



an NTT Communications Company

Referat

Title: Nilfisk Generalforsamling 2018

Date: 26.03.18

Talere: Jens Due Olsen, Jørgen Kjærgaard Madsen og Hans Henrik Lund

Conference Ref. No: EV000XXXXX

Varighed: 42:33

Præsentation

Jens Due Olsen

Jamen så vil jeg gerne sige god eftermiddag og velkommen til generalforsamlingen i Nilfisk for 2018. Hvis jeg misser lidt med øjnene, så er det både fordi jeg er begyndt at prøve at lære at bruge briller, og så er det fordi der er ret meget spot på os heroppe, så det kan godt være, at vi tillader os at tage jakken af på et eller andet tidspunkt.

Et varmt velkommen til jer her i salen og også til alle dem der følger med via nettet. Jeg hedder Jens Due Olsen og jeg er formand for bestyrelsen i selskabet, og vi ser frem til en god generalforsamling og en god debat. Vi holder generalforsamlingen på dansk, og spørgsmål kan stilles både på dansk og på engelsk. Der er tolke, der sørger for, at vores udenlandske aktionærer og gæster kan følge generalforsamlingen på engelsk via de her headsets, som fortsat kan udleveres ved udgangen. Generalforsamlingen bliver transmitteret live over nettet, så alle kan følge med via en webcast, og når generalforsamlingen er slut, så kan man også gense den på Nilfisks hjemmeside, og her vil der i næste uge også blive lagt en fuld udskrift af det, der er blevet sagt.

Jeg skal nok vende tilbage til, at det her det er en stor dag. Jeg kan næsten ikke holde det i mig, men inden jeg gør det, så vil jeg gerne sige, at dirigenten på generalforsamlinger det er Jørgen Kjergaard Madsen, som er advokat og partner i Kromann Reumert, og han vil føre os godt og sikkert igennem generalforsamlingen er jeg sikker på. Så med disse ord vil jeg gerne give ordet til dirigenten.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja, tak for det. Tak for valget. Det er rigtigt nok, det er et vældigt heftigt spot vi er i alle sammen her i dag, men det skal nok være fint. Så kan alle se, hvad der foregår. Jeg håber vi får et godt møde her i eftermiddag.

Inden vi skrider til de mere formelle ting, som jeg jo skal gå igennem som dirigent, så er der et par enkelte praktiske bemærkninger. Formanden har allerede taget fat på et par af dem, nemlig at generalforsamlingen her i dag jo bliver simultantolket. Vores tolke sidder hernede, og det betyder, at alle der taler heroppe fra skal jeg bede om at tale relativt langsomt og tydeligt, så man får en fornuftig mulighed for at tolke det, for dem der sidder med headsets på. Og igen, hvis der er nogen der ønsker headset, så man kan få en oversættelse til engelsk af det, der foregår, og som ikke har fået det, så ræk venligst en hånd op nu, så vil der lige blive sørget for, at der kommer et headset. Det ser ud til at alle har – det er fint. Så skal jeg også sige, at hvis der er nogen, der ønsker at forlade generalforsamlingen, mens den står på - den foregår - så skal I huske lige at blive afregistreret ved computerservicedesk uden for. Det er ret vigtigt.

Men så ellers til sagen. Min første opgave det er jo at konstatere, at generalforsamlingen den er lovligt indkaldt, og den er beslutningsdygtig. Den skal for det første være indkaldt på det rette sted, og det er i region hovedstaden, og det er det her, så det er ok. Så skal den være indkaldt i rette tid, det er inden udgangen af april måned, det er også ok. Så skal den være indkaldt med det rette indkaldelsesvarsel, og det er jo for et børnsnoteret selskab minimum tre uger og højst fem ugers varsel, og der er sket indkaldelse den første marts 2018, ved offentliggørelse på selskabets hjemmeside og via Nasdaq København, og så er der samtidig fremsendt indkaldelse pr. e-mail til de noterede aktionærer der har bedt om det, så det er alt sammen ok. Så er der også sket fremlæggelse på selskabets hjemmeside af de dokumenter og informationer der kræves i henhold til selskabsloven og selskabets vedtægter. Det har jeg også konstateret, at det er på plads. Så er dagsordenen, som den er udsendt, i overensstemmelse med vedtægternes paragraf 8, og så er der i øvrigt ikke punkter på dagsordenen, der kræver tilstedeværelse af en særlig andel af aktionærerne eller af aktiekapitalen. Så det er på den baggrund min opfattelse, at generalforsamlingen den er korrekt indvarslet, at den i det hele er lovlig og beslutningsdygtig, og hvis ikke der er nogen i salen, der har en anden holdning til det, eller ønsker at ytre sig om det, så vil jeg lægge det til grund, at generalforsamlingen er lovlig og beslutningsdygtig.

Så skal vi lige kort gennemgå dagsordenen, den er på skærmen foran jer. Vi har først punkt 1, 2 og 3, nemlig bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne år. Fremlæggelse af den reviderede årsrapport for 2017 og godkendelse af den reviderede årsrapport. Så er der punkt 4, det er resultatdisponeringen, altså beslutningen om anvendelse over .. [Error in the audiofile] ...noget højere. Nåh nu behøver jeg ikke at råbe højt. Det er planen, at de første fire punkter her på generalforsamlingen, de vil blive behandlet under ét, og det vil være bestyrelsens formand Jens Due Olsen og selskabets CEO

Hans Henrik Lund, der aflægger beretning og fremlægger årsrapporten. Så er der punkt 5, meddelelsen af decharge for direktionen og bestyrelse. Næste punkt er punkt 6, godkendelse af vederlag til bestyrelsen for det indeværende regnskabsår. Og efter de dagsordenpunkter så har vi så punkt 7, valg af medlemmer til selskabets bestyrelse. Punkt 8 valg af revisor og så er der punkt 9, forslag fra aktionærer og bestyrelse og der foreslår jeg at vi lige vender tilbage til de konkrete forslag, når vi kommer frem til det punkt på dagsordenen. Og så til allersidst punktet eventuelt, punkt 10. Men det har vi alt sammen til gode. Jeg vil nu give ordet til bestyrelsens formand Jens Due Olsen for aflæggelsen af bestyrelsens beretning og præsentation af årsrapporten.

Jens Due Olsen

Tak for det. Og endnu engang et stort og varmt velkommen til jer alle til Nilfisks generalforsamling. Det er rart at kunne sige det. Jeg ved at vores selskab, vores medarbejdere, vores ledelse, vores bestyrelse og jeg selv personlig også har virkelig glædet mig til denne her dag. For det er den første generalforsamling for Nilfisk som selvstændigt selskab, og dagen i dag er derfor endnu en vigtig milepæl i selskabets historie, og en helt særlig begivenhed på den rejse Nilfisk er på. Det er med stor glæde at vi ser tilbage på den torsdag i oktober sidste år, nærmere bestemt d. 12. oktober 2017, da Nilfisk officielt blev børsnoteret på Nasdaq Copenhagen som et selvstændigt selskab. Det var kulminationen på en strategisk rejse. Og jeg vil gerne takke jer aktionærer for det mod og det fremsyn I viste ved at bakke op om beslutningen om at skabe et nyt selvstændigt Nilfisk. Og prøv lige at se billedet her – det var en fantastisk dag kan jeg godt fortælle jer. I drømmer ikke om hvilken energi og hvilken profil det skaber for Nilfisk at være et selvstændigt selskab. Og der var mange grunde til at timingen for en selvstændig børsnotering var rigtig. Udover de finansielle resultater og et fordelagtigt finansielt marked, fik vi i løbet af året et stærkt lederteam på plads, med en god blanding af erfaring med mange år i virksomheden og helt nye stærke kræfter. Og vi havde stærke ideer og ambitioner for fremtiden, og hvordan vi kan gå forrest i at definere fremtidens rengøringsløsninger med nye innovative løsninger, og det vender vi tilbage til. Som selvstændigt børsnoteret selskab tror vi på at Nilfisk kan og vil få en stærkere og skarpere profil i det hele taget og også en stærkere og skarpere kommerciel profil. I forhold til aktiens værdi, så skal vi holde fast i at vi lige pt. har mindre end et halvt års historik at se på, og derfor bør vi nok også forholde os til om den værdi vi kom ud med på børsnoteringstidspunktet, var god, og det mener vi den var. Vi kom nemlig ud med en meget stærk markedsværdi, da aktien kom i handelen d. 12. oktober. Det har skabt en god likviditet i aktien – det er altså nemt for vores investorer at købe og sælge, og vi er blevet optaget som en del af Large Cap indexet på Nasdaq Copenhagen, og dertil kommer at vi har en rigtig god aktionærsammensætning. Vi har en del relativt store aktionærer, og for os som selskab er det vigtigt at vi kan have en strategisk dialog med vores aktionærer – det kan vi på den måde her.

Aktiekursens udvikling som vi ser på grafen her bag mig, er også blevet påvirket af de spekulationer i markedet der opstod i december måned i kølvandet på Primestones forslag om fusion mellem Nilfisk og Tennant. Primestone er aktionær i begge selskaber. Som vi tidligere har sagt, så mener vi at de to selskaber komplementerer hinanden godt. Vi mener der ligger en masse værdi i at kombinere kræfterne i de to selskaber, og for os er disse tanker ikke nye. Det har faktisk været vores vurdering de seneste ti år. Så i denne her fragmenterede industri, der giver det rigtig god mening. Og vi har også ligget løbende og købt op til Nilfisk. Og derudover har jeg ingen yderligere kommentarer til det her.

Lad os vende os mod årets resultater. 2017 har været et godt år for Nilfisk. Hvis vi ser på de finansielle resultater for året, så leverede vi en stærk vækst i vores to største forretningsområder, nemlig EMEA, som dækker vores salg i Europa, Mellemøsten og Afrika, samt The Americas som dækker vores salg i USA, Canada og Latinamerika. Samlet så vi en solid og god organisk vækst på 3,7 %. Bruttomarginen landede på 42,2 % for året, det er det højeste niveau i de seneste fem år og vi så en EBITDA-margin før særlige poster på 11,4 % for den underliggende drift, hvilket også er tilfredsstillende. Afkastet på den investerede kapital steg også og udgjorde et samlet 16 % for året. Og det er ikke et dårligt miljø hvor man faktisk skal slås lidt med sin bank for at overhovedet at få, eller for at undgå at betale, for at have penge stående i banken i øjeblikket.

Går vi mere i detaljer og ser på omsætning så realiserede Nilfisk en samlet omsætning på 1.082.000.000 Euro. Det er en stigning på 23 millioner Euro for 2016 og korrigeret for udsving i valutakurser, samt effekt af opkøb og frasalg, så giver det altså som nævnt før en samlet organisk vækst på 3,7 %. Det er et solidt resultat og helt på linje med vores forventninger til året, som lå på en organisk vækst på mellem 3 og 4 %. Jeg skal her sige også at samlet for den professionelle forretning, eksklusive de to speciality-segmenter, så var den organiske vækst i 2017 på 5,4 %. Væksten var i høj grad drevet af udviklingen i EMEA og The Americas. De store etablerede markeder i EMEA, såsom Frankrig, Benelux, Storbritannien og Spanien viste fortsat solid vækst. Men også nye markeder i Østeuropa bidrog til væksten. Den såkaldte private label forretning, det er den del af forretningen hvor Nilfisk producerer til kunder som sælger produkterne videre i eget navn, har også bidraget til væksten i EMEA i 2017. I USA har vi set høj vækst i salg af gulvrensere og maskiner til de store strategiske kunder, og ligeledes har højtryksrensereforretningen vist flot vækst. Den sidste del af forretningen er etableret inden for de seneste år med købet af to større virksomheder i USA der

producerer højtryksrensere, en på østkysten og en på vestkysten. Også på indtjeningsiden leverede Nilfisk som forventet og i tråd med vores forventninger. For den underlæggende drift for EBITDA-marginen før særlige poster på et tilfredsstillende 11,4 % for året. I december, som før nævnt, der steg aktiekursen signifikant, hvilket påvirkede udgiften til et såkaldt fantomaktieprogram negativt. Inklusive denne effekt var EBITDA-marginen før særlige poster på 11,1 %. Begge dele var dog inden for forventningerne.

Også på bruttomarginen så vi en positiv udvikling. Bruttomarginen steg fra 41,9 % i 2016 til 42,2 % i 2017. Det er det højeste niveau i fem år. Udviklingen er primært drevet af en stigning i den samlede bruttomargin i den professionelle forretning. Vi har samtidig set en positiv effekt af en række besparelser inden for bl.a. indkøb, optimering af produktion og gennemførte prisstigninger. Afkastet på den investerede kapital steg som nævnt før med 1,4 procentpoint til 16 %, så samlet set har Nilfisk leveret et solidt 2017. Og resultatet viser også, at vi er lykkedes med eksekvering af initiativer, der skal forbedre indtjeningen over de kommende år. Nilfisks besparelserprogram fortsatte som planlagt og initiativer svarende til 21 millioner euro i akkumuleret effekt for 2016 og 2017 er blevet eksekveret. Vi overholder planen mod at opnå det fulde besparelspotentiale på 35 millioner Euro frem mod 2020. Årets resultat udgør 40,3 millioner Euro hvilket er en stigning på 10,8 millioner Euro i forhold til resultatet på 29,3 millioner Euro i 2016. På den ekstraordinære generalforsamling d. 10. oktober 2017, hvor etableringen af Nilfisk Holding A/S blev vedtaget, så vedtog generalforsamlingen desuden en udbyttepolitik med målsætning om en udbytteprocent på ca. 1/3 af regnskabsårets resultat. På grund af den midlertidigt høje gæld, i forhold til indtjeningen, der jo var en følge af spaltningen af NKT, og den samlede gæld skulle fordeles mellem de to selskaber, så blev det samtidig kommunikeret at den første udbyttebetaling forventes at finde sted i 2019, på baggrund af det rapporterede resultat for 2018. Og det indstilles således til generalforsamlingen i dag at der ikke udbetales udbytte i 2018.

Året gav dog mere end tilfredsstillende finansielle resultater. Jeg har allerede talt om børsnoteringen i oktober som en af årets største begivenheder og en milepæl i Nilfisks historie, men året bød også på en række andre tiltag. I starten af året implementerede vi en ny forretningsmodel og en ny organisatorisk struktur, der fokuserede forretningen og bragte os endnu tættere på kunderne. Blandt andet blev en række forretningsområder skilt ud i forskellige enheder, herunder hele forbrugerforretningen og området for industrielle støvsugere med egne dedikerede ledelsesteams, og en fuld værdikæde for at sikre det nødvendige fokus. Vi indgik nye og spændende partnerskaber med to ledende virksomheder inden for robotteknologi. Og mod slutningen af året leverede vi de første eksemplarer af den selvkvørende gulvrengrøringsmaskine Nilfisk Liberty A50 til kunder i USA. Og så bød vi Hans Henrik Lund velkommen som ny administrerende direktør for Nilfisk. Hans Henrik kom til Nilfisk med en spændende baggrund fra en række teknologivirksomheder, og han har nu et stærkt ledelsesteam omkring sig bestående af en god blanding af mange års erfaring i Nilfisk og helt nye kræfter. Vi har Hans Henrik Lund med os i dag og jeg vil derfor gerne give ordet til Hans Henrik så I kan lære ham bedre at kende. Hans Henrik vil give et indblik i Nilfisks visioner for fremtiden og den strategiske rejse virksomheden har indledt.

Hans Henrik Lund

Mange tak Jens og tak for modtagelsen. Jeg vil benytte lejligheden til at takke Jens, Lars og resten af bestyrelsen for muligheden for at være med i Nilfisk. Og da jeg for lidt over et år siden fik tilbuddet om at være med i virksomheden, så var jeg ikke et sekund i tvivl om at det var noget jeg ville sige ja til. Det trak mig og familien hjem fra Finland efter 8 år og det var helt klart at det var det vi skulle. Og som de fleste andre danskere så har jeg kendt Nilfisk-brandet hele mit liv. Jeg voksede op i et hjem med en Nilfisk støvsuger, og I kan huske den alle sammen, den af metal med en luftpose ovenpå, som det som barn var rar at trykke på. Fantastisk produkt. Og Nilfisk er jo et stykke dansk industrihistorie og derfor var det med meget stor ydmyghed at jeg gik igennem indgangsdøren i Brøndby, i hovedkvarteret, for lidt over et år siden. Og hvad var det så jeg oplevede da jeg satte mig i stolen hos Nilfisk, inden jeg officielt og permanent startede d. 1. august.

Jeg oplevede en virksomhed med en enormt stor stolthed over hvad vi laver. Samtlige 5.800 medarbejdere brænder hver dag med et kæmpe engagement og en vilje til hele tiden at ville gøre tingene bedre og finde nye veje. Og jeg kom til en virksomhed med et stort potentiale, præcis som du havde lovet mig Jens. Det bygger på mere end 100 års erfaring i at bringe nye produkter ud. Og den DNA der ligger helt tilbage fra vores grundlæggere. Og selvfølgelig er vi nu klar til at tage det næste afgørende skridt ind i den teknologiske udvikling. Nilfisk har et unikt potentiale i forhold til at tage en større del af fremtiden marked på professionelt rengøringsudstyr og løsninger. Og vi har store ambitioner for fremtiden og dem vil vi gerne dele med jer, men først vil jeg gerne vise en kort film der beskriver hvordan vi ser fremtidens rengøringsløsninger og hvordan vi ser fremtidens marked for Nilfisk.

[Video]

Ja, der er selvsagt sket meget siden vores grundlægger Peter Andersen Fisker i 1910 sendte den første elektriske støvsuger på markedet. Den hed C1 og den vejede kun, ” kun”, 17,5 kg. Og den største fordel var at den kunne betjenes af én person. Det var banebrydende på den tid og for os så er der en klar rød tråd til hvor vi er i dag, fordi vi er en virksomhed med et DNA af innovation. Nilfisk har en klar vision - vi har formuleret den sådan her og jeg vil gerne give jer den danske version. Vi vil være førende inden for intelligent rengøring, for at gøre vores kunders forretning bedre og smartere. Vi starter med kunden, det er deres forretning vi gerne vil gøre bedre. Og kernen af det vi leverer, det er intelligent rengøring, og det mener vi sådan set vi har gjort i mere end 100 år. Vores første støvsuger C1 var som sagt banebrydende for sin tid. Efter den tid fulgte nye smartere modeller, sortimentet blev udvidet til gulvrengøringsmaskiner og højtryksrensere. Nilfisk har lavet intelligente rengøringsløsninger i mere end 100 år, og det bliver vi ved med. Vi har haft en knowhow, og vi har en knowhow, og en ekspertise om hvordan det rigtige og meste effektive udstyr skal laves. Hvordan skal børsterne ramme gulvet? Hvilken vinkel giver det bedste resultat? Hvilken hastighed er bedst? Hvordan får vi vandet suget tilbage? Alle de ting har vi kæmpet os til over de sidste 100 år. Det er der ikke så mange andre der har. Forskellen er at når vi taler om intelligent rengøring i dag, så tænker vi, som I så, selvkvørende maskiner. Vi tænker robotteknologi og vi tænker nye måder at bruge data på, så vores maskiner kan rengøre smartere.

Og tillad mig at komme med blot et par eksempler på hvad vi taler om. Når vi taler med kunder så ved vi at ca. 70 % af den samlede omkostning til rengøring, det består af arbejdskraft. Det betyder at der for os ligger et stort potentiale i at udvikle selvkvørende maskiner og selvtænkende rengøringsløsninger, der kan frigive de manuelle ressourcer til andre mere værdiskabende opgaver. Nilfisk kan med andre ord hjælpe med at nedbringe omkostningerne for vores kunder, og samtidig sikre en bedre rengøring. Vi kan også bidrage til at det bliver nemmere for kunderne at dokumentere at der er blevet gjort rent. Ved vi at der er blevet gjort rent her i dag? Vi tror det, vi ved det ikke. Men med de maskiner vi laver, så henter vi data fra maskinerne som viser hvor de har været og hvordan de er blevet brugt og dvs. kunderne kan få at se hvor der er blevet gjort rent, som dokumentation. Det vil vi se meget mere af i fremtiden, hvor det også bliver muligt præcist at måle rengøringsresultatet og alt sammen gøre vi det her for at gøre det så rent, så effektivt og økonomisk muligt for vores kunder.

I tillæg til det her så kommer vi også til at høre mere om intelligente bygninger. Det er bygninger hvor lampesystemerne via sensorer måler hvor folk er henne i bygningen. Har kontoret været brugt i dag? Hvor har folk gået? Og forestil jer den situation at vi kan bruge det i vores rengøringsmaskiner. Så ved vi hvor vi skal rengøre meget grundigt og vi ved hvor vi ikke behøver at gøre så godt rent. Så det at kunne få udnyttelse af dataene er helt centralt for fremtiden. Det giver os en masse data og informationer som vi kan bruge til at optimere rengøringen. Forstil jer nu også at vores maskiner kender vejrudsigten for i morgen. Hvis det regner, så skal der nok gøres lidt ekstra rent i receptionen den dag og så planlægger vi efter det. Meget mere end hvis der nu var høj solskin. De ting kommer – det er kun et spørgsmål om hvornår de kommer – og vi er committede til at få det til at ske.

Mulighederne er mange, og vi mener at Nilfisk har en unik position og mulighed for at udnytte og forme disse nye muligheder. Ja, det at have en vision det gør det jo netop ikke alene - det har en værdi, men vi er jo nødt til at have en køreplan for hvordan vi kommer derhen. Og det har vi. Vi har lanceret en strategi der hedder Nilfisk Next. Og den er bygget op omkring tre pejlemærker vi styrer efter og som sætter retningen for de aktiviteter vi har i gang. Vi taler om ét team, én agenda. Det betyder at det er utrolig vigtigt for os at alle 5800 medarbejdere i Nilfisk, de forstår den samme retning. Fordi det er der vi skaber værdien når vi får alle vores funktioner til at gå efter det samme mål. Det er hele fundamentet for vores strategi. Derefter taler vi om at simplificere og vokse vores forretning. Vi har købt mange virksomheder igennem årene og når man gør det, kan man godt blive en lille smule kompleks. Vi har mulighed for at simplificere den måde vi gør forretning på og gøre det endnu bedre for kunderne ved at være mere simple at gøre forretning med, og det skaber grobund for mere vækst og en bedre indtjening. Og derudover taler vi om at bygge fremtiden og det er den teknologiversion vi lige har vist jer. Vi går efter at gribe de muligheder. Vi går efter at være først i markedet. Vi går efter at forme markedet og vi går efter at lede markedet. Der er ingen tvivl om at vores ambitioner er høje i Nilfisk på jeres vegne, og for at nå de mål er der en række ting vi er nødt til at gøre anderledes.

Vi har defineret fem forandringsrejser som er afgørende for at skabe fremtidens Nilfisk. Lad mig komme med et par eksempler. Når vi taler om de produkter, som vi sender til kunderne, så har vi rigtig, rigtig mange produkter. Og vi har måske også for mange produkter. Vi tror godt vi kan simplificere vores produktportefølje, fordi det netop skaber en kompleksitet i vores virksomhed at have så mange produkter. Så det gør vi noget ved. Vi reducerer antallet af produkter og samtidig, ved den reduktion, så skaber vi flere penge til at investere i robotter og data som I lige har set. Så det er strategien for vores portefølje. Færre af de almindelige produkter som vi kender, dem har vi for mange af, og mere investering i fremtiden. Marketing. Vi vil arbejde mere indgående med at få mest mulig viden om vores kunder og markeder; få indsigt i hvad kunderne gerne vil have. Så ved vi hvad de har behov for. Ikke blot i dag men også i næste måned, næste år og fem år ud i fremtiden. Vi vil være drevet af data i vores salgsaktiviteter,

så vi ved vi sælger til de rigtige kunder og samtidig gøre brug af de digitale kanaler som nu er mulige for os, så vi kan tiltrække nye kunder og servicere de kunder vi har, bedre og hurtigere. Vores it-systemer. Vi har købt rigtig mange virksomheder op gennem de sidste 30 år. Hvad sker der når man gør det? Så ender man typisk med at have temmelig mange it-systemer og det er heller ikke så god en ide. Så derfor vil vi gøre meget for at forenkle vores it-systemer, så vi kan arbejde ensrettet og målrettet på tværs af alle vores enheder rundt omkring i verden. Og det gør at vi endnu bedre kan møde kunderne på tværs af grænser. Vi er overbeviste om at disse forandringer vil gavne vores kunder og vores forretning og vores aktionærer og sikre at vi lykkes med at nå den vision som vi alle sammen er motiveret af. Der er 5.800 ildsjæle i Nilfisk, der brænder for at levere på denne her vision. Med disse ord vil jeg gerne sige tak for opmærksomheden og sende stafetten videre til dig Jens, tak.

Jens Due Olsen

Tak Hans Henrik. Jeg kunne faktisk godt lige tænke mig at spørge; hvor mange herinde har haft eller har et Nilfisk produkt. Tænk hvis det var vores globale markedsandele. Jeg kan nemlig også huske den lille R2D2 maskine, som lavede den sjove lyd når man trykkede på puden. Jeg kan huske kontakten, jeg kan huske de der hjul der var på, som man også kunne lege med når ens mor var ude og så fik man skæld ud.

Der er ingen tvivl om at verden omkring os udvikler sig, og vi er klar til at udnytte de mange muligheder som den ny teknologi giver, til at udvikle den til en ny og spændende forretning. Vi forbedrer med andre ord Nilfisk til fremtiden, forbereder Nilfisk til fremtiden, samtidig med vi øger forretningen gennem at gøre den mere enkel. For at vi kan indfri den målsætning så er det fuldstændig afgørende at vi har den rette ledelsesstruktur på plads. Det er vores vurdering, at vi har en fagligt velkvalificeret og godt sammensat bestyrelse med plads til diskussion. Bestyrelsen repræsenterer international erhvervs erfaring inden for industri, salg, marketing, produktion, højteknologi og generel markedsudvikling og anses at have den anciennitet og de kompetencer der er nødvendige for at matche de krav vi stiller til forretningen.

Vi har en fast plan for møder gennem året i bestyrelsen og i de enkelte udvalg, og her bag mig ser I en oversigt over de møder der er blevet afholdt i bestyrelsesregi siden etableringen af Nilfisk Holding d. 10. oktober 2017. Derudover har der været rigtig mange telefonsamtaler og telekonferencer og en lang række uformelle møder. Vi har samtidig en god, tæt og aktiv dialog og samarbejde med ledelsesteamet i Nilfisk. Bestyrelsens stærke sammensætning kommer også til udtryk i den selvevaluering vi årligt gennemfører i bestyrelsen. Nogle gange gør vi det internt, og nogle gange gør vi det eksternt, og i år har vi fået eksternt hjælp. Og vurderingen er at vi har et stærkt internt samarbejde, og at vi har formået at fastholde en god balance mellem at supportere den operationelle forretning og at træffe og gennemføre vigtige strategiske beslutninger. Forbedringsmulighederne består i at vi skal være lidt mere stringente i vores kommunikation mellem to af vores udvalg og bestyrelsen, og det er nomineringsudvalg og det er vederlagsudvalg. Det betyder også at alle de generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer genopstiller. Jeg sætter personligt stor pris på samarbejdet og jeg er glad for at I vil tage del i de mange nye kapitler vi er i gang med at skrive i Nilfisks historie. Tak for indsatsen.

Valg af bestyrelsesmedlemmer, punkt 7 på dagsordenen. Jeg vil også her benytte lejligheden til at byde velkommen til tre nye medarbejdervalgte repræsentanter i bestyrelsen. Der afholdes jo hver 4. år valg blandt medarbejderne til bestyrelsen. Og udfaldet er blevet, at vi i dag kan byde velkommen til Gerner Andersen, til Søren Kristensen og så Michael Gamtofte, som allerede er medarbejdervalgt i bestyrelsen. Vi ser frem til samarbejdet. Og så vil jeg samtidig gerne sige tak til Yvonne Marcussen og Jean Marc John. Vi har jo kun arbejdet sammen siden oktober måned, så samarbejdet blev kort, men det var bestemt godt, og tak for jeres støtte, tak for jeres engagement og vi ser frem til på et eller anden tidspunkt måske at fortsætte samarbejdet igen.

Som det fremgår af dagsordenen punkt 9, stk. a indstiller vi til generalforsamlingens godkendelse en ny vederlagspolitik for bestyrelsen og for direktionen i Nilfisk. Bestyrelsen indstilles til at modtage et grundbeløb og tillæg for formands- og udvalgsposter, som er på niveau med sammenlignelige selskaber. Bestyrelsen foreslår at vederlaget for 2018 fastholdes på samme niveau som for 2017. Bestyrelsesvederlag beskrevet i detaljer under punkt 6 på dagsordenen. Og så lad mig for en god ordens skyld tilføje at formanden ikke honoreres særskilt for deltagelse i bestyrelsesudvalg.

I forslaget til en ny vederlagspolitik indstiller vi en væsentlig ændring i relation til aflønning af direktionen. I overensstemmelse med den tendens vi ser i sammenlignelige selskaber, så ønsker vi at ændre de langsigtede incitamentsprogrammer fra optionsaflønning til betingede aktieprogrammer. Jeg skal vende tilbage til hvad det er. Værdien af det vi tildeler, er uændret fra før, altså samme værdi. Ændringerne beror på et ønske om at sikre en tættere kobling mellem de strategiske målsætninger og værdien af tildelingen. Og så større symmetri mellem jer aktionærers afkast og ledelsens langsigtede aflønning. Det betingede aktieprogram fungerer på den måde at det pågældende ledelsesmedlem modtager aktier der er betingede af opnåelsen af

langsigtede mål henover de næste tre år. Og de her mål de er meget nøje afstemt med vores mål på mellemlang sigt som også er kommunikeret. En for lav målopfyldelse resulterer i bortfald af aktietildelingen og en meget høj målopfyldelse vil resultere i en maksimal tildeling, og det er derfor at de her ordninger er betingede. De er betingede af at man opnår en vis og en god performance. Samtidig lægger vi også en begrænsning i at værdien af de tildelte aktier, uanset hvor godt man gør det, ikke må udgøre mere end tre gange den årlige løn. Og det er noget som vi ikke ser hos så mange selskaber endnu, men jeg er sikker på det kommer, for vi ser det i udlandet, de her begrænsninger. Så det er helt i tråd med god selskabsledelse, som vi ser blive indført i Danmark. Bestyrelsen vurderer at den foreslåede vederlagspolitik vil bidrage til at sikre levering på Nilfisks strategi og samtidig sikre sammenhængen mellem aflønning og bæredygtigt langsigtet afkast til aktionærerne.

Lad mig også motivere for det forslag der fremgår af dagsordenens punkt 9 stk. b. Bestyrelsen foreslår at den administrerende direktør tildeles en ekstraordinær engangsbonus på op til 40 % af basislønnen for 2018. Den administrerende direktør har ydet en exceptionel og afgørende indsats i forbindelse med den succesfulde børsnotering af Nilfisk. Det er bestyrelsens vurdering at den administrerende direktørs indsats har medført en betragtelig forhøjelse af værdien for aktionærerne. Og i det at vi netop ikke har kunnet udstede aktier i forbindelse med direktørens tiltrædelse, vi ønskede at afvikle det gamle program, og det er jo først i dag at I aktionærer skal godkende det nye program, så vurderer bestyrelsen at en bonus er en passende og rimelig erkendelse af hans indsats.

Vi vender nu blikket tilbage mod Nilfisks strategi, som vi hørte om for lidt siden. Hans Henrik fortalte om vores vision for Nilfisk og vores strategi Nilfisk Next. En række ting vil forblive de samme i 2018. Vi vil fortsætte med at forenkle samt vokse forretningen med de strategiske initiativer vi har sat i gang med det fælles formål at kunne levere solide finansielle resultater til de kommende år. Men andre ting vil dog også være anderledes som det med al tydelighed fremgik tidligere i præsentationen så giver ny teknologi os masser af muligheder for at definere fremtidens rengøringsløsninger. Vi agter, som Hans Henrik sagde for ganske kort tid siden, at være helt i front og at definere fremtidens rengøring. Og der kan ikke være tvivl om at det vil kræve omlægninger af vores forretning. Hans Henrik var inde på flere af dem, nemlig de transformationer i virksomheden vi allerede har sat i gang. Derfor vil vi også investere yderligere i fremtidens teknologier allerede i 2018. Her bag mig ser I en illustration af hvordan vi forventer at øge investeringsniveauet grupperet indenfor tre områder. Udover udvikling af selvkvørende løsninger og digitale services så forventer vi at øge vores investeringer i salg og service med nye globale kundesystemer samt en markant opgradering af hele it-området. Men når det er sagt så bliver vi også nødt til at være tålmodige, for den umiddelbare effekt af disse investeringer kommer ikke nødvendigvis til at ses allerede i 2018. De baner dog vejen for vores vækst og indtjening på både mellemlang og lang sigt og de lægger fundamentet for den fremtidige værditilvækst, de er vigtige.

De transformationer vi har sat i gang og vores investeringer af fremtiden afspejles derfor også i vores forventninger til 2018. Vi har beskrevet 2018 som et transformationsår for Nilfisk. Vi fokuserer på implementeringen af Nilfisk Next strategien og samtidig afsætter vi ressourcer og gennemfører investeringer for at opbygge fremtidens rengøring. Den organiske vækst forventes at være mellem 3 og 4 %. Det afspejler vores forventninger om en positiv effekt fra vores vækstinitiativer og et fortsat gunstigt makroøkonomisk miljø. Vores forventninger på mellemlang sigt, og det er de her forventninger som vores betingede aktieprogram jo er koblet op til, de er fortsat uændrede og her forventer vi en organisk vækst på mellem 3 og 5 % i perioden 2020 og 2022. EBITDA-marginen før særlige poster forventes at være på mellem 11,5 og 12 %, effekten af vores besparelserprogram vil have en fortsat positiv indvirkning på vores marginer og vil delvist finansiere fremtidige investeringer i nye teknologier. Forventningen på mellemlang sigt er uændret på 13 – 15 % inden for perioden 2020 til 2022, altså også et markant løft. På afkast for den investerede kapital forventer vi ligeledes uændret at ligge over 20 % inden udgangen af 2022. Så det siger sig selv at opsplittningen af NKT og børsnoteringen af Nilfisk som et selvstændigt børsnoteret selskab ikke var nogen afslutning på en rejse, tværtimod. Vi anser det for begyndelsen på et nyt og stærkt kapitel i dansk industrihistorie og en mulighed for at realisere, i dette tilfælde, Nilfisks potentiale og dermed skabe betydelig værditilvækst. Rejsen for Nilfisk er lige begyndt og vi glæder os til at fortsætte den sammen med jer.

Inden jeg slutter herfra, vil jeg gerne rette en stor tak til medarbejderne i Nilfisk. De knap 5.800 Nilfisk-kolleger over alt i verden har ydet en kæmpe indsats og en prisværdig indsats og alle har bidraget til skabelsen af det Nilfisk vi ser i dag. Også en tak til vores loyale kunder over hele verden der også spiller en rolle som gode partnere, der får os til at udvikle vores forretning. Og sidst men ikke mindst tak til jer aktionærer i Nilfisk. I viser tillid og I viser opbakning til Nilfisk og I har støttet os i den spændende rejse, der i 2017 kulminerede med børsnoteringen. Tak for det og tak for ordet.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja tak. Dette dækker så de første fire punkter på dagsordenen, dvs. bestyrelsens beretning, fremlæggelsen af den reviderede årsrapport for 2017 til godkendelse og forslaget til resultatdisponering. Vi skal for god ordens skyld nævne, at der jo er givet det vi populært kalder en blank påtegning af Deloitte i årsrapporten, det fremgår på side 129, hvis nogen har lyst til at se det. Og så er jeg ellers kommet der til, at jeg nu vil åbne for spørgsmål og kommentarer. Der er allerede et par aktionærer der har bedt om ordet. Det er først ATP og så er det Dansk Aktionærforening. Og hvis der er andre der ønsker ordet, så vil jeg bede om at de lige henvender sig ved skranken herovre. Der sidder Emilie, i den hvide bluse, og vil tage imod jeres adgangskort så I lige kan blive ordentligt præsenterede, og vi ved hvem det er der kommer på talerstolen. Men først Claus Wiinblad fra ATP.

Spørgsmål og svar

Claus Wiinblad

Tak for ordet. Mit navn er som sagt Claus Wiinblad og jeg kommer fra ATP. Jeg vil gerne starte med at takke for formandens og den administrerende direktørs gode beretning og fremlæggelse af regnskabet for 2017. Det er positivt at se at den organiske salgsvækst endte i den øvre ende af det lovede interval på 2- 4 %, og det er specielt positivt at se, at væksten lå over 5 % i de vigtigste segmenter herunder EMEA og Americas. Jeg vil gerne rose for gennemførelsen af spaltningen af NKT, i kabelforretningen NKT og i Nilfisk. Spaltningen blev godt modtaget, og blev, i mine øjne, gennemført på en rigtig god måde. Blandt andet blev der afholdt en god og informativ kapitalmarkedsdag som optakt til spaltningen. I mine øjne er der ingen tvivl om at spaltningen var en god beslutning. NKT og Nilfisk står overfor nogle meget forskellige problemstillinger, og jeg synes det er vigtigt for os som investorer, at vi specifikt kan tage stilling til investmentcasen i hver af de to selskaber, og de forskellige problemstillinger selskaberne står overfor. Nilfisk står overfor en specifik, blandt andet en specifik, som formanden var inde på, nemlig spekulationen omkring en mulig fusion med den store amerikanske konkurrent Tennant.

Det eneste jeg vil sige omkring det, det er at den spekulation har været et tema som har været aktuelt stort set lige siden jeg begyndte at følge NKT for rigtig mange år siden, og det er også noget som vi ofte hos os har debatteret og synes at det giver en rigtig god industriel logik, hvis det kunne lade sig gøre. Men at spekulere i om det rent faktisk på et eller andet tidspunkt kan lade sig gøre, det har jeg ikke noget bud på – andet end at sige at spaltningen af NKT og Nilfisk sandsynligvis har været en vigtig katalysator for at de her spekulationer er blomstret op igen på det her tidspunkt. Så der har vi da en konkret effekt af spaltningen. Et andet tema som tiltrækker sig opmærksomhed er indsatsen inden for robotter. Det er positivt at se at Nilfisk, med horizon-programmet og udviklingen af Liberty A50, har taget et vigtigt skridt fremad mod automatiserede rengøringsmaskiner. Og det er mit indtryk at Nilfisk rent faktisk er et godt stykke foran konkurrenterne på det her felt. Så selv om det er "early days" er det et område som på sigt virkelig har potentiale for at transformere brugen af rengøringsmaskiner.

Der er også fremsat et nyt forslag til incitament-program, som jeg gerne vil knytte en kommentar til. Jeg værdsætter at programmet er baseret på betingede aktier frem for optioner, som det var i det gamle program, og endvidere så sætter jeg også stor pris på at der er indført en øvre cap på den potentielle værdi som det langsigtede aktieprogram kan have, på det tidspunkt hvor aktierne vester. Det er også min opfattelse at der er ganske få danske selskaber som egentlig opererer med det her, og det er faktisk noget vi sætter stor pris på, hvis det blev mere bredt almindeligt at bruge. Endvidere så har jeg forstået er der tale om nogle relativt krævende KPI'er – Key Performance Indicators – i både det kortsigtede og det langsigtede program, hvilket absolut er værdsat. Den absolutte lønramme i programmet er imidlertid relativt høj i forhold til selskabets størrelse. Det er derfor vigtigt for mig fremadrettet at det også er tydeligt i den rent faktiske udmåling af programmet, og de faktiske tildelinger, at der rent faktisk er tale om skrappe krav. Med de ord vil jeg gerne ønske ledelse og medarbejdere held og lykke med arbejdet i 2018. Tak for ordet.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja tak, der var ros til selskabet, nogle betragtninger – jeg ved ikke om det påkalder sig lidt bemærkninger fra formanden – det gør det.

Jens Due Olsen

Tak Claus Wiinblad ATP for anerkendelsen af vores handlinger i 2017 og herunder også gennemførelsen af børsnoteringen. Det er jo ganske omfattende arbejde at lave en børsnotering og det drømmer man nok ikke om før man går det igennem, så vi har rigtig mange medarbejdere som har arbejdet hårdt og længe på det her, så jeg vil lade din anerkendelse gå videre. Det er jeg sikker på vil blive værdsat, så tak for det. Jeg er også glad for du støtter logikken bag, og noget af logikken ser vi jo allerede nu og den interesse der er for os og de muligheder der ligger i måske sammenlægning med andre osv. osv. Også tak for at du støtter erstatning af optionsprogrammet med de betingede aktier. Og du har fuldstændig ret; formålet er jo at sikre nogle ambitiøse mål som vores ledelse og vores selskab skal løbe efter og dermed at sikre en tættere kobling mellem de strategiske målsætninger og så værdien af de tildelte aktier. Og også at sikre symmetrien mellem aktionærernes afkast og ledelsens langsigtede aflønning. Jeg vil godt sige at værdien af de aktier vi tildeler det svarer jo præcist til værdien af de tidligere programmer, så det er ikke sådan at vi giver mere, og betingelsen bliver relativt skrappe mål for performance på mellemlang sigt og det er også en måde at sikre at de her langsigtede udmeldinger vi har, at det også reflekteres i vores incitamentsaflønninger, hvilket jeg også tror vil finde sted i flere og flere selskaber. Det er faktisk sådan at inden for et par år, så skal man argumentere for i sin årsrapport hvordan ledelsesaflønningen hænger sammen med de strategiske målsætninger. Så det er noget vi begynder at gøre hermed. Så tak for det.

Nu er generalforsamlingen tit en envejskommunikation fra aktionærer til selskabet, som vi så svarer på, men jeg vil godt have lov til at give lidt den anden vej. Og jeg vil gerne lige begrunde det et kort øjeblik. Altså, vi er i en situation i dag hvor flere og flere af jeres og vores og mine pensionspenge de bliver forvaltet af såkaldte porteføljeforvaltere, og mere og mere af det ligger hos porteføljeforvaltere, som man har meget lidt dialog med. Og mange af de her porteføljeforvaltere de bliver målt på afkast måske på kvartalsmæssig basis eller på helårsbasis. Og vi måler jo også lidt os selv en gang om året når vi står her og fortæller hvordan det går i selskabet – det skal vi sådan set også – men som selskab kan vi ikke investere, hvis vi hvert kvartal skal stå på mål for om den investering rent faktisk også virker. Vi er nødt til at have det lidt længere sigte, også når vi fx investerer i nye teknologier som Claus Wiinblad også sagde. Så i en situation hvor flere og flere af vores investorers mandater ligger hos eksterne porteføljeforvaltere, som sidder med så mange mandater, at de har svært ved at følge med i hvad der foregår i de enkelte selskaber, så bliver mange af de her mandater, til at stemme på generalforsamlinger, de bliver givet til de såkaldte Proxyadvisers – og det skal jeg ikke kritisere fordi Proxyadvisers sætter sig trods alt noget mere ind i tingene end mange af de eksterne porteføljeforvaltere gør. Men det betyder for os som selskab, at hvis vi gerne vil have en strategisk dialog med vores aktionærer, hvor vi kan sikre at sporene ligger nogenlunde lige, med hensyn til hvor meget vi kan investere, og hvor vi investerer, og hvad vi gerne vil på sigt, så kan det være svært at få denne her strategiske dialog. Og den har vi brug for hvis vi skal udvikle selskabet, for aktier for os det er lange penge, det er ikke penge der bliver hevet ud hvert eneste kvartal. Så tilbage til det jeg gerne ville sige, Claus, og det gælder både Claus og flere af vores andre store investorer, den dialog vi kan have med jer, og den form for aktivt ejerskab som I udøver, det er lige præcis hvad vi har brug for her i selskab. Så tak for det – bliv endelig ved med det.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja tak, så er næste indlæg fra Dansk aktionærforening, Karsten Kristiansen.

Karsten Kristiansen

Ja tak for ordet, jeg hedder Karsten Kristiansen og repræsenterer Dansk aktionærforening. Først vil jeg gerne takke formanden for en god beretning, men jeg har også lidt spørgsmål, som jeg vil glæde mig til et svar på. Jeg vil gerne rose Nilfisk for en god årsberetning, som er en kort og klar beskrivelse af de forventninger til de økonomiske resultater i 2018 og fremadrettet. Det er et af Dansk aktionærforenings fokusområder her på årets generalforsamling. Når jeg ser på udviklingen, over de seneste fem år, ses der en pæn vækst i salget på niveau med de målsætninger der har været ridset op, og det er jeg glad for at se. Derimod synes jeg at jeg ser en knap så pæn udvikling når jeg ser på bundlinjen. Resultatet i både 16 og 17 har været negativt påvirket af nogle engangsposter i niveauet 20 millioner Euro, som også har været hovedårsagen til den ikke så gode resultatudvikling. Der gives en

god beskrivelse af disse poster i regnskabet, men jeg vil nu alligevel spørge om vi kan forvente at sådanne løbende poster vil gentage sig i samme niveau de kommende år, men med nye forklaringer.

Det kunne eksempelvis være det program der hedder Nilfisk Next, eller om de her engangsposter vil svinde ind til et minimalt niveau. Den næste ting jeg vil kigge på det er vores salg, hvordan det fordeler sig på det globale plan. For når jeg ser på hvordan vores salg fordeler sig i verden, så sker 69 % af salget af de 1082 millioner Euro i bare 10 lande, selv om Nilfisks produkter sælges i mere end 100 lande. De resterende 31 %, eller 331 millioner Euro, skal dermed fordeles ud på mere end 90 lande, hvor Nilfisk har egen selskabsrepræsentation i 35 af disse lande. Det er ikke mange millioner Euro i salg pr. land. Så derfor vil jeg spørge; kunne vi ikke få noget mere vækst i salget i disse lande – jeg synes der må være et pænt potentiale der. Derudover synes jeg også at det er lidt tankevækkende at 52 % af salget fordeler sig på bare fire lande – Tyskland, USA, Frankrig og Storbritannien. Jeg synes det tegner et billede af et Nilfisk der er afhængig af nogle få store markeder. Det er fint med lande hvor man har et godt og stort salg og hvor Nilfisk står stærkt, som eksempelvis Tyskland, men jeg ser også en vis risiko ved det. For nogle år siden oplevede vi at Nilfisks salg og resultatet blev negativt påvirket af organisatoriske udfordringer i vores tyske salgsorganisation. Derfor synes jeg det ville være en god udvikling hvis vi kunne få gang i markeder hvor vi ikke er så stærke i dag, så vi bliver mindre følsomme over for en eventuel negativ udvikling på nogle af vores hovedmarkeder – det er også et syn som jeg håber at Nilfisk vil dele med mig. Og med disse kommentarer og spørgsmål vil jeg gerne sige tak for ordet.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja, tak til Dansk Aktionærforening, vil formanden svare på spørgsmålene?

Jens Due Olsen

Tak Karsten Kristiansen fra Dansk Aktionærforening for ros for vores informationsindhold og også for et fortsat engagement og gode spørgsmål, som jeg skal prøve at svare på her. Det første spørgsmål det vedrørte poster af engangskaraktter og det er rigtigt, altså når vi har de her poster af engangskaraktter så er det såmænd ikke for at – det er heller ikke det du siger – men det er ikke for at forsøge at skjule hvad vi egentlig tjener af penge, det er mere for at I som investorer bedre kan forholde jer til om det her er nogle omkostninger, som går igen år efter år efter år, eller er det omkostninger der er bundet op på en konkret aktivitet som forsvinder, så hvad er den underliggende indtjening egentlig. Og det er rigtigt – størrelsen af vores engangsposter har været væsentlig påvirket af de strukturelle forandringer Nilfisk har gennemgået de seneste år. Blandt andet har der været omkostninger forbundet med spaltningen fra NKT, og så har der været omkostninger forbundet med de restruktureringer vi har gennemført som en del af vores strategiprogrammer – altså Accelerate Plus besparellesprogrammet. Vi forventer jo også at 2018 er et transformationsår, og vi har jo stadig en hale af de her omkostningsbesparelsesinitiativer som ikke er gennemført endnu - det var her vi ville være nået knap 20 millioner i runrate på nuværende tidspunkt, hvor vi skulle op på de her 35 millioner pr. 2020, så derfor kommer der stadig nogle engangsomkostninger. Og derfor kan der også være engangsomkostninger på et relativt højt niveau også i 2018. Når det er sagt, så er det jo netop tanken at de her poster skal være af engangskaraktter og derfor er det noget der kommer, men forsvinder igen, og derfor skal det ikke fortsætte i lang tid.

Det andet spørgsmål det vedrørte koncentrationen af vores omsætning på lande, om det var et aktiv eller et passiv for selskabet. Og det er jo helt rigtigt at kigger man på de – jeg tror det var de fire store lande du nævnte, altså USA, Tyskland, Frankrig og England som geografiske områder, så udgør det lige godt og vel halvdelen af vores omsætning – jeg tror hvis man tog hvad BNP ud af verdens BNP udgjorde for de her områder, så var det nok snarere – hvad ved jeg – 30-31 % måske. Så vi er måske overrepræsenterede i de her lande. Men det er jo også de her lande hvor man køber mere rengøringsudstyr pr. indbygger end man gør i mindre industrialiserede markeder, så derfor vil vi nok have en større del af vores omsætning i de her lande. Når det er sagt, så fokuserer vi jo ikke bare på at fastholde vores markedsandel i de her lande, men vi fokuserer i høj grad på at investere i markedsadgang i de lande som vi ser vokser meget, og jeg kan fx sige, at i Kina havde vi 10 % i vækst, eller vi havde over 10 %, vi havde en tocifret organisk vækst sidste år. Så Kina er fx et meget vigtigt område for os. Så ja, at det er geografisk koncentration er egentlig ikke rigtigt, det er relativt højere i de her fire lande, men altså ikke noget der bekymrer os, tværtimod. Og det er lidt naturen af de markeder vi opererer i - og så skal jeg også sige, at man kan også skære det på en anden måde.

Ser vi på vores 10 absolut største kunder, som jo også opererer på tværs af geografier i Nilfisk og ser hvor stor en andel udgør de ti største kunder af vores omsætning, så er det faktisk 10 % af vores omsætning de udgør. Så vi synes vi har en meget, meget bred diversifikation af vores salgsindsats. Og i øvrigt også hvis I kigger i regnskabet, og ser på hvad taber vi egentlig på udestående debitorer – det er også en indikation af at man har en god spredning – jamen så er det meget, meget lidt fordi vores kundespredning er så stor som den er. Vi er ikke afhængige af kreditrisiko hos nogle enkelte kunder, så jeg kan godt forstå spørgsmålet, men vi er egentlig godt tilfredse med den diversifikation vi har, både på geografi og på kunder. Og der er sagt så

forsøger vi selvfølgelig at vokse de markeder hvor væksten er højst, og det er typisk de markeder der ligger lige inden de går fra måske at være det man kalder en developing economy, til at være en developed economy, det er nok der væksten for os er den største. Ja, det tror jeg var spørgsmålene. Tak for interessen.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja, tak for det. Så er næste taler Bjørn Hansen. Velkommen herop.

Bjørn Hansen

Ja, jeg vil starte med at sige tillykke og jeg synes at Jens Due fremlægger det godt. Jeg kan også lide hans måde med de nye lønprogrammer, at vi sætter proppen lidt i flasken og koncentrerer os om firmaerne, og jeg går ud fra, at når der er lønforhøjelse til bestyrelse og direktion, så bliver der også til aktionærerne – at det følges ad. Det tror jeg at den er ved at være der. Jeg har også bemærket mig, at vi har fået en rigtig god mand i bestyrelsen, han er tilmed svensker, det er jo et plus, det er den ene halvpart af Knold og Tot, Rune og han kan noget og jeg tror han kan få det her til at udvikle sig – for der har været mange gode mærker i det svenske industrieventyr, og industrien har altid været bedre og hurtigere på vingerne i Sverige end i Danmark. Vi er jo nordens hollændere til handel. Og handelen har vi og vi har altså også nogle opfindere og nogen af dem, det var altså Nilfisk. H.P. Prior, han grundlagde blandt andet NKT, og det har jo så været med i familien, og mit første spørgsmål til Jens det er sådan set at efter NKT har modtaget erstatning fra Rusland, efter Sovjet brød sammen for Boris Jeltsin, er der nogle af de penge – hvor er de blevet af? De er ikke røget til Den Danske Bank i Letland eller Nordea, men de er kommet ind og arbejde for aktionærer osv. Jeg vil gerne vide – for jeg her ikke rigtig kunne finde ud af det. Det var den ene ting.

Så har vi det der hedder jeres it – det har vi været en del inde på, og det har I haft chancen for lige at se igennem, og der har jeg jo printet ud fra Nilfisks hjemmeside. Den første side den viser – jeg troede det var en møbelfabrikant – og al teksten den er væk, og den er taget fra jeres egen hjemmeside, og den er taget d. 23/3 og der er seks sider fremefter, og det tror jeg at I kan gøre meget bedre, og jeg ser allerede at der er i hvert fald sket måske et løft – jeg ved det ikke måske på grund af at jeg kritiserede det sidste år for NKT – for det er bedre så der ligger også noget med her. Og nu ser jeg jo alle de millioner Euro der skal investeres i det, men Nilfisk har verdensnavnet, Nilfisk det ville man ikke rigtig høre over sidste år, men jeg mente at det skal stadig være en sammentrækning, men de har tilsammen en god styrke og jeg kan ikke se hvorfor at det skal holdes skjult. Jeg kan godt forstå at det skal holdes adskilt, så vi ved det der det er støv og det der det er jernstøv. Det kommer fra skruer og søm, og det der det kommer fra vacuumcleanere. Nu står der jo meget på engelsk og jeg bemærker mig, at noget af det det er noget halv-sludder, men noget af det det er såmænd ganske udmærket, så jeg forstår stadigvæk at der kommer lidt noget enkelt noget - her er det produkt, et billede - ikke af en stol – men altså at den vacuumcleaner og så deres historie, for det elsker amerikanerne. Så der skal i vise den fra 1800 eller nittehundrede og noget, og jeg kan godt huske at min mor og far havde sådan en og da den havde kørt i 15-20 år, så var Nilfisk næsten gået neden om og hjem for der var ikke nogen reparationer på den, så blev den sørme sendt op i sommerhuset, og det var min bror og jeg sgu ikke så glade for, så vi prøvede hele tiden – men møget virkede hele tiden – og den næste den kørte jo, og den var lidt større og det var også en Nilfisk. Så tror jeg i et anfald at min far han sagde: ”nu skal vi have en svensker” og jeg tænkte at bare det var en kvinde, men det var det ikke.

Det var altså en ny støvsuger, og jeg kan ikke huske, men det ved du Rune, at lige i nærheden af Swedish Match i Jönköping at de blev lavet af Husqvarna, Electrolux eller hvem det var, men de kunne altså også lave noget. Her har de måske været foran, jeg håber at de bevarer deres ledende position, og de skal helst kunne holde i hvert fald ti år, så det ikke er noget med at nå nu købte de sidste år og nu kan det ikke mere for nu det der elektroniske halløj det virker ikke, og nu kan den ikke regne på hjørner og så koster det it’et fire gange mere end støvsugeren for så er vi ikke godt kørende. Så er vi lige som visse bilfabrikker gjorde i 60’erne og 70’erne. De lavede nogle ganske gode biler, og alt var elektrisk, og lige pludselig så faldt din siderude ned, og den kunne ikke komme op, og så skulle man dreje, og så var det 4.500 for en lille elektromotor i stedet for en ny dør. Nu i dag, der har jo Hr. Trump hævet tolden, og det bliver især Kina, det er ved at udvikle sig, og det rammer nok mest NKT, men jeg tror såmænd også det kan ramme desværre jeres marked, selvom jeg har set i Chicago lufthavn nogle gode af jeres Nilfisk, og de var rigtig gode, fordi de kunne køre, det interesserer mig industrihistorie og så sagde de: ”Dansk, nej det er amerikansk”. De ved ikke hvor det kommer fra, så derfor er det vigtigt, med lidt historie til dem. For så køber de det – de kan godt lide skandinaviske produkter. Altså bare sådan en reklame der var engang om Volvo og Saab i Californien. Der sad en mand på en dør, man åbnede døren på den svenske bil og så sagde han: ”Ja, den holder”. Det varede ti sekunder, og så blev der vist en anden bil, og der var mærket væk, og der forsvandt døren – den var amerikansk.

Du kan tro at Ralph Nadeau som ingeniør fik lavet om på det. Jeg håber at det her selskab – jeg forstår i stadigvæk har Nimbus mærket, og jeg ved ikke hvad der er sket med det for der var, og det har der ikke rigtig været nogen der har opfattet, men der er blevet lavet en aftale tidligere, den er fra 2016 og det var mellem Claus Støvlebak Clausen fra Grenå, han ville godt lave sådan en motorcykel, men hvorfor ikke få noget royalties fra det. Royalties er altid godt og så vidt jeg ved er det så ikke rubrik 114 hos Skat – og det er skattefrit. Vi har haft en del problemer skattemæssigt, og det står i mine spørgsmål, og det har taget lang tid at gennemføre det, og få det splittet op, og jeg ved ikke rigtig hvorfor, men Den Danske Bank sagde til mig, Nordea sagde noget hen ad samme sang, at det er Skat der, for vi kan ikke blive enige om kurserne. Så tænkte jeg: "Hvad for noget" og der må jeg indrømme, der manglede jeg din e-mail Jens. For altså det tog lang tid og jeg sagde: "Nu tager vi halvt og halvt" og jeg ved ikke engang om man havde valget. Men det er ret vigtigt at I kommer godt fra start og jeg kan se i hvert fald at Nilfisk kan komme rigtig godt fra start, og det glæder mig, og jeg håber også NKT – det er to dejlige industrilokomotiver i Danmarks historie. Tak for ordet.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja tak for det – også her ros til selskabet, nogle spørgsmål og lidt industrihistorie. Formanden Jens Due Olsen

Jens Due Olsen

Tak for et godt indlæg, og også tak for støtten til ændringen i vores vederlagsprogram, og så også de pæne ord til Anders Runevad – jeg kan se han sidder og rødmer her på første række – og vi er også glade for vores svensker vil jeg godt sige. Jeg må indrømme, jeg var faktisk ikke klar over at vi havde fået penge i forbindelse med en eller anden form for ekspropriation fra Rusland, men i det omfang at der er kommet penge ind i selskabet, så er der jo kun to måder de kommer ud på: det ene er at vi bruger dem til at skabe værdi, og det andet er at vi giver dem ud i dividender. Så jeg er sikker på, at har vi fået penge, så er de investeret i virksomheden på den bedst mulige måde. Din bemærkning om hjemmesiden, jamen de er taget godt imod, og jeg kan fortælle vi har lige ansat, eller vores nye Chief Marketing Officer er lige tiltrådt, og hun er i gang med en overhaling af hele det her område. Så jeg er sikker på at dine oplevelser også er delt af andre, og jeg kan også fortælle at det er noget vi gør noget ved, så point well taken. Vi er i gang. Så kan jeg faktisk ikke rigtig lide at du nævner en af vores konkurrenters produkter, her oppe fra talerstolen.

Det giver sådan en ubehagelig fornemmelse, men i det her tilfælde så kan jeg faktisk godt forstå, at du er begejstret for produktet, fordi jeg kan fortælle dig, i det her lukkede rum, at det faktisk er os der laver det for dem. Told i USA, det er jo rigtigt, det er jo en udfordring for os alle sammen og der sker jo noget nyt her hver dag, og vi får faktisk god feedback for vores skandinavisk udseende produkter, men jeg kan fortælle at vi faktisk producerer dem i USA. Så vi er for alle praktiske formål også at betragte som en amerikansk producent, og vi er en amerikansk virksomhed når vi er i USA, og vi opererer amerikansk, med amerikanske medarbejdere, og med amerikansk kultur – så på den måde så er vi både, kan man sige, inden for og uden for murene. Og det er vigtigt hvis man vil være i det marked. Så er der et spørgsmål om Nimbus. Nimbus er faktisk et stærkt brand. Og det er rigtigt, at der har været flere som gerne har villet udnytte det her brand. Jeg vil helst ikke kommentere på de forskellige og mulige samarbejder der er, andet end at vi værner om Nimbus-brandet, og jeg er sådan set ikke villig til at give det ud til hvem som helst. Og det sidste spørgsmål, det er det der vedrørte hvad der sker skattemæssigt med skattebehandlingen af NKT-aktier, NKT Holding-aktier, som nu er blevet til NKT-aktier og Nilfisk-aktier. Og nu Skat det er jo et meget individuelt spørgsmål, så jeg vil prøve at svare på det generelt ud fra en privataktionærs synspunkt. Det er sådan at Skat har givet tilladelse til såkaldt succession, og det vil sige at den oprindelige anskaffelsessum man har haft, for NKT Holding-aktien, den stadig gælder. Det store spørgsmål er så, hvordan den oprindelige anskaffelsessum bliver fordelt på de to nye aktier. Og den bliver forholdsmæssigt fordelt i forhold til den kurs der var på tidspunktet for børsnoteringen. Så lad mig nu lave et simpelt eksempel. Lad os sige at man har købt aktien i NKT Holding for 100 kr. i sin tid, og de to nye aktier der kommer ud af det blev børsnoteret på henholdsvis kurs 300 og 200, det er 500 i alt, så vil, lad os nu sige at det var NKT som havde anskaffelsessummen på kurs 200, så vil to femtedele af den oprindelige anskaffelseskurs, og det vil sige 40 kr. af de 100, kunne henføres til NKT-aktien og tre femtedele, de 300 kr. ud af de 500 kr., og det vil sige 60 kr. ud af de 100, ville kunne henføres til Nilfisk-aktien. Nu er der ikke nogen af de finansielt kyndige der sidder og nikker her, men det er sådan det er. Og vi kan tage det bagefter hvis det var uklart. Men tak for rosen, tak for ordene og tak for interessen.

Jørgen Kjergaard Madsen

Tak for det. Jeg har ikke umiddelbart flere på talerlisten, men - jo der kommer en aktionær her.

Jan Steen Knudsen

Mit navn er Jan Steen Knudsen. Tak for præsentationen, den gav mig lige anledning til tre kommentarer, hhv. kommentar/spørgsmål. I den allerførste start så man en kurve over aktiekursens udvikling sammenholdt med C25 Cap, og når man sidder og ser sådan en kurve så synes jeg ligesom at, det kan godt være jeg er lidt nørdet, men jeg synes det var en mærkelig kurve. Fordi at de vandrette felter, der havde man fx sit 25 Cap, så et felt det var kun 2 % på C25 Cap, men et felt fx for kurs 300-350 det var 16 % på Nilfisk-aktien. Dvs. at man undertrykker faktisk den volatilitet man ser på de Nilfisk-aktier med en faktor 6 til 7/10 stykker, afhængig af hvor det er vi ligger. Så det er mere – jeg har aldrig set sådan en kurve før – altså det er mærkeligt at man ikke starter lige som index 100 eller et eller andet. Altså, den kurve giver jo indtrykket af at Nilfisk-aktien faktisk har varieret mindre end C25 Cap og det er jo ikke tilfældet. Men det var bare en sidebemærkning, det sprang bare i øjnene.

Det var den ene ting. Den næste ting er så at den bonus man overvejer at betale til direktøren, der sad jeg selvfølgelig og tænkte at den der langsigtede målsætning om at EBITDA skulle op på 13 og 15 % for 2020, der sad jeg og tænkte, at hvis jeg havde siddet i bestyrelsen, så tror jeg måske jeg havde sagt, at når vi når den nedre del, de 13 % i den EBITDA så får vi den der bonus på 40 %, det tror jeg, jeg havde sagt. Og så den næste ting det var så et spørgsmål til ændringen i aktieaflønningen – der går man så åbenbart fra aktieoptioner til betingede aktier, og man siger så at det kommer til at koste det samme. Så har jeg bare et spørgsmål og det er – ét er at det så koster det samme, men hvad betyder det i skattemæssige konsekvenser. Altså bliver det også det samme efter skat? Hvis nu vi antager at aktiekursen ligger på fx kurs 300, man uddeler nogle optioner – optionen beregner man så ud fra det Black and Scholes til 33 % af 300 kr. og det er 100 kr. – man siger man skal have for 1000 kr. og får 10 optioner, så vil man få for 1000 kr. Alternativt får man nogle betingede aktier på 300 kr. så får man 3,3 af dem, det er også 1000 kr. – jamen de to eksempler, som koster det samme, har de også de samme skattemæssige konsekvenser for selskabet. Altså, når man køber de der aktier til 300 kr. til optionerne, og så får man lov at købe optioner for 300 kr. måske fire år ud i fremtiden, hvor så forhåbentlig kursen ligger på 500 kr., jamen har det nogle skattemæssige konsekvenser for selskabet og hvis man laver betingede aktier er det så de samme skattemæssige konsekvenser. Så jeg tænker mere sådan som aktionær, så er det jo det der er tilbage efter skat der betyder noget for os, så ét er at det måske er det samme før skat, men er det også det samme efter skat. Tak.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja tak, tre konkrete spørgsmål i noget forskellig retning. Jeg ved ikke om formand Jens Due Olsen vil håndtere det?

Jens Due Olsen

Det er nogle gode spørgsmål Steen Knudsen. Det første spørgsmål – det kan være vi lige kan kalde den op på skærmen her, så vi alle sammen kan følge med. Det var om aktiekursen. Det var nogle sjove kurver – det var nu ikke et spørgsmål - men jeg kan godt følge hvad du siger, og mens vi lige venter på den kommer op. Vi ser på denne her graf udviklingen i Nilfisks aktiekurs, det er så målt på den ene aktie, og så ser vi udviklingen i indexet, OMX C20, det har vi her, det ser vi på den anden akse, og pointen er sådan set, at fordi at skalaen på de to aktier er forskellige, så kommer udviklingen i Nilfisk til at ligne en mere vandret kurve end udviklingen i OMX C25 indexet, og det er fuldstændig rigtigt, hvis det er udsving man gerne vil kigge på, så bliver det et fordrejet billede. Og vores tanke var egentlig ikke at vise udsving her, det var sådan set bare at vise at vi har klaret os bedre end indexet i denne her periode. Det er fuldstændig rigtigt, at det kunne vi godt have gjort bedre, ved at gøre skalaen lidt større på venstre-aksen hvor Nilfisk er målt, så pointen her var bare at vi gerne ville sige at vi har gjort det relativt godt, og det har vi sådan set stadigvæk.

Godt. Bonusordningen – jamen jeg kan godt forstå din bemærkning og lad mig prøve måske at forklare det lidt mere. I vores ledelseskontrakter, der indgår en fast løn og der indgår en kortsigtsbonus og så indgår der en langsigtet bonus i form af, hvis vi nu tilbyder programmer. Så man kan sige under normale omstændigheder, da Hans Henrik var blevet ansat, der ville vi have kunnet give ham et aktieprogram på 35 % af lønnen. Det har han ikke kunnet få, fordi vi var ikke villige til at udstede under de gamle programmer, vi ville gerne afvente at I aktionærer havde godkendt det nye program. Så Hans Henrik har sådan set ikke fået aktier inden børsnoteringen, hvilket han, i det omfang vi giver aktier, skal have i sin kontrakt.

Det er altså en værdi, der er blevet holdt væk. Og så kan man sige, så er det – det er jo store penge det her, så det er jo altid svært at argumentere fuldstændig nøgternt omkring det – men det er ret usædvanligt at bringe en ny direktør ind, som skal sætte retningen i en børsnotering, uden at have noget som helst incitament i det. Og vi synes at Hans Henrik har gjort et godt stykke arbejde og vi har ikke kunnet give ham de aktier han normalt ville få – han sagde faktisk farvel til et aktieprogram der hvor

han kom fra – og derfor synes vi at vi er nødt til at kompensere på en eller anden måde og også anerkende den indsats der er givet. Og det er så det vi foreslår. I øvrigt tror jeg det er, nu har der været mange grunde til at Hans Henrik ikke har kunnet købe aktier i vores selskab, men tanken er sådan set at det her bliver brugt til at købe aktier for. Så var det sidste spørgsmål, det er: denne her udgift er det den samme før og efter skat? Jamen det kommer selvfølgelig lidt an på hvad de her programmer bliver til. Jeg tror når man giver optioner – nu bliver det lidt teknisk – men optioner har den karakteristika, at de er lidt mindre værd end en aktie, og derfor er man nødt til at give nogle flere, for at give samme værdi. Det betyder at hvis aktiekursen stiger, så kan man tjene rigtig gode penge hvis man får optioner, omvendt taber man ingenting hvis optionerne ikke har en værdi. Og der synes vi at der er en asymmetri med jer aktionærer, fordi når man har en aktie, jamen så vinder man jo hvis den aktie tjener i værdi, men man taber jo også hvis den aktie taber i værdi. Så der er en anden profil på optioner end der er på aktier.

Vi vil gerne have at vores ledelse også har en smerte hvis aktiekursen falder, og det gør vi i form af aktier. Og derfor er det vi gerne vil give aktier i stedet for optioner. Så der er sådan set et mindre stigningspotentiale, men det har jo stadig en værdi hvis aktien falder, hvis man altså har optjent de aktier. Men vi synes det skaber en bedre symmetri med den værdi og den værdiskabelse og de tab som aktionærer også kan have. Så kommer det her til at koste det samme? Det kommer så lidt an på i hvilken retning selskabet går. Men i princippet så er udgiften til et aktieprogram, eller et optionsprogram, det skal udgiftsføres som en lønomkostning henover den periode hvor det optjenes. Og det bliver en almindelig lønomkostning for firmaet, som jo er fradragsberettiget. Så i princippet vil udgiften blive den samme, men da profilen er lidt forskellig vil profilen også efter skat blive lidt forskellig. Da gevinstprofilen kan være forskellig, kan der altså godt være forskelle. Jeg håber det forklarer det. Tak.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja tak. Jeg skal høre om der er andre der ønsker ordet med spørgsmål eller bemærkninger? Det ser ikke ud til at være tilfældet. Så lægger jeg til grund at bestyrelsens beretning er taget til efterretning, at generalforsamlingen har godkendt den reviderede årsrapport for 2017, og at bestyrelsens forslag til resultatdisponering, nemlig at årets overskud det overføres til næste regnskabsår, det er godkendt.

Og det bringer os så frem til dagsordenens punkt 5. Det er meddelelse af decarge for bestyrelse og direktion. Vi skal høre om der er nogen der ønsker ordet her? Det er ikke tilfældet. Så tillader jeg mig at lægge til grund at generalforsamlingen har godkendt det forslag.

Så er vi fremme ved punkt 6. Det er bestyrelsens vederlag. Og det har formanden jo også i sin beretning lige kommenteret, nemlig at det er uændret, forslaget er uændret honorar i forhold til det foregående år. Vi skal høre om der er nogen der har spørgsmål eller bemærkninger til det? Det er ikke tilfældet. Så tillader jeg mig at tage det som udtryk for at det er godkendt af generalforsamlingen.

Det bringer os frem til dagsordenens punkt 7, valg af bestyrelsesmedlemmer, og her er forslaget, som også nævnt af formanden, genvalg af bestyrelsen. Jeg skal høre om der er nogen der har noget at ytre her, spørgsmål eller bemærkninger. Jeg skal også spørge om der er andre kandidater. Det er ikke tilfældet. Så er bestyrelsen genvalgt, tillykke med det.

Så er vi fremme ved dagsordenens punkt 8. Det er valg af revisor og her er bestyrelsens forslag at der er genvalg af Deloitte, og det er i overensstemmelse med revisionsudvalgets indstilling. Jeg skal høre om der er andre forslag. Det er der ikke. Så er Deloitte genvalgt – også tillykke her.

Det bringer os så frem til dagsordenens punkt 9. Det er forslag fra bestyrelsen eller aktionærer. Der er jo ingen forslag fra aktionærer her i år, men der er derimod tre forslag fra bestyrelsen, hvoraf de to forslag allerede er kommenteret og motiveret af formanden i forbindelse med hans beretning, og der går jeg ikke ud fra at der er behov for yderligere motivering af formanden nu. Så vi tager det første forslag her og det er forslaget til vederlagspolitik, som den er fremsendt og jeg skal høre om der er spørgsmål eller bemærkninger til den? Den har jo været delvist kommenteret i forløbet her, og der er også givet svar på nogle af de spørgsmål, der er stillet omkring den. Jeg tager det som udtryk for at generalforsamlingen har vedtaget det forslag med vederlagspolitik for selskabet, altså dagsordenens punkt 9a.

Så er der dagsordenens punkt 9b. Det er spørgsmålet om den ekstraordinære bonus, som også er redegjort for. Er der nogen yderligere spørgsmål eller bemærkninger til det, for nu er det jo det tidspunkt på dagsordenen, hvor det rent faktisk skal vedtages. Det har været nævnt et par gange. Det er der ikke, så er det forslag vedtaget og godkendt af generalforsamlingen.

Så har vi dagsordenens punkt 9c. Det er sådan et lidt mere standardforslag, nemlig at selskabet kan købe egne aktier op til et maksimum på 10 % og inden for en pris på maks. 10 % fra kursen på købstidspunktet, sådan som selskabets aktier er noteret på Nasdaq København.

Jørgen Kjergaard Madsen

Er der nogen bemærkninger eller spørgsmål til det? Der er et enkelt spørgsmål her. Værsgod Jens Frederik Demant

Jens Frederik Demant

Ja, mit navn er Jens Frederik Demant og jeg har været til generalforsamling her i dag kl. 11 i brødrene A & O Johansen. Og i dette selskab der havde man et lignende forslag om bemyndigelsen til generalforsamlingen. Jeg kan sige at jeg har aktier i omkring 60 danske selskaber, så jeg kender denne her bemyndigelse. Det der bringer mig herop, det er for at stille det spørgsmål. Jeg gjorde det i A & O Johansen, at jeg påskønnede at man undersøgte den bemyndigelse et år frem i tiden, men vi har været til andre generalforsamlinger og der, fx i forgårs var det i Kreditbanken i Aabenraa, søgte de den også om fem år. Så jeg spørger blot, hvad er begrundelsen for at det skal være fem år og man ikke bare kan nøjes med et år. Og så vil jeg da lige nævne, at man kan jo foreslå kun et eller to år, som en mindre del af det forslag der nu er fremsat af bestyrelsen, så det kan der eventuelt også stemmes om. Tak.

Jens Due Olsen

Tak Jens Frederik Demant. Når vi beder om bemyndigelsen for fem år, så er det sådan set alene foranlediget af at det er den maksimale bemyndigelse man kan få under lovgivningen. Og det er ikke sådan at, jeg tænker vel at det har vi ikke noget i mod at spørge aktionærene om hvert eneste år, men det er også simpelthen for at gøre det praktisk muligt at vi ikke behøver at have det på generalforsamlingen hvert år. Tanken er egentlig allermost at vi måske enten bruger lidt af de aktier til at afdække udgifter på vores betingede aktieprogrammer, eller nogle gange kan det være en fordelagtig måde at få pengene ud til aktionærene på. Så hvis vi har en større likvid beholdning end vores normale udbytter egentlig udgør, så kan det være en god måde at kanalisere udbytter tilbage på. Og skulle det vise sig at vi fik brugt denne her bemyndigelse hurtigere, jamen så vil vi gå ud og bede om en bemyndigelse igen. Så jeg hører hvad der bliver sagt og skal nok bringe spørgsmålet op igen næste år. Tak.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja, andre spørgsmål eller bemærkninger til det dagsordenpunkt her. Det er der ikke. Så lægger jeg til grund at det er godkendt af generalforsamlingen. Det bringer os så frem til dagsordenens punkt 10. Det er det sidste punkt, det er eventuelt. Og jeg skal høre om der er nogen der ønsker ordet her? Det er ikke tilfældet – det var tilfældet, undskyld.

Bjørn Hansen igen.

Bjørn Hansen

Jens du kom med den der kære kurs for det ene selskab og så OMX, men jeg ville sådan set hellere have at du kommer, det er rent skattemæssigt, for skat de kommer til en anden. For det er at de to selskaber og det er fra den dag vi går på børsen i oktober og så har vi bemærket den 31. december. Og 31. december, så er det de to kurser, det er ikke en blanding mellem A.P. Møller og Nets der nu er røget ud af hele halløjet. Ikke dem, kun de to. Og det vil Rune også synes vældig godt om, hvis han er svensk statsborger. Tak for nu.

Jørgen Kjergaard Madsen

Ja tak for bemærkningen her under eventuelt. Er der andre der måtte ønske en afsluttende bemærkning under eventuelt? Det er ikke tilfældet. Så er dagsordenen udtømt og jeg giver ordet tilbage til formanden, Jens Due Olsen.

Jens Due Olsen

Jeg vil gerne takke for god ro og orden og takke jer aktionærer og gæster i dag for debatten og for de gode kommentarer. Generalforsamlingen i dag er, som den første generalforsamling i det nye selvstændige børsnoterede Nilfisk, en vigtig milepæl i selskabets historie. Og jeg vil gerne takke for den fortsatte opbakning til bestyrelsen og til den rejse som Nilfisk er på. Det glæder vi os faktisk rigtig meget til. Og tak til Jørgen Kjergaard Madsen og til vores tolke og teknikere og medarbejdere som har sørget for at generalforsamlingen forløb godt. Der er nu mulighed for denne her fredag eftermiddag at mødes ude i foyeren hvor vi byder på et let traktement, og jeg vil gerne opfordre til at I kigger nærmere på den udstilling vi har lavet, som fortæller noget om

vores historie, men også om hvordan innovation har været en rød tråd igennem selskabets historie. Og så fortæller vi også noget om hvordan fremtidens rengøringsløsninger de udvikler sig. Bestyrelsen er lige væk et kort øjeblik og så kommer vi ned, og så vil vi rigtig gerne svare på spørgsmål i fald der er noget vi ikke har adresseret her på talerstolen i dag. Men tusind tak skal i have. Tak for fremmødet.