

NILFISK

Nilfisk ordinær generalforsamling 2022

25. marts 2022

Formandens beretning

Kære aktionærer.

Jeg vil nu gennemgå udviklingen af Nilfisk i løbet af 2021 – både vores resultater og de vigtigste begivenheder hos Nilfisk i løbet af året. Jeg vil afrapportere på bestyrelsens arbejde og samtidig fortælle om planer for fremtiden.

Før vi gennemgår rapporten, vil jeg gerne tilføje en personlig kommentar.

Denne generalforsamling er helt speciel for mig, da den bliver min sidste generalforsamling som bestyrelsesformand.

Det blev meddelt i slutningen af februar, at jeg har besluttet at træde tilbage som bestyrelsesformand, og at jeg derfor ikke søger genvalg til bestyrelsen, når min nuværende valgperiode udløber i dag.

Det har været et privilegium for mig at arbejde for Nilfisk i min lange tid i virksomheden.

2021 var kendetegnet ved en markant fremgang for Nilfisk. Virksomheden opnåede en solid organisk vækst og en rekordhøj indtjening. Vi har et nyt ledelsesteam på plads og en ny strategi, og vi er nu godt på vej til langsigtet værdiskabelse. Derfor føles det som et godt tidspunkt for mig at træde tilbage og lade nye kræfter komme til i bestyrelseslokalet.

Med det, lad os vende blikket mod 2021 og se på året i detaljer:

I løbet af året oplevede vi et markant opsving på vores markeder efter nedgangen i 2020.

Samtidig har vores initiativer til at vinde markedsandele i USA og udvikle samarbejdet med store strategiske kunder skabt en vækst for Nilfisk, der ligger over den generelle vækst i markedet. Vi noterer med tilfredshed, at salget i 2021 ligger over niveauet i 2019, før Coronaen ramte.

Det globale marked for professionelt rengøringsudstyr er i vækst, drevet af stigende lønomkostninger og øget mangel på arbejdskraft. COVID-pandemien har yderligere gjort værdien af rengøring større, hvilket har fremskyndet branchens vækstmomentum. Og det er tydeligt, at nye teknologier og servicetilbud giver mulighed for en højere værdiskabelse for kunderne.

Nilfisk er godt positioneret til at drage fordel af disse makro-tendenser, og i bestyrelsen ser vi en grundlæggende stor mulighed for at skabe langsigtet og bæredygtig vækst og værdiskabelse.

For at sikre, at Nilfisk fortsat er på forkant med de nævnte makro-tendenser, iværksatte bestyrelsen i 2021 en ledelsesændring hos Nilfisk. Bestyrelsen følte, at tiden var inde til at få nye øjne og nye kompetencer ind i direktionen.

I maj offentliggjorde bestyrelsen ændringerne med annonceringen af Torsten Türling som administrerende direktør og Reinhard Mayer som økonomidirektør. Både Torsten og Reinhard har betydelig erfaring med at forbedre virksomheders resultater og effektivitet, og de er begge stærke ledere.

Det nye ledelsesteam hos Nilfisk har forpligtet sig til at forbedre de underliggende resultater og skabe de nødvendige forudsætninger for organisk vækst. I løbet af andet halvår af 2021 gennemførte teamet og bestyrelsen en omfattende strategigennemgang for at kortlægge de strategiske prioriteter.

Processen identificerede uudnyttede profitable vækstmuligheder, og gav samtidig anledning til refleksion over manglende eksekvering. Til Torsten og Reinhard vil jeg sige, at vi er stolte af at have fået jer ombord til at stå i spidsen for denne rejse. Jeg har virkelig nydt at arbejde sammen med jer begge. Det er ærgerligt, at vores samarbejde stopper her, men jeg vil se frem til at følge jer fra sidelinjen i den videre proces.

Lad os nu vende os mod forretningsudviklingen og resultaterne for 2021

I løbet af 2021 øgede vi ordretilgangen på tværs af regioner og segmenter, og vi sluttede året med en omsætning for den samlede forretning på 995 mio. euro.

Nilfisks organiske omsætningsvækst på 20,7 % overhalede væksten på det generelle marked. Væksten repræsenterer en faktisk stigning i markedsandelen, mest markant i Americas-regionen, hvor vores omsætning voksede organisk med 23,8 %.

Med en omsætning på 995 mio. euro overgik vi også 2019 og salgsniveauet før Corona-pandemien.

Vi opnåede en EBITDA før særlige poster på 144,3 mio. euro. Det er en stigning på 43,6 % i forhold til 2020, men også en markant stigning i forhold til tidligere år til et rekordhøjt niveau.

Endelig førte det til en EBITDA-margin før særlige poster på 14,5 % – også det er et rekordniveau siden børsnoteringen af Nilfisk i 2017. Dette solide resultat blev opnået på trods af de betydelige udfordringer, vi og resten af verden oplevede i 2021 med markante stigninger i både råvareomkostninger og fragtomkostninger – forårsaget af de globale begrænsninger i forsyningskæden. Denne modvind blev til en vis grad opvejet af de prisstigninger, vi gennemførte i løbet af 2021. Jeg vil komme ind på disse dynamikker lidt senere i præsentationen.

Vi fortsatte med at se den positive udvikling i både efterspørgsel og omsætning kvartal for kvartal gennem hele 2021.

Som følge af den stærke efterspørgsel – kombineret med en solid eksekvering på vores nøglemarkeder – justerede vi vores finansielle forventninger tre gange i løbet af året. Alle opjusteringer skete på baggrund af en højere omsætningsvækst end først forventet i vores oprindelige forventninger fra marts, hvor COVID-19-restriktioner og nedlukninger stadig var normen. På det tidspunkt havde vi ikke forudset den relativt hurtige normalisering af markedsforholdene, som medførte en stærk efterspørgsel kombineret med vores solide eksekvering.

Som allerede nævnt blev den positive udvikling registreret på tværs af regioner og geografier.

Hvis vi starter med Americas-regionen, opnåede vi her en rekordhøj organisk omsætningsvækst på knap 24%, og her var det alle markeder i regionen, der leverede robuste resultater over 2019-niveauet.

Vi er glade for at se en fortsat positiv og meget stærk udvikling i USA, som er vores største enkeltmarked. 25% af vores samlede omsætning kommer fra USA, der fortsat er et strategisk vækstmarked for os. Løbende eksekvering af salgsinitiativer og det fortsatte fokus på strategiske kunder bidrog til de stærke resultater i '21.

Canada leverede solide resultater, da vi fortsatte med at udvikle vores forhandlerforretning her, og da Corona-restriktionerne blev ophævet i Latinamerika, oplevede disse markeder også en opmuntrende vækst.

I Europa leverede vi organisk vækst i omsætningen på 18%.

Vi har set en fortsat stærk ordretilgang i hele Europa, hvor vores Sydeuropa-region leverede den største vækst. Den var blandt andet drevet af en stor ordre fra en førende detailvirksomhed. Ordren inkluderer vores første store udrulning af en hel flåde af selvkørende rengøringsmaskiner til detailhandlen, og her gik vi videre end blot at bevise disse løsningers værd for detailindustrien – vores "proof of concept", som man siger – vi demonstrerede også, at Nilfisk mestrer teknologien og de nye software-relaterede serviceydelser til fulde. En stærk præstation!

Generelt oplevede produktlinjen inden for gulvrengøring den stærkeste organiske vækst i Europa i 2021.

På tværs af Asien og Stillehavsområdet har der været en stærk organisk vækst i omsætningen på 20%, selvom vi har set en noget langsommere tilbagevenden til normalen efter COVID-19-pandemien i lande som Indien, Vietnam og Kina, hvor nedlukninger var mere udbredte.

Kina og de sydøst-asiatiske markeder leverede stærk organisk vækst, men forblev under aktivitetsniveauet fra før, Coronaen ramte, hovedsageligt på grund af disse markeders eksponering for hotel- og restaurationssegmentet, og de længerevarende nedlukninger.

Stillehavsområdet oplevede et kraftigt opsving, da de strenge nedlukninger her blev ophævet, med øget efterspørgsel i den industrielle sektor, og blandt helt nye kunder.

Endelig vil jeg også gerne nævne vores Consumer-forretning, som fortsatte med at køre godt i 2021. Consumer drog fordel af vores fornyede fokus på denne forretning samt af den vellykkede lancering af en ny, innovativ serie af højtryksrensere. Organisk vækst på dette forretningsområde var 13%.

2021 bød på betydelige og hidtil usete udfordringer i forsyningskæden, herunder indkøb, distribution og levering. Og udfordringerne påvirkede de fleste brancher i verden.

Også hos Nilfisk blev salget begrænset af manglen på komponenter og flaskehalsene inden for transport, som alle blev fremherskende i løbet af året.

Vores ordretilgang i løbet af året oversteg væksten i salget, så vi kom ud af 2021 med en rekordhøj ordrebeholdning.

Begrænsninger i råvarer og komponenter, samt i transportkapaciteten, skabte en hidtil uset situation, som blev efterfulgt af markante prisstigninger på især fragt.

Vi tog afgørende skridt for at afhjælpe effekten af de begrænsninger, vi blev mødt med, og for at holde vores produktions- og distributionsanlæg kørende – med det formål at opretholde vores evne til at levere. Resultatet var, at vi var i stand til at øge produktionen fra vores anlæg betydeligt, selvom det ikke var nok til at tilfredsstille den høje ordreindgang fuldt ud. Det lykkedes os at holde produktions- og distributionsfaciliteter åbne og operationelle på trods af strenge COVID-19-retningslinjer og -foranstaltninger.

Derudover implementerede vi en ekstraordinær prisstigning midt på året for at mindske påvirkningen på indtjeningen.

De tiltag, vi satte i gang, muliggjorde, at vi fortsat kunne betjene vores kunder. Samtidig mindskede de presset på indtjeningen, drevet af de historisk høje fragtomkostninger og stigninger i råvareomkostningerne.

Begivenhederne gav os også en indsigt i, hvordan vi kan og skal opretholde en robusthed i vores *egen* forsyningskæde – ikke mindst for at imødekomme den vækst, vi kalkulerer med i vores nye forretningsplan. Jeg kommer tilbage til dette om et øjeblik.

De forhold, jeg lige har beskrevet, påvirkede naturligvis økonomien.

De frie pengestrømme faldt med 15 mio. euro sammenlignet med 2020 og endte på 58,5 mio. euro. De frie pengestrømme blev negativt påvirket af en stigning i arbejdskapitalen som følge af en forøgelse af lagerbeholdningen. Dette blev iværksat som et led i bestræbelserne på at afbøde udfordringerne i forsyningskæden ved at sikre kapaciteten – både her og nu, og fremover.

Denne negative effekt på pengestrømme fra den højere arbejdskapital blev ikke fuldt ud opvejet af de positive effekter, som blev afledt af lavere finansielle omkostninger og det øgede cash flow fra det højere driftsresultat.

Ved udgangen af 2021 var den samlede nettorentebærende gæld 338,5 mio. euro, hvilket er en reduktion på 43,5 mio. euro sammenlignet med ultimo 2020. Reduktionen skyldes det positive driftsresultat, som kun delvist blev opvejet af stigningen i driftskapitalen.

Den finansielle gearing – målt som EBITDA sammenlignet med nettorentebærende gæld – blev reduceret betydeligt drevet af højere EBITDA og en lavere nettorentebærende gæld. Gearingen faldt fra 3,8 ved udgangen af 2020 til 2,3 ved udgangen af 2021.

Fremadrettet er Nilfisk's målsætning en gearing i niveauet mellem 1,5 og 2,0.

Bestyrelsen foreslår derfor, at der ikke udloddes udbytte for regnskabsåret 2021, idet gearingsmålet i vores kapitalallokeringsprincipper ikke er opfyldt.

Når gearingen ligger stabilt inden for gearings-målsætningen, forventes udbyttebetalingen at udgøre omkring en tredjedel af det justerede resultat efter skat. Yderligere kapital vil blive fordelt via aktietilbagekøb.

Lad mig afslutte gennemgangen af regnskabsåret 2021 med at se på aktiekursens udvikling i året.

Figuren her viser udviklingen i vores aktiekurs i 2021.

Aktiekursen steg med mere end 63 % i 2021. Til sammenligning steg aktiekursen på OMX Copenhagen Mid Cap-index med 28 % i 2021.

Vi vil nu for en kort stund lægge 2021 bag os og se fremad på vores finansielle forventninger og strategiske gennemgang.

Og før vi ser på forventningerne, lad mig knytte et par kommentarer til den aktuelle politiske situation i Europa.

I Nilfisk er vi dybt bekymrede over den fortsatte russiske invasion af Ukraine.

Nilfisk udtrykker dyb bekymring for - og sympati med - det ukrainske folk og dem, der flygter fra deres hjemland, og vi håber på en fredelig løsning snart.

Som en konsekvens af situationen har vi besluttet at suspendere al forretning i Rusland.

Nilfisk ejer og driver et russisk datterselskab, der leverer salg og service i Rusland – med over 60 ansatte. Med virkning fra den 4. marts har vi suspenderet alle forretningsaktiviteter med og i Rusland, herunder stoppet importen af produkter og reservedele til landet. Vores kolleger er blevet sendt hjem med løn selvom betalingsrestriktioner gør dette stadig mere udfordrende.

Nilfisk Rusland leverer salg og service til Hviderusland. Disse aktiviteter er også suspenderet.

De økonomiske konsekvenser af dette er immaterielle for Nilfisk, da Rusland udgør omkring 1% af vores samlede omsætning.

Nilfisk overholder gældende officielle sanktioner og eksportrestriktioner i vores globale forretning. Dette inkluderer sanktioner og restriktioner, der allerede var på plads før denne krise, og vores tiltag for at overholde de seneste sanktioner har – indtil suspenderingen af vores forretning i Rusland – inkluderet screening af kundeordrer mod opdaterede sanktionslister og sikring af, at vi ikke eksporterer nogen af de almindelige kommercielle varer, som EU og USA har begrænset for at holde eksporten nede.

Vi fortsætter med at overvåge sanktioner for at sikre fuld overholdelse.

Som en global virksomhed med næsten 5.000 ansatte af forskellige nationaliteter, vil vi gerne udtrykke vores medfølelse med alle, der er påvirket af denne konflikt på den ene eller anden måde. Vi overvejer løbende, hvordan vi kan være med til at afhjælpe de konsekvenser, som nabolandene måtte opleve – gennem vores datterselskaber i Polen og Ungarn.

Så sent som i denne uge har vi igangsat en indsamling og donation på tværs af hele organisationen til støtte for krigens ofre. Nilfisk vil fordoble det beløb, der bliver indsamlet. Kampagnen er blevet til i samarbejde med Røde Kors og UNICEF.

Med disse ord, lad os gå videre til vores finansielle forventninger for 2022

I 2022 forventer vi en organisk omsætningsvækst på mellem 4 og 7 %.

Vi forventer, at den fortsatte efterspørgsel, en stærk ordrebog og vores pristiltag vil drive den organiske omsætningsvækst.

Disse vækstforventninger ligger til grund, at den globale økonomiske genopretning efter COVID-19 fortsætter, og at udfordringerne i forsyningskæden ikke forværres.

Ud over at sikre omsætningsvækst i 2022, er rentabiliteten også afgørende. I 2022 planlægger vi at investere i vores strategiske initiativer i takt med, at omsætningen øges. Samtidig forventer vi at opretholde en fornuftig omkostningsudvikling. Bruttomarginen

forventes at blive påvirket af de fortsat høje fragt- og råvareomkostninger og den samlede usikkerhed i forsyningskæden. Vi forventer en EBITDA før særlige poster i intervallet 13,5 til 15,5 %.

Som tidligere nævnt gennemførte Nilfisk en dybdegående strategigennemgang i andet halvår af 2021 for at kortlægge de fremtidige strategiske prioriteter.

Processen bidrog til at identificere uudnyttede profitable vækstmuligheder, men også til at reflektere over, hvor manglende eksekvering har stået i vejen for at realisere virksomhedens vækstpotentiale.

Konklusionerne fra strategigennemgangen er sammenfattet i en solid femårig forretningsplan, der fokuserer på at skabe langsigtet, bæredygtig vækst. Samtidig er der udarbejdet en detaljeret køreplan for en vellykket implementering.

Samtidig mener vi, at det er Nilfisks grundlæggende ansvar at gå forrest inden for miljømæssige, sociale og ledelsesmæssige anliggender – det vi også kalder ESG – og vi har øget vores ambitioner og styrket vores engagement inden for bæredygtighed.

Vores samlede ambitioner er beskrevet og formuleret i en femårig forretningsplan – kaldet "Business Plan 2026" – med fokus på at skabe langsigtet bæredygtig vækst.

Bestyrelsen har stor tillid til ledelsens evne til at eksekvere og levere på denne plan. Vi introducerede den i vores årsrapport og den tilhørende investorpræsentation den 25. februar, og planerne vil blive uddybet på en kapitalmarkedsdag for institutionelle investorer og analytikere. Dette arrangement finder sted den 5. april her på Nilfisks hovedkvarter i Brøndby.

Business Plan 2026 er bygget op omkring et stærkt kundeløfte, der fokuserer på, hvordan Nilfisk skaber værdi for kunderne. Kundefokus er helt afgørende og bliver bygget ind i alle processer, så vi sikrer, at innovation og nye teknologier bringes i spil for at forbedre både effektivitet og brugervenlighed for vores kunder.

Samtidig har Business Plan 2026 et stærkt engagement i bæredygtighed for at imødekomme de stigende krav fra både samfundet og vores kunder.

Strategiprocessen har klart identificeret fem vækstplatforme og optimeringsmuligheder, der tilsammen skaber et betydeligt potentiale for værdiskabelse.

Initiativerne omfatter udvikling af vores serviceforretning, fra en mere reaktiv reparationsmodel til at fokusere på proaktivt at levere omfattende serviceløsninger. Det handler om at supplere produktudbuddet med en række tjenester gennem hele produktets livscyklus – og dermed levere et produkt, der hele tiden tager udgangspunkt i, hvad kunden har brug for.

En anden prioritet er planer om at sikre vækst på de største markeder. Her er det amerikanske marked af særlig betydning og vores førsteprioritet. Samtidig vil implementeringen af en mere segmenteret "go-to-market"-tilgang bidrage til yderligere at styrke positionen på de europæiske markeder.

Knapheden i forsyningerne og flaskehalsene inden for transport, som jeg talte om tidligere, var en klar stress-test for os, og disse begrænsninger har gjort os pinligt bevidste om, at vi skal styrke robustheden i vores egen forsyningskæde.

Vi skal skabe ekstra kapacitet for at imødekomme den vækst, som er indlejret i den nye forretningsplan, og for at sikre øget effektivitet og besparelser. Dette rummer et afgørende optimeringspotential for os.

Business Plan 2026 træffer ikke kun klare valg om strategiske prioriteter, men bakkes også op af detaljerede planer for implementering og eksekvering. Pålidelig eksekvering er nøglen til succes, og planen handler eksplicit om at opbygge en effektiv "eksekverings-motor" med gennemprøvede metoder til at omsætte strategiske prioriteter til virkningsfuld implementering. Og med tydelige målinger, der kan spores. Med tiden vil det opbygge en stærk eksekveringskultur og skabe nye måder at arbejde på. Dette er en af de største forskelle fra tidligere strategier og en meget stærk motor i Business Plan 2026.

Vi har udviklet en forretningsplan, der styrer Nilfisk mod langsigtet og bæredygtig vækst.

Nilfisks mål for 2026 er at nå et niveau i omsætningen på mellem 1,2 og 1,3 milliarder euro.

Opkøb kan blive relevante på mellemlang sigt, men de indgår ikke i dette omsætningsmål.

For at sikre, at væksten er rentabel, sigter vi mod en EBITDA-margin før særlige poster på over 16% i 2026.

Vi understøtter vores ambitioner om vækst og bæredygtighed med investeringer. Det betyder, at vi forventer en CAPEX på mellem 3 og 4 % af salget om året frem mod 2026. Efter en indledende investeringsfase forventes CAPEX at falde mod det langsigtede bæredygtige niveau på 3 % af salget.

Endelig har vi som tidligere nævnt sat et nyt mål for vores gearing, der skal ligge mellem 1,5 og 2 frem mod 2026.

Ud over disse mål har vi også fastsat mål for bæredygtighed frem mod 2030.

Lad os gå videre til næste side for at se nærmere på det.

Hos Nilfisk anerkender vi, hvor vigtigt det er at gøre en seriøs indsats for at reducere vores klimaaftryk. Vores øgede fokus på at reducere virksomhedens CO₂-aftryk omfatter reelle forpligtelser til at definere vores klimaindsats og nå meget ambitiøse bæredygtighedsmål for at reducere Nilfisks samlede CO₂-udledning.

I løbet af 2021 beskrev vi vores indsats inden for klimaindsatsen yderligere. Nilfisk har forpligtet sig til Science Based Targets-initiativet, som er det eneste globale initiativ, der direkte forbinder en virksomheds mål for CO₂-udledning med Paris-aftalen og den tilhørende globale indsats.

Disse forpligtelser blev styrket yderligere med en tredjepartsvalidering af vores scope 1- og 2-mål – relateret til direkte og indirekte udledninger fra driften – og beregning af mål på scope 3 – relateret til udledninger fra brugen af solgte produkter.

Alle mål er godkendt af Science Based Target-initiativet, hvilket markerer en vigtig milepæl i vores klimaindsats.

Nilfisk har forpligtet sig til at reducere de absolutte udledninger af drivhusgasser i scope 1 og 2 med 35 % inden 2030 i forhold til basisåret 2019 – og til at reducere udledningen af drivhusgasser i scope 3 ved brug af solgte produkter med 48 % målt pr. enhed bruttofortjeneste, også inden 2030.

Vi har også forpligtet os til yderligere bæredygtighedsmål på vigtige sociale parametre, herunder kønsdiversitet i vores ledelses-lag, ved at introducere et mål på 25 % for kvinder i ledende stillinger inden 2026. Dette tal er i dag 14 %.

Vores arbejde med ESG og bæredygtighed er beskrevet i detaljer i vores CSR-rapport, som jeg vil opfordre alle til at læse. Rapporten er tilgængelig fra Nilfisks hjemmeside.

Nu går vi videre til bestyrelsens arbejde.

Vi følger en fast mødeplan for hele året for bestyrelsen og de individuelle bestyrelsesudvalg.

Her er en oversigt over de møder, som bestyrelsen har afholdt i 2021.

På grund af den fortsatte nedlukning og restriktionerne i forbindelse med COVID blev mange af disse møder afholdt som online-møder i første halvår. Heldigvis kunne vi mødes personligt i anden halvdel, da restriktionerne blev ophævet.

Desuden har der været mange telefonsamtaler og videokonferencer samt en lang række uformelle møder.

Samtidigt har vi haft et tæt og aktivt samarbejde med Nilfisks ledelse.

Valg af bestyrelsesmedlemmer behandles på dagsordenens punkt 8 på denne ordinære generalforsamling.

Jeg har allerede fortalt, at jeg ikke stiller op til genvalg og træder ud af bestyrelsen i dag.

Denne oversigt viser de nuværende medlemmer og fremtidige kandidater til bestyrelsen. Dirigenten for denne generalforsamling, Marlene Winther Plas, vil gennemgå detaljerne omkring valg af bestyrelsesmedlemmer senere på dagsordenen.

Før jeg giver ordet til Marlene, vil jeg gerne lige knytte et par kommentarer.

Som vi annoncerede i en selskabsmeddelelse den 17. marts, har det nuværende bestyrelsesmedlem, Jutta af Rosenborg, besluttet at stille sig til rådighed for genvalg. Som følge heraf foreslår bestyrelsen genvalg for en etårig periode af Jutta under dagsordenens punkt 8.

Jeg er meget glad for Juttas beslutning, og at hun kan blive i bestyrelsen. Jutta er en stærk ressource i bestyrelsesarbejdet, og at hun kan blive i det kommende år, vil også støtte den nye formand i overgangen og overleveringen fra uafhængige medlemmer.

Så tak for det, Jutta!

Lad mig også kort kommentere de fire medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer her. Valgperioden for de tidligere medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer udløber i dag, så medarbejderne i Nilfisk A/S har for nyligt valgt fire nye medlemmer til bestyrelsen; Gerner Raj Andersen, der er blevet genvalgt fra den tidligere periode, samt Claus Dalmose, Nadia Roya Damiri og Marcus Faber Kappendrup.

Selvom jeg selv er på vej væk, vil jeg gerne byde jer alle fire velkommen i bestyrelsen!

Medarbejderrepræsentanterne har som de øvrige bestyrelsesmedlemmer en plads ved bordet. Og de har unikke perspektiver at byde ind med på grund af deres ofte lange engagement i virksomheden. Det er vigtigt at bringe den unikke *interne* indsigt i spil sammen

med andre kvalifikationer – sammen med et ægte ønske om at bidrage til udviklingen af Nilfisk – og jeg ønsker jer alle alt det bedste i forbindelse med denne nye mulighed.

Som formand for bestyrelsens nomineringsudvalg vil René Svendsen-Tune fremlægge det foreslåede vederlagt til bestyrelsen samt vores vederlagsrapport lidt senere i dagsordenen.

Dermed er vi nået til de afsluttende bemærkninger i formandens beretning.

På vegne af hele bestyrelsen vil jeg gerne takke vores aktionærer for jeres fortsatte støtte og engagement i Nilfisk.

Jeg vil også gerne takke vores mere end 5.000 medarbejdere for deres fortsatte engagement og bidrag til Nilfisk. I har gjort et bemærkelsesværdigt stykke arbejde i 2021 for at sikre, at Nilfisk er vendt tilbage til vækst og har banet vejen for fremtiden.

Det gælder også for ledelses-teamet i Nilfisk! Endnu engang velkommen til Torsten Türling og Reinhard Mayer, og til hele ledelses-teamet vil jeg gerne takke jer for jeres engagement og vilje til at lykkes. Det har været en stor fornøjelse at arbejde med jer alle sammen gennem årene.

Tak.