldelsen er blevet offentliggjort på hjemmesiden og gennem NASDAQ Copenhagen og er også blevet udsendt til aktionærerne, som har anmodet om at modtage den. Det nødvendige flertal for de

forskellige emner på dagsordenen står i indkaldelsen, og forslagene i dag kræver enkelt flertal. I henhold til vedtægterne igen, så er følgende dokumenter gjort tilgængelige for alle på (00:05:00) vores hjemmeside. Det er altså indkaldelsen til mødet her i dag med dagsorden, det er årsregnskabet med revisorpåtegning, det er, hvordan man stemmer både ved repræsentant og post, og hvordan man kan deltage i mødet. Derfor kan jeg så konkludere, at mødet her i dag er lovligt indkaldt.

Og nu vil jeg gerne spørge, om der er nogen, der har kommentarer til det?

Det lader ikke til at være tilfældet. Derfor kan jeg nu konkludere, at denne generalforsamling er lovligt indkaldt og er i stand til at træffe beslutninger. Og vi har så fået nogle stedfortrædere, som repræsenterer i alt 67 procent af stemmerne her i dag, og på grund af det høje antal stemmer og stedfortrædere, som vi har fået med post, kan dagsordenen godkendes med det nødvendige flertal, som er enkelt flertal.

Så nu vil jeg gå videre til dagsordenen. Den gennemgår jeg lige kort, I har set den før. De første fire punkter bliver fremlagt af Peter Nilsson og Jon Sintorn, og de består af en beretning fra bestyrelsen om selskabets aktiviteter i 2024, præsentation af årsregnskabet og vedtagelse og godkendelse af det, og også af fordelingen af overskud. Nr. 5 er, hvordan man får meddelt decharge. Nr. 6 er vedtagelse af de honorarer, der skal fordeles. Vi skal også have betaling til bestyrelsen. Efter det kommer der valg af bestyrelsesmedlemmer. Nr. 9 er valg af én eller flere revisorer. Nr. 10 er forslag fra bestyrelsen og aktionærerne, og der er kun et, og det er en opdatering af aflønningspolitikken. Det vender vi tilbage til. Og så har vi det sidste punkt på dagsordenen, og det er Eventuelt.

Så Peter, nu får du lov til at fortsætte, så du kan gå i gang med nr. 1 til 4.

Peter Nilsson

Mange tak. Jeg vil starte min præsentation, som jeg holder sammen med Jon, med at beskrive det arbejde, som vi har gjort i bestyrelsen i 2024. Som man kan se bag mig her på skærmen, så har bestyrelsesmøderne og de forskellige udvalgsmøder, vi har også haft møder om, hver der sidder i de forskellige udvalg, det kan man alt sammen se her. Og det arbejde følger en fast plan året igennem, et mødehjul kan man kalde det for både bestyrelsen og for de enkelte bestyrelsesudvalg. Og her kan man se antallet af møder, her er det de planlagte møder, som vi har haft i 2024. Ud over disse, fordi det har været et intenst år og et år med mange forandringer, så har vi haft en masse uformelle møder, både i udvalgene og i bestyrelsen. Vi har haft interaktioner mellem bestyrelsesmedlemmerne og ledelsen. Så der har været masser af aktivitet.

I 2024 har vi også, ligesom vi gør hvert år, gennemført en bestyrelsesevaluering. Men hvert tredje år gør vi så desuden det, at vi laver en dybere bestyrelsesevaluering, som også omfatter støtte fra en ekstern konsulent. Så vi skal ikke bare udfylde et spørgeskema og rangordne vores indsats, vi har også

dybe interviews med de forskellige bestyrelsesmedlemmer for derved at benchmarke os selv i forhold til bestyrelsesarbejdet i andre virksomheder. Derefter har vi fået nogle præsentationer fra vores konsulenter om resultaterne, ligesom vi i bestyrelsen har haft en drøftelse af, hvad der kan forbedres, om der er nogle blinde vinkler, som vi kan gøre noget ved, og så videre.

Overordnet set kan jeg fortælle, at vi fungerer godt som en bestyrelse her i Nilfisk. Vi kan også konkludere, at vi har (00:10:00) de nødvendige og relevante kompetencer og færdigheder i bestyrelsen. Men vi kan også se, og det er jeg et klart eksempel på, at vi godt kunne have gavn af lidt mere mangfoldighed og diversitet i bestyrelsen.

Hvis vi så ser på de forbedringsområder, vi har i bestyrelsen, så handler det ikke så meget om interaktion og samspil, det har ikke så meget at gøre med evnen til at diskutere de rigtige ting og respektere forskellige synspunkter, det har mere at gøre med emner, som man normalt siger ja eller nej til. Det handler om den juridiske byrde på grund af CSR, de forskellige ting, der kommer fra Bruxelles og fra den nationale lovgivning, som i en meget kort periode har øget ansvarsbyrden på bestyrelsesniveau. Og det er min opgave som formand at sikre, at hele bestyrelsen kender til de ændringer, der sker, og at vi har den fornødne viden og uddannelse om de forskellige emner, så vi kan træffe beslutninger på grundlag af fakta og viden.

Et andet område, som helt klart er noget, vi skal holde øje med, er den virkelig hurtige udvikling inden for kunstig intelligens eller AI. AI kan ændre den måde, en virksomhed som Nilfisk fungerer på. Ikke alene funktionen af vores produkter, men også den måde, vi indsamler information og data for at kunne have den nødvendige viden til at træffe beslutninger. Så det er to eksempler på emner, vi har drøftet i bestyrelsen.

Den næste slide. Jeg skal sige, at bestyrelsesvalget finder sted under dagsordenens punkt 8, men jeg vil gerne vise jer de forskellige nuværende bestyrelsesmedlemmer og samtidigt benytte lejligheden til at takke René Svendsen, som er her på skærmen. Han kan desværre ikke være til stede i dag, han har en konflikt med et andet bestyrelsesmøde, men jeg vil ikke desto mindre takke ham på vegne af firmaet og bestyrelsen for det store arbejde, som René har gjort for Nilfisk i den tid, han har siddet i bestyrelsen. Og ikke alene i bestyrelsen, han har faktisk også i den vanskelige tid, vi havde, da vi skulle skifte CEO, og mens vi søgte efter Jon, så tilbød han at træde ud af bestyrelsen og blive konstitueret CEO. Så som aktionærer og bestyrelsesmedlemmer skylder vi dig stor tak, René.

Med det vil jeg gerne give ordet til Jon, vores nye CEO. I vil for første gang høre ham tale om de finansielle resultater i 2024 og prioriteterne for 2025. Så værsgo Jon, du har ordet.

Jon Sintorn

Hej, alle sammen. Jeg hedder Jon Sintorn, og det er min store fornøjelse af være til stede her i dag. Tak, fordi I er mødt op.

Lad os starte med at kigge på nogle tal for 2024.

2024 var et år med store udsving i de regionale resultater. Året startede med en god fremdrift med en vækst, der fulgte planerne

i første halvår. Men et fald i efterspørgslen i Nord- og Sydamerika i 3. kvartal påvirkede vores professionelle forretning og gav anledning til en justering af vores helårsvurdering i oktober. Efter en grundig gennemgang og vurdering af udviklingen i forhold til vores mål besluttede vi at trække vores langsigtede mål tilbage og justere vores helårsforventninger. Omsætningen landede sidste år på EUR1,028 milliarder, og EBITDA før særlige poster var på EUR135,8 millioner. Det gav os mulighed for at opnå en organisk vækst på 1,2 procent og en EBITDA-margen før særlige poster på 13,2 procent. Og begge disse resultater var på linje med vores justerede forventninger for hele året. Brutto-avancemargenen steg på grund af prisstyring og effektivisering (00:15:00) af driften. Brutto-avancemargenen nåede 42,2 procent sammenlignet med 40,9 procent i 2023.

Lad os kigge på udviklingen i vores enkelte forretningssegmenter. Hvis vi ser på dem, så kan man sige, at vores professionelle forretning havde modvind i Nord- og Sydamerika og i Asien og Stillehavsområdet og faldt med 0,9 procent. Serviceforretningen leverede en organisk vækst på 0,6 procent, og vores Specialty-forretning leverede en organisk vækst på 4,9 procent. Consumer-forretningen oplevede meget stærk vækst i hele 2024, fordi de fleste markeder oplevede en stor efterspørgsel og forøgede volumener, og det skyldtes meget de nye innovative produkter, og det førte alt sammen til en organisk vækst på 19,7 procent.

I 2024 var der betydelige regionale forskelle i resultaterne. I Europa og Mellemsøen oplevede vi stærke resultater med vækst i alle segmenter, og de vigtigste faktorer var blandt andet den store efterspørgsel på flere af vores store og vigtige segmenter, og omsætningen i EMEA nåede EUR612,4 millioner, svarende til en stærk organisk vækst på 5,9 procent. Så det var altså et område, hvor vi har en god fremdrift. Men i Nord- og Sydamerika var der en faldende efterspørgsel, og det førte til fald i volumenerne. Omsætningen nåede EUR341,2 millioner, og regionen havde dermed en negativ organisk vækst på 4,3 procent. I Asien og Stillehavsområdet, ligesom mange andre virksomheder, oplevede vi væsentlig modvind på grund af de makroøkonomiske udfordringer og geopolitiske omvæltninger. På den baggrund var vores resultater lavere end forventet i 2024 med en omsætning på EUR74,3 millioner svarende til en negativ organisk vækst på 8,0 procent. EBITDA før særlige poster udgjorde EUR136 millioner sammenlignet med EUR132 millioner i 2023. Stigningen i brutto-margenen opvejede effekterne af nedgangen i omsætningen og de højere faste omkostninger. Derfor opnåede vi en EBITDA-margen før særlige poster på 13,2 procent sammenlignet med 12,8 procent i 2023. Så en lille stigning var der med andre ord tale om.

Vedrørende vores pengestrømme: De frie pengestrømme var på EUR7,7 millioner og blev negativt påvirket af ændringer i driftskapitalen, idet lagerbeholdningerne voksede for at understøtte lanceringen af nye produkter. Capex-raten steg til 4,5 procent i 2024 fra 3,0 procent i 2023, fordi vores

investeringer øgedes. Stigningen var en kombination af investering i strategiske forsknings- og udviklingsprojekter sammen med en fortsat udrulning af SAP. Vores rentebærende nettogæld nåede op på EUR270,1 millioner, en stigning på EUR17,9 millioner på grund af en forøget driftskapital. Og vores gearing steg til 2,0 gange, og det var inden for vores målinterval på 1,5-2,0 gange.

Hvis vi går videre til at tale om bæredygtighed, der var vi på sporet i 2024. Fremdriften indenfor målene 1, 2 og 3 med drivhusgasser, der tog vi et solidt skridt fremad i 2024, og vi er helt på sporet til at komme i mål med vores 2030 videnskabsbaserede mål. Hvis vi ser på en reduktion i mål 1 og 2, så har vi opnået en 22 procent reduktion og for mål 23, der har vi en 39 procent reduktion sammenlignet med de solgte produkter i 2024 sammenlignet med udgangspunktet. Og i 2024 opnåede vi at få 31 procent kvinder i topledelsen, som er en stigning fra 30 procent året tidligere.

Endelig fik Nilfisk EcoVadis-guldmedaljen og fik 80 ud af 100 point, 9 point bedre året før, hvor vi fik 71. Vi er blandt top 5 procent af globale selskaber, der har en guld-rating hos EcoVadis i 2024. (00:20:00)

Vi vil nu se på nogle af vores primære prioriteter for 2025. Vores primære prioritet er at styrke vores konkurrencemæssige udgangspunkt i Nordamerika. Som I har kunnet se i vores resultater, faldt vores præstationer i denne region betydeligt under vores forventninger, og når man så her tilføjer de geopolitiske usikkerheder, for eksempel todsatser, der muligvis bliver tilføjet, kan det altså yderligere skabe modstand i 2025. For at sikre indtægter i USA vil vi fokusere på at øge salgstheden, vi vil opfriske vores kerneproduktportefølje, forbedre produkter og leverancer af dele og implementere målrettede organisatoriske ændringer. Disse ændringer vil håndtere den klare forbedring, som vi mener, skal gennemføres, som kan få tingene vendt om. Og med vores nye chef i USA, (Eapen Chacko? 00:20:59), som nu har indtaget sin plads, så er jeg sikker på, at vi kommer helt sikkert gennem disse udfordringer med stor succes. En anden vigtig ting er at decentralisere vores driftsmodel. Ved sørge for, at beslutningsprocessen kommer tættere på vores kunder, så vil vi styrke vores kommercielle fokus og skabe en mere reaktiv forretning. I dag er der for meget ansvar hos centraliserede funktioner, som ikke har samme direkte fornemmelse for, hvad kunderne har behov for, og nærhed til forretningen. Ved at gøre lokale forretningsledere bedre i stand til at have større ansvarlighed, så vil vi kunne forbedre, hvordan udførelsen af vores aktiviteter foregår. At vi leverer de rigtige tilbud på tværs af de forskellige kundegrupper.

Denne overgang vil også sikre effektivitetsforbedringer. Når vi får reduceret støttefunktionsomkostninger, så geninvesterer vi de besparelser i kommercielle aktiviteter i afgørende markeder. Nogle af disse tiltag er allerede iværksat, for eksempel optimering af produktion og distribution, konsolidering af vores ungarske produktionssteder, at vi strømliner vores

salgsenheder, og at vi sørger for en strategisk gennemgang af vores aktiviteter i USA. En tredje afgørende aktivitet, som I kan se på dette billede, er at sørge for, at vi stadigvæk har en stærk vækst i Europa og Mellemøsten. Denne region har klaret sig rigtig godt, og vi vil bevare den fremdrift. Det kræver altså et skarpt fokus og fortsat investering for at udvide vores markedsandel. Vores nye driftsmodel vil yderligere støtte op om at forbedre vores aktiviteter på tværs af denne region.

Endelig er noget meget afgørende for 2025, at vi sørger for kontinuerligt at have produktpræsentationer. Og lad os så se på de produkter. Det her er altså alle tiders. Sidste år begyndte vi at lancere virkelig vigtige produkter, en SC550 Scrubber Dryer, som er vores første næstgenerations-produkt. Det er noget, der skaber nye standarder i branchen med hensyn til ergonomi og bæredygtighed og brugbarhed. Vi har også introduceret en kompakt, selvkørende vasker, en SC25, og en Nilfisk Drift mikro-renvasker, som opfylder et betydeligt behov i markedet. De er altså blevet introduceret allerede i slutningen af sidste år, og det vil I kunne se nogle rigtig seje virkninger af. I det første kvartal af 2025 har vi lanceret fire næstgenerations-produkter til det professionelle segment. Vi har introduceret vores første pindestøvsugere til professionelle og to kompakte støvsugere med beholdere. Vi har for et par uger siden lanceret vores største projekt i årevis, det er en SC7500, en ny kombination af fejer og gulvvasker designet efter omhyggelig kundeforskning. Den er nem at bruge og vedligeholde, den har vand- og energibesparende funktioner som standard, og den er meget håndterbar. Det er vores første lancering (00:25:00) af nye produkter til store industrielle maskiner. Vi har store forventninger til denne maskine, og vi har allerede modtaget meget positiv feedback fra kunder, som har afprøvet den. Og ordrerne, da den blev lanceret, der var allerede adskillige, så det har altså været meget positive reaktioner fra kunderne, som har afprøvet denne maskine. Alle disse produkter er virkelig seje, det er virkelig gode ting, som vi sender på markedet, og der er mere undervejs, så vi er skridt for skridt ved at forynge vores vareudbud til vores kernekunder, og det er bare så fantastisk. Nu vil jeg også gerne tale lidt om, hvad vil vi se ind i her i 2025. Når vi taler om en vækst i omsætning, så forventer vi noget omkring 1-3 procent, og en EBITDA før særlige poster forventes at være mellem 13-14 procent. Et nøgleelement i det kommende år, i 2025, er som sagt, at vi forbedrer situationen i Nordamerika, at vi fortsætter den positive fremdrift, vi har i Europa og Mellemøsten, at vi sikrer os, at vi har en driftsmodel på plads, så vi er mere fokuseret på vores forretning, at vi har bedre forbindelse til vores kunder og sørger for, at vi med succes kan lancere de her nye produkter, som kan være med til at drive vores forretning fremad, og som kan gøre vores kunder rigtig glade.

Og der er jo også det, at vi skal opnå vores mål for året. Men de finansielle udsigter for 2025 er baseret på adskillige antagelser, herunder stabile markedsforhold i Europa og Mellemøsten, en neutral udvikling i USA i modsætning til 2024, at

Stillehavsregionen vender tilbage til en moderat vækst, og at vi får begrænset påvirkningen fra toldsatser. Det er jo noget, som der virkelig bliver talt meget om.

Og med det vil jeg gerne sige tak for jeres opmærksomhed, og så skal vi høre lidt fra Malene igen. Jeg ser bare frem til 2025.

Marlene Winther Plas

Mange tak, Jon. Det her dækker så de første fire punkter på dagsordenen. Og jeg skal bare lige sige, at revisorerne ikke har noget at bemærke i deres beretning.

Jeg har fået at vide, at Dansk Aktionærforening gerne vil tale nu, og nu vil jeg så give ordet til Jens Christian Andreasen (Sauervig? 00:28:00). Værsgo. Og du holder din tale på dansk, og det er så fint.

Jens Christian Andreasen

Ja, tak for ordet. And as I said, I will keep it in Danish. Jeg hedder som sagt Jens Christian Andreasen (Sauervig? 00:28:22) og repræsenterer Dansk Aktionærforening samt en række udenlandske selskaber, som er aktionærer i foretagendet. Indledningsvist vil jeg gerne takke formanden for en rigtig god og omfattende beretning, og det er jo altid en fornøjelse at være til generalforsamling i en af Danmarks gamle hæderkronede virksomheder. Når vi ser på Nilfisk, så er der jo fortsat en dårlig udvikling i salget. Det er faldet for andet år i træk, derimod går det bedre med indtjeningen med en EBITDA-margen på 13,2 procent, som er en væsentlig forbedring i forhold til sidste år, og i øvrigt på samme niveau som Tennant også leverede i 2024. Tidligere har EBITDA-margenen været højere for Tennant i niveauet 16 procent, ligesom dette niveau som bekendt også har været vores målsætning i Business Plan 2026, og derfor ser vi også, at der er plads til forbedringer, når det kommer til EBITDA-margenen. Som bekendt fik vi i sommeren 2024 en ny CEO, Jon Sintorn, som jeg gerne vil byde velkommen til. Som bekendt har Business Plan 2026 været en del af strategien (00:30:00) hos Nilfisk i de seneste år. I slutningen af sidste år omkring november blev det bekendtgjort, at Nilfisk annullerede de økonomiske målsætninger, herunder målet for organisk vækst i Business Plan 2026, og det blev vi i Aktionærforeningen lidt overraskede over, og lidt skuffede også, i virkeligheden. Vi er af den opfattelse, at det ikke er hensigtsmæssigt med en Business Plan uden økonomiske målsætninger for EBITDA og organisk salgsvækst med videre, og der er også andre nøgletal, jeg kunne tage fat i. Derfor mener vi, at Nilfisk snarest bør reetablere og opdatere de økonomiske målsætninger som et mål for organisk vækst og EBITDA-margen med videre.

Og så har jeg lige to spørgsmål afslutningsvis. Jeg vil gerne spørge bestyrelsesformanden, om han kan sætte ord på, hvornår Nilfisk vil have en ny Business Plan med konkrete, langsigtede økonomiske målsætninger? Og så er der Nilfisk i relation til Tennant. Når vi ser på Nilfisk-forretningen, så går det jo godt i Europa, mens Nilfisk stadigvæk er udfordret i USA. Hvis vi derimod ser på vores amerikanske konkurrent Tennant, så er de stærke på det amerikanske marked, mens det europæiske

marked for deres vedkommende er af mindre betydning. Og eftersom vi lever i en tid med en potentielt voldsomt eskalerende handelskrig og toldtrusler fra den amerikanske præsident Trump, så er det måske værd at overveje, om Nilfisk i højere grad burde koncentrere sig om det europæiske marked, og så kan vi jo så håbe på, at Tennant primært vil koncentrere sig om det amerikanske marked. Det er måske ønsketænkning.

Derfor vil jeg gerne spørge bestyrelsesformanden, om han har mulighed for at sætte nogle ord på, hvor stærkt Nilfisk står i forhold til Tennant i forbindelse med en potentiel handelskrig imellem USA og EU på såvel det amerikanske og det europæiske marked ved gensidige høje toldsatser på rengøringsmaskiner og det øvrige produktsortiment?

En eventuel handelskrig kan jo blive af længere varighed, ingen kender dagen i morgen, og hvor godt er vi i grunden rustet til sådan en udfordring? Har man regnet på forskellige scenarier, for så vidt angår omfanget og varigheden af stærkt stigende toldsatser? Jeg håber naturligvis det bedste for vores fælles selskab. Mange tak for ordet.

Peter Nilsson

Tak, Jens. Det er dejligt, du bliver ved med at interessere dig for vores virksomhed, og specielt vedrørende spørgsmålet om toldsatser og Trump er jeg meget taknemmelig over, at du har en holdning til fremtiden. Alle forsøger at finde ud af, hvad der sker. Lad mig starte med spørgsmål nummer et, som jo grundlæggende omhandler, hvornår vi får en ny Business Plan med mere langsigtede finansielle mål. Der er et kort og et langt svar på det. Det korte svar er, at i år fokuserer vi på at levere vores resultater inden for de rammer, som Jon beskrev for 2025, og lave forbedringer af vores virksomhed, så vi kan opbygge et stærkt grundlag for fremtiden. Og vi mener, at vi står godt positioneret for at gøre det. Vi var i stand til at have nogle langsigtede mål, da vi havde større udsigt over hele markedet. Man kan sige, vi har nulstillet butikken lidt. Det længere svar er, at der er så mange betydelige forandringer i verden og også internt i Nilfisk. (00:35:00) Det har der været lige siden vores Business Plan 2026 blev lanceret i 2022, tror jeg, det var. Og for mange dele af Business Plan 2026 var vi i stand til at levere et godt resultat. Vi havde både strategisk og finansiell fremdrift, som var bemærkelsesværdig, og det på trods af det jeg sagde om de makroøkonomiske forandringer og de forstyrrelser, vi har haft i vores forretning. Og en af vores forsyningskæder er blevet betydeligt forbedret, det har sikret en god margin over det hele. Vi har også leveret over EUR240 millioner i frie pengestrømme siden begyndelsen af 2021, og det har ført til en meningsfyldt reduktion af vores nettogæld. Og det har vi gjort samtidigt med, at vi har lavet en betydelig forhøjelse af vores investering i lancering af nye produkter, som Jon talte om. Nogle af de nye produkter kommer på markedet, mens vi står her og snakker. Og vi har også udvidet vores produktionskapacitet. Men som jeg sagde, så nåede vi til den konklusion, at vi ikke kan være bundet af noget, som i stigende grad blev ikke-meningsfyldt for os at styre efter. Det eneste, vi opgav, det var vores langsigtede

finansielle forventninger. Som jeg sagde, det er noget, vi nulstiller. De strategiske søjler har vi sådan set holdt fast i i vores forretningsplan: At få vækst i virksomheden, at få en mere effektiviseret drift i organisationen, det er alt sammen bevaret, og vi fortsætter med at arbejde med det på daglig basis. Så der, hvor vi er i dag, der tror jeg, at vores Business Plan 2026 var god, den leverede nogle gode resultater for os, men nu skal vi udvikle et nyt sæt af driftsforbedringer og en ny strategi. Og ud fra et strategisk synspunkt vil det nok ikke være forskelligt fra det, vi allerede har set. Vi er en global forretning, og vi afhænger af Europa og Mellemøsten og Nord- og Sydamerika, og vi har en lille tilstedeværelse i Asien og Stillehavsområdet, men vi er ikke desto mindre en global virksomhed.

Og det fører mig så til det næste spørgsmål. Det er et utroligt svært spørgsmål at besvare. I må bare stole på mig, vi arbejder på det. Med de ændringer som er sket, I følger dem i nyhederne, og det samme gør vi, så har vi forsøgt at vurdere, hvad der rent faktisk sker i den virkelige verden, når vi taler om todsatser og klassifikationer og produkttyper og materialer, der vil blive påvirket. Er det kun i USA, eller bliver der en gengældelse? Hvordan kommer det til at se ud? Det er det samme, som I selv ser i nyhederne om aftenen. Det er overalt. Så hvad gør vi så ved det? Jamen vi har sikret os, at virksomheden er helt klar over sin potentielle eksponering, og hvor den i givet fald vil vise sig. Hvis vi bliver eksponeret, hvordan kan vi så afbøde effekterne af det? Har vi mulighed for at indkøbe ting andre steder, eller er vi afhængige af en enkelt leverandør eller et enkelt land? Faktum er, at Nilfisk ligesom så mange andre lande efter 25-30 år med global handel har en global forsyningskæde, og vi sælger vores produkter i mange dele af verden. Så hvis der kommer en handelskrig, så vil det påvirke den måde, vi driver vores forretning på. Men vi har også forsyningskæder i alle dele af verden, så med tilstrækkelig tid og med tilstrækkelig indsats kan vi tilpasse os alle potentielle scenarier.

Så spurgte du også om vores relationer eller en sammenligning med Tennant, de har også en global tilstedeværelse. De er større end os i USA, og vi er større end dem i Europa for nu at sige det enkelt. (00:40:00) Og de vil også blive berørt. Om det er i helt lige omfang, det kan man måske ikke besvare, men de løser tingene på nogenlunde samme måde, som vi gør ved at forsøge at afbøde effekterne. Det er bare sådan et bredt svar på et spørgsmål, som ingen virksomhed, efter min mening, og ingen bestyrelse eller ingen ledelse, har nogle klare svar på, for vi ved simpelthen ikke, hvad der kommer til at ske. Vi har netop øget vores opmærksomhed for at kunne håndtere eventuelle nye situationer med tilstrækkelig fleksibilitet. Er det et rimeligt svar på dit spørgsmål?

Så mange tak for spørgsmålene.

Marlene Winther Plas

Så vil jeg spørge generalforsamlingen, om der er andre, der vil komme med kommentarer vedrørende de første fire punkter på dagsordenen? Er der nogen, der har spørgsmål eller kommentarer til dem? Det synes ikke at være tilfældet. Så jeg

vil bare spørge, om der er nogen, der ønsker afstemning om det? Det ser heller ikke ud til at være tilfældet. Så jeg vil så registrere i referatet, at beretningen om virksomhedens aktiviteter og årsrapporten er blevet taget til efterretning af generalforsamlingen, som har vedtaget den reviderede årsrapport, og at man har accepteret forslaget til anvendelse af overskuddet.

Så jeg vil dermed fortsætte til punkt 5 på dagsordenen. Det er forslaget om at tilpasse en resolution vedrørende decharge til bestyrelsen og direktionen. Er der nogen, der vil sige noget eller spørge om det? Eller er der nogen, der ønsker afstemning? Det lader ikke til at være tilfældet.

Så jeg noterer mig, at generalforsamlingen har meddelt decharge.

Så går vi til punkt 6. Det er vedtagelse af vederlagsrapporten. Hvert år skal virksomheden udarbejde en rapport om vederlagsgivning, og den skal fremlægges på generalforsamlingen. Den skal præsentere et overblik over vederlag til ledelsen og bestyrelsen, som er givet i året. Det er ikke bindende for virksomheden, men rådgivende.

Så jeg vil give ordet til dig, Peter, hvor du kan kommentere på vederlagsrapporten.

Peter Nilsson

Vederlagsrapporten fra bestyrelsen bliver mere omfattende. I har sikkert læst den. Vi overholder alle retningslinjerne vedrørende, hvordan en vederlagsrapport skal se ud, og sammen med det vil jeg gennemgå nogle af de vigtigste elementer af den, og dem har jeg heroppe på skærmen. Det første punkt er den konstituerede CEO René Svendsen-Tune. Han blev ansat på en fast grundløn i 2023 og i et halvt år af 2024. Da det var en konstitueret løsning, havde han ikke nogen fratrædelsesordninger eller særlige vilkår i forbindelse med fratrædelsen. Det var blot en måneds honorar, han fik. Man kan se tallene i rapporten. Når det så drejer sig om den nystartede CEO Jon Sintorn, han startede d. 17. juni, så de tal I kan se i rapporten, de vedrører sådan set et halvt år. Og den pakke, som blev tilbudt, og som vi har til Jon, overholder fuldt ud og ligner meget det, vi har haft vedrørende de forskellige punkter i vederlagsordningen, så det er også ifølge vores praksis og de forskellige benchmarks, vi har for det danske/nordiske marked. Hvad angår CEO-positionen, så er der et ST-mål på 50 procent, og det maksimale mål er 100 procent, men vi har tidligere talt om målniveauet for ST i forhold til grundlønnen.

Og i 2024 har vi så lavet en pro rata-beregning af det på grundlag af grundlønnen, og det samme princip (00:45:00) gælder for vores Performance Share Programme, PSP-program, som blev tildelt CEO i 2024.

Og hvad angår vores langsigtede incitamentsprogram, så får vores CEO en rimelig værdi, LTI-værdi, på 35 procent i forhold til den pro rata-beregnete årlige grundløn.

På trods af vækst i indtægter og marginen i 2025, som er reflekteret i vores udbetalinger, så er det afspejlet i SI for 2025-anmeldelsen, at den er på 14,1 ud af 100 procent.

Hvis vi ser på vores CFO, og jeg tror, det var i 2023, der blev det bonuspotentiale øget, og nu er målniveauet 40 procent, hvor det tidligere har været 35 procent. På trods af, at vi gjorde det, og der var en lav udbetaling, har lønudbetalingen været lavere i år, end den var i 2023, og det er en fuldårs-effekt. Og det var altså på grund af den lavere udbetaling af bonusser.

Og hvad har jeg ellers her?

Med hensyn til MIP, så har vi et enkeltstående incitamentsprogram, som er blevet vedtaget ved sidste års generalforsamling. Og i 2024 har vi optaget et par nye medlemmer i det program på grund af ændringer i topledelsen, men det følger nøjagtigt de samme principper, som er blevet fastlagt.

Jeg tror altså, at jeg her har opsummeret de vigtigste elementer af rapporten, og hvis I har brug for mere information, så har vi altså hele rapporten, som I kan gennemgå. Tak.

Marlene Winther Plas

Tak Peter. Er der andre kommentarer, spørgsmål, nogen der vil stemme om dette? Det lader ikke til at være tilfældet. Så jeg vil derfor konkludere, at vederlagsrapporten er blevet vedtaget af generalforsamlingen.

Nu går vi videre til punkt 7. Det angår vederlag til bestyrelsen. Vederlag til bestyrelsen har ikke ændret sig siden generalforsamlingen i 2022. For at sikre, at selskabet fortsat kan tiltrække og bevare kvalificerede kandidater til bestyrelsen, så har bestyrelsen foreslået at øge grundvederlaget fra DKK325.000 til DKK375.000. Det bliver også foreslået, at bestyrelsesformanden skal modtage tre gange det grundvederlag, og viceformanden skal modtage to gange dette grundhonorar. Derudover skal man modtage vederlag som følger: Formanden for revisionskomitéen får to tredjedele af grundvederlaget, og de andre medlemmer af revisionskomitéen får en tredjedel af grundvederlaget, og chefen for vederlagskomitéen og nomineringskomitéen får hver en tredjedel af grundhonoraret, og andre medlemmer af vederlagskomitéen og nomineringskomitéen får hver DKK100.000.

Er der nogen spørgsmål? Det lader ikke til at være tilfældet.

Så forslaget angående vederlag er nu vedtaget ved generalforsamlingen her i dag.

Nu går vi så videre til punkt 8. Det omhandler valg af bestyrelsesmedlemmer. I henhold til vedtægternes artikel 11 skal bestyrelsesmedlemmerne bestå af minimum fem bestyrelsesmedlemmer og maks. otte medlemmer. Bestyrelsesmedlemmer udpeget af generalforsamlingen skal modtage valg hvert år, og man kan genvælges.

René Svendsen-Tune fratræder bestyrelsen og kan ikke genvælges.

Bestyrelsen foreslår genvalg af følgende bestyrelsesmedlemmer, som blev valgt ved generalforsamlingen sidste år: Peter Nilsson, Bengt Thorsson, Are Dragesund (00:50:00), Franck Falezan, Viveka Ekberg og Ole Kristian Jødahl. Jeg skal for en sikkerheds skyld spørge, om

der er andre kandidater til bestyrelsen? Det lader ikke til at være tilfældet, og derfor vil jeg så konkludere, at bestyrelsen består i det følgende år af Peter Nilsson, Bengt Thorsson, Are Dragesund, Franck Falezan, Viveka Ekberg og Ole Kristian Jødahl. Tillykke til jer alle med valget.

Så går vi videre til punkt 9. Det handler om valg af en eller flere revisorer. Bestyrelsen foreslår, at Deloitte genvælges i henhold til anbefalingerne fra revisionskomitéen. Bestyrelsen foreslår også, at Deloitte genvælges som selskabets revisor til bæredygtige formål også i henhold til revisionskomitéens anbefalinger, og det er noget, der er blevet valgt for første gang sidste år ved sidste års generalforsamling.

Nu vil jeg høre, om der er nogen kommentarer til dette punkt eller andre forslag til revisorer? Nej, det lader ikke til at være tilfældet. Så Deloitte er nu genvalgt. Tillykke med jeres genvalg, Deloitte.

Punkt 10, det er forslag fra bestyrelsen og aktionærer. Og som vi nævnte i starten, så har vi kun ét forslag fra bestyrelsen. Det er angående godkendelse af en opdateret vederlagspolitik, som kan inkludere en bonus på linje med, hvad der foregår i markedet, hvis man bevarer sin stilling. Nu vil jeg overlade ordet til Peter.

Peter Nilsson

Det er der ikke så meget, jeg kan sige om. Vi har gennemgået politikken, og vi har sikret os, at det er på niveau med, hvad der måtte være af lovkrav her, så der er små ændringer, men rent formelt er det noget, som jeg skal spørge jer om. Vi har moderniseret sproget lidt, men som du sagde, Marlene, så skal vi sikre os, at det her er kønsneutralt, når det angår vederlag. Og vi har altså også inkluderet en mulighed for en bonus, en fastholdelsesbonus, men der skal være en form for øvre grænse, så vi har lidt kontrol over det, og det er altså på linje med, hvad der er markedspraksis især i Danmark, især for virksomheder med danske hovedkvarterer. Og det handler altså om, at vi skal kunne tiltrække talenter af høj kaliber. Så med de to ændringer beder jeg om, at denne politik bliver vedtaget og godkendt.

Marlene Winther Plas

Er der kommentarer eller spørgsmål? Er det nødvendigt med en afstemning? Det lader ikke til at være tilfældet. Så dette forslag er nu vedtaget af generalforsamlingen.

Så har vi så punkt 11. Det er Eventuelt. Og som I ved fra tidligere år, så har I her mulighed for at udtrykke jeres mening og komme med råd og vejledning til ledelsen, men vi kan ikke her stemme om noget. Er der nogen, der gerne vil sige noget? Ja, hvis du lige går over til Heidi og oplyser dit navn. Hun sidder herovre. Og nu giver jeg ordet til Per Frederiksen.

Per Frederiksen

Jeg har bare lige en kommentar. Jeg vil gerne høre dig tale lidt om AI og tale lidt om, hvordan dette kan være en flink lille hund, som man inkluderer i familien, og kun noget, man investerer i, når det er nødvendigt. (00:55:00)

Peter Nilsson

Jeg tror, du talte om AI? Vil du have mit bestyrelsesformands-svar eller mit personlige svar? AI er svær at komme udenom. Når vi taler om et selskab som Nilfisk, så er det noget, der kan være en stor hjælp til at forøge hastigheden i vores processer, vores informationssamling og vores forbedring af viden. Det kan hjælpe med produkter, som for slutbrugeren kan gøre ting, som tidligere har været fuldstændig utænkelige. Så det er noget, vi kan indlejre i vores innovationsindsats. Samtidig kan det opfattes som en trussel for produktorienterede selskaber som vores. Og den tid, hvor man kan have en fordel, kan reduceres betydeligt, fordi konkurrenter og andre aktører vil have adgang til de samme værktøjer. Så det kan altså være noget, der øger hastigheden i processer, som er nødvendige for os, så vi har nok tid til at tjene penge på de ting, vi laver. De ting, hvor vi kan kopiere, her taler jeg om kopiering i stedet for at være markedsleder. I sidste instans handler det om vores organisations agilitet, som kan betyde, om vi drager fordel af det, eller om vi er offer for AI-udviklingen. Det er noget, der kommer, og det er helt sikkert, men det er tidligt i processen. Jeg ved ikke, om det er svar nok til dig? Det er noget af et forsøg. Der kommer snart en avatar baseret på AI, som vil komme med det her svar på den næste generalforsamling.

Marlene Winther Plas

Er der andre spørgsmål eller kommentarer? Ja værsgo.

Arne Hansen

To spørgsmål fra Arne Hansen. Kan I skitsere det værste scenarie, som I oplever det, vedrørende en fokuseret amerikansk told på vores produkter? Og det andet spørgsmål, har man overvejet på forhånd at trække sig ud af det amerikanske marked frivilligt og rette sit fokus et andet sted hen? Tak.

Peter Nilsson

Vi har et godt greb om det, vi kalder worst case scenario eller de værste scenarier, vi kan forestille os vedrørende en handelskrig. Ja det har vi kigget på. Ønsker vi at fortælle om det? Nej, det vil vi ikke. Det er meget sensitive informationer. Men vi har styr på det. Når det så er sagt, så har vi også godt styr på, hvilke tiltag vi kan iværksætte for at afbøde det. Så jeg kan ikke lide, at det sker, men jeg bliver ikke alt for stresset heller. Vi må handle med agilitet og beslutsomhed, hvis der sker noget. Og så det der med selv at vælge at gå ud af Nord- og Sydamerika på grund af det, nu behøver jeg jo ikke at være politisk her, men set med europæiske øjne er det i stigende grad vanskeligere at fortolke, hvad der foregår i USA. (01:00:00)
Nilfisk har en god tredjedel af sin omsætning og sine aktiviteter i USA. Amerika er Nilfisk. Vi har kommercielle aktiviteter og supply chain-aktiviteter, som er optimeret til det amerikanske marked. Sådan har det før været. Vi kan også optimere for det europæiske marked, men det vil ikke være godt for europæerne, hvis vi forlod landet bare på grund af en handelskrig. Vi må prøve at prioritere de muligheder, vi har.
Og det er svaret på det. Jeg kan ikke se, at man som scenarie skulle trække sig ud af Amerika alene på grund af økonomiske

årsager. Der bør ikke være noget. Det er sådan set bare det svar, jeg kan give.

Vil du tilføje noget? Nej, der bliver svaret uden mikrofon, og det kan vi desværre ikke høre. Vi kan desværre ikke høre, hvad der bliver sagt, fordi der ikke bliver brugt mikrofon. Der bliver talt om faldende aktiviteter på markedet. Du skal altså herop.

Jon Sintorn

Nej, jeg synes, du kom med et godt svar. Vi skal have den agilitet, som vi skal bruge for at justere vores forsyningskæder som nødvendigt fremad, og vi forstår, hvad der skal ske. Lige i øjeblikket er det ikke til at sige, hvad der kommer til at ske. Så sker der noget den ene dag, så sker der noget andet den næste dag. Så vi er nødt til at følge vores beslutninger, men det, jeg tilføjede til Peters kommentar vedrørende handelskrig, det er måske ikke et worst case scenario, men et yderligere scenarie, som man taler mere og mere om, hvor man kan se tegn på det på tværs af forskellige brancher. Det er den her usikkerhed, som situationen med potentielle toldsats skaber. Det sætter pres på økonomien, ikke alene i USA men også i andre lande, og det vil betyde, at investeringer bliver udskudt til fremtiden, så det vil ikke være til gavn for nogen. Så det er så yderligere i forhold til den der særlige toldsatsituation, som blev nævnt.

Marlene Winther Plas

Tak. Er der andre spørgsmål eller kommentarer? Mange tak for jeres spørgsmål og mange tak for svarene. Og tak for i dag. Jeg har ikke yderligere hverv som dirigent på generalforsamlingen, så jeg vil gerne takke jer alle sammen for at deltage. Og jeg vil nu give ordet til Peter for at give afsluttende bemærkninger.

Peter Nilsson

Tak. Normalt vil jeg afslutte en generalforsamling ved at se frem mod et endnu bedre år, i dette tilfælde 2025, men ud fra, hvad vi har set i starten af det her år, så selv for en optimist som mig er det svært at se, at vi er på vej i den rigtige retning som verdensøkonomi og som samfund. Men lad os sikre, at det, vi kan kontrollere inden for Nilfisk, det vil vi forbedre i forhold til de tidligere år. Så med det, så er det tid for mig at sige tak. Tak kære aktionærer, tak for de spørgsmål, som har udfordret os her på generalforsamlingen, og tak for den interesse og støtte, I har vist Nilfisk og fortsat viser Nilfisk. Og jeg vil også gerne takke Marlene, der som altid har ført os sikkert igennem generalforsamlingen. Jeg kan næsten slappe af mellem spørgsmålene. Og jeg vil også gerne takke vores tolke. Det er de to, der sidder i glasburet dernede. Godt arbejde. Og jeg vil takke teknikeren. Du skal have en mikrofon mere med til næste år, så ved du det. Men mange tak. Og så vil jeg endelig takke medarbejderne hos Nilfisk og alle dem der i øvrigt har bidraget til en god generalforsamling. Tak for det. Og jeg glæder mig til, og håber på, at se jer alle sammen til næste år. Tak.

End at [01:04:23]