

Referat

Jens Due Olsen

Kære aktionærer.

God eftermiddag og velkommen til Nilfisks generalforsamling 2022.

Jeg hedder Jens Due Olsen, og er formand for bestyrelsen i Nilfisk. Vi er meget glade for endnu en gang fysisk at kunne byde velkommen her på Nilfisks hovedkontor til generalforsamlingen.

På grund af coronapandemien besluttede bestyrelsen, at generalforsamlingen, i både 2020 og 2021, skulle afholdes udelukkende som online-arrangement, men da restriktionerne i dag er ophævet i Danmark, så glæder det os endnu en gang at kunne byde de af vores aktionærer, der har besluttet sig til at møde personligt op, velkommen. Det er dejligt at se så mange af jer. Vi afholder også fortsat generalforsamlingen som et online-arrangement, og jeg vil derfor samtidig gerne byde velkommen til alle jer, der ser dette arrangement online. Den årlige generalforsamling afholdes på dansk, men vi bruger en oversættelsestjeneste, hvor det er muligt at læse eller at høre oversættelsen live, eller i form af en optagelse, hvis man vælger sproget engelsk. Når generalforsamlingen er slut, kan rapporten og præsentationen læses på Nilfisks hjemmeside sammen med andre relevante dokumenter.

I 2021 vendte Nilfisk tilbage til vækst, og inden det formelle møde starter, vil jeg gerne benytte lejligheden til at sende en varm tak til ledelsen i Nilfisk og alle medarbejdere og kollegaer. Alle har bidraget og ydet en stor ekstraordinær indsats igennem året for at skabe disse solide resultater. Det vender jeg tilbage til i min officielle rapport for året.

I år er Marlene Winther Plas, ligesom tidligere år, vores dirigent for generalforsamlingen.

Velkommen, Marlene. Jeg giver ordet til dig.

Marlene Winther Plas

Tak for det og tak til bestyrelsen for at have peget på mig. Det er min opgave som dirigent at sikre, at vi får en god generalforsamling i dag, og at alting går rigtigt til. Og derfor skal jeg lige starte med nogle få spilleregler. Som Jens sagde, så afholdes generalforsamlingen både fysisk og elektronisk. Og for dem, der deltager elektronisk, vil jeg opfordre jer til - og jeg vil faktisk sige, at I skal - skrive i chatten, hvis I har nogle spørgsmål, og der kan være en lille smule forsinkelse, men ikke meget. Men hvis I ikke lige kan nå at formulere et spørgsmål, så skriv, at I har et spørgsmål. Så venter jeg til det relevante dagsordenspunkt, så I kan nå at skrive jeres spørgsmål. Og for dem, der deltager fysisk, vil jeg sige: Hvis der er spørgsmål, så må I meget gerne gå over til Heidi, som sidder herovre, og give jeres navn. Og så vil jeg introducere jer, når I skal komme med jeres spørgsmål eller bemærkning, og komme her op på talerstolen.

Der bliver broadcastet live fra generalforsamlingen, som Jens sagde, og så vil jeg sige, at hvis I ikke har husket det allerede, så husk at slukke mobiltelefonerne, så der ikke er forstyrrelser. Der bliver lavet et referat fra generalforsamlingen både på dansk og på engelsk, og det vil jeg som dirigent godkende. Hvis der er nogen, der ønsker at forlade generalforsamlingen, skal I huske at afregistrere jer hos Computershare. Godt. Det næste, jeg skal som dirigent, det er at konstatere, om generalforsamlingen er lovligt indkaldt og beslutningsdygtig i forhold til den dagsorden, der er udsendt og i forhold til selskabets vedtægter. Kravene i punkt 7 i vedtægterne er opfyldt, og det kan jeg konstatere, fordi generalforsamlingen den bliver afholdt i Region Hovedstaden.

Generalforsamlingen afholdes både fysisk og elektronisk. Generalforsamlingen er indkaldt den 3. marts, som er tidligst fem uger og senest tre uger før generalforsamlingen. Og så er indkaldelsen bekendtgjort dér, hvor den skal bekendtgøres. Den er offentliggjort på selskabets hjemmeside, Nasdaq og fremsendt til e-mail til de aktionærer, der har bedt om det. Der er i indkaldelsen til generalforsamlingen oplyst, hvilket majoritetskrav der gælder. Altså dér, hvor der er kvalificeret krav, dvs. to-tredjedelskrav. Og det er punkt 10 B, C og D. Og resten er simpel stemmeflerhed. Så har der på selskabets hjemmeside været uploadet de dokumenter og informationer, som der kræves, i henhold til selskabsloven og vedtægterne.

Og det er indkaldelsen med dagsorden og de fuldstændige forslag. Det er den reviderede årsrapport for 2021. Det er en blanket til stemmeafgivelse, hvis det bliver nødvendigt med fuldmagt - det er det jo så - eller per brev, og information til de aktionærer, der deltager elektronisk om, hvordan de gør, også i tilfælde af stemmeafgivelse.

Og på den her baggrund så er det min opfattelse, at generalforsamlingen er lovligt indkaldt og beslutningsdygtig. Og jeg vil gerne høre, om der er nogen, der har bemærkninger til det, eller har indsigelser imod det? Og det ser ikke ud til at være tilfældet, og derfor kan jeg konstatere, at generalforsamlingen er lovligt indkaldt og beslutningsdygtig.

Så skal jeg lige starte med at sige, at der er modtaget fuldmagter i dag, som udgør 75,34 procent af selskabskapitalen og stemmerne til stede på generalforsamlingen. Og det betyder så, at der er et flertal allerede nu for alle dagsordenens

punkter - både for dem, der skal vedtages med simpel stemmeflerhed, og dem, der skal vedtages med to-tredjedels stemmeflerhed. Godt. Og så har vi dagsordenen. Den vil jeg lynhurtigt gennemgå, inden vi går i gang. Punkt 1, 2 og 3 på dagsordenen, som er bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne år, fremlæggelse af den reviderede årsrapport og godkendelse af den reviderede årsrapport. Og punkt 4, bestyrelsens forslag til anvendelse af overskud.

De her fire punkter vil blive behandlet, som vi har gjort de forgangne år under ét, og det er bestyrelsens formand, Jens Due Olsen, der vil aflægge beretning og gennemgå de her fire punkter til vedtagelse. Så er der punkt 5, som er meddelelse af decharge for direktion og bestyrelse. Punkt 6, som er fremlæggelse af, og vejledende afstemning om, vederlagsrapporten. Så er der punkt 7, som er godkendelse af vederlag til bestyrelsen. Og efter det, så er der punkt 8, som er valg af medlemmer til selskabets bestyrelse. Punkt 9, som er valg af revisor, og så punkt 10, er forslag fra bestyrelse og aktionærer. Og der er ikke kommet forslag fra nogle aktionærer, men der er fire forslag fra bestyrelsen, som jeg selvfølgelig kommer ind på lidt senere. Så er der til sidst punkt 11, som er eventuelt.

Så, den dagsorden, den følger vedtægterne, så alt er, som det skal være.
Nu vil jeg give ordet til dig, Jens, for så vidt angår dagsordenens punkt 1-4.

Jens Due Olsen

Tak, Marlene.

Kære aktionærer. Jeg vil nu gennemgå udviklingen af Nilfisk i løbet af 2021 og de vigtigste begivenheder. Jeg vil rapportere på bestyrelsens arbejde og samtidigt 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 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 her 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 os med tilfredshed, at salget i 2021 ligger over niveauet for 2019, altså fra før coronaen ramte. Det globale marked for professionelt rengøringsudstyr er i vækst drevet af stigende lønomkostninger og øget mangel på arbejdskraft. Covidpandemien 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 makrotendenser, 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 makrotendenser, 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. De er begge stærke ledere. Det nye ledelsesteam hos Nilfisk har forpligtet sig til at forbedre de grundlæggende 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 over at fået jer ombord til at stå i spidsen for denne rejse. De er her desværre ikke i dag. De er begge sygdomsramt - ikke noget alvorligt - men jeg vil bare sige til jer begge to, at 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 fra 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 ja, knap en milliard – det lyder godt – på ca. 99 millioner euro.

Nilfisks organiske omsætningsvækst på 20,7 procent overhalede væksten på det generelle marked. Væksten repræsenterer en faktisk stigning i markedsandele. Mest markant i Americas-regionen, hvor vores omsætning voksede organisk med 23,8 procent. Med en omsætning på 995 millioner euro overgik vi også 2019 og salgsniveauet før coronapandemien. Vi opnåede en EBITDA før særlige poster på 144,3 millioner euro. Det er en stigning på 43,6 procent i forhold til 2020, men også en markant stigning i forhold til tidligere år. Og altså en stigning til et rekordhøjt niveau. Endelig førte det til en EBITDA-margin for særlige poster på 14,5 procent. 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 forsyningskæder. Denne modvind blev til en vis grad opvejet af de prisstigninger, vi gennemførte i løbet af året. 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 igennem hele 2021. Som følge af den

Nilfisk Generalforsamling 25. marts 2022

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 måned. Og det var på det tidspunkt, hvor covid-19 restriktioner og nedlukninger stadigvæk var normen. På det tidspunkt havde vi ikke forudset den relativt hurtige normalisering af markedsforholdene, som jo altså medførte en stærk efterspørgsel, kombineret med vores solide eksekvering.

Som allerede nævnt blev den her positive udvikling registreret på tværs af regioner og geografier. Hvis vi starter med Americas-regionen, så oplevede vi her en rekordhøj organisk omsætningsvækst på knap 24 procent. Og her var det alle markeder i regionen, der leverede robuste resultater. Selvfølgelig over 2020-niveauet, men altså også over 2019-niveauet.

Vi er glade for at se en fortsat positiv og meget stærk udvikling i USA, som er vores største enkeltmarked. Det er 25 procent af vores samlede omsætning, der kommer fra USA, og det er et strategisk vækstmarked for os. Løbende eksekvering af salgsmålinger, og det fortsatte fokus på strategiske kunder, bidrog til de stærke resultater i 2021. Canada leverede solide resultater, da vi fortsatte med at udvikle vores forhandlerforretning her, og da coronarestriktionerne blev ophævet i Latinamerika, oplevede disse markeder også en opmuntrende vækst. I Europa, som jo samlet set er vores største marked, oplevede vi organisk vækst i omsætningen på 18 procent. 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 detailhandel. Og her gik vi videre end blot at bevise disse løsningers værdi for detailindustrien. Vores "proof of concept", som man siger. Vi demonstrerede også, at Nilfisk mestrer teknologien og de nye softwarerelaterede 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 procent. Selv om vi har set en noget langsommere tilbagevenden til normalen efter Covid-19 pandemien i lande som Indien, Vietnam og Kina, hvor nedlukninger var, og er, mere udbredte. Kina og de sydøstasiatiske markeder leverede en stærk organisk vækst, men forblev under aktivitetsniveauet, fra før coronaen ramte, hovedsageligt på grund af disse markeds 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 også blandt helt nye kunder.

Endelig vil jeg også gerne nævne vores consumerforretning, 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 procent. 2021 bød på betydelige, og hidtil usete, udfordringer i forsyningskæden, herunder indkøb, distribution og levering. Og udfordringerne her, som I sikkert kan se i aviserne, påvirkede de fleste brancher i hele 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 for 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. Hvis man tænker over tallene et øjeblik: Det er ikke let at skulle levere 20 procent mere, end man gjorde året før. Der er mange ting, der skal hænge sammen, så det er det, vi har sloges med i løbet af året. Vi implementerede også en ekstraordinær prisstigning midt på året for at mindske påvirkningen på indtjeningen, og de tiltag, vi satte i gang, muliggjorde, at vi fortsat kunne betjene vores kunder og samtidig mindske de pres 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 robusthed i vores egen forsyningskæde - ikke mindst for at imødekomme den vækst, vi kalkulerer med i vores nye forretningsplan. Jeg kommer tilbage til det om et øjeblik.

De forhold, jeg lige har beskrevet, påvirkede naturligvis økonomien. De frie pengestrømme faldt med 15 millioner euro sammenlignet med 2020, og endte på 58,5 millioner euro. De frie pengestrømme blev negativt påvirket af en stigning i arbejdskapitalen, som steg på grund af en stigning i vores lagre. Dette blev iværksat som led i bestræbelserne på at afbøde udfordringerne i forsyningskæden ved at sikre kapacitet både her og nu og fremover. Kigger I i regnskabet, kan I se, at vi går ud af året med ganske betydelige varelagre. Denne negative effekt på pengestrømmen 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 på 338,5 millioner euro, hvilket er en reduktion på 43,5 millioner euro sammenlignet med ultimo 2020. Reduktionen i gælden her skyldes det positive driftsresultat, som kun delvist blev opvejet af stigningen i driftskapitalen. Den finansielle gearing, målt her som EBITDA sammenlignet med den nettorentebærende gæld blev reduceret betydeligt drevet af højere EBITDA, altså en højere tæller, og lavere nettorentebærende gæld, altså en lavere nævner. Gearing faldt fra 3,8 ved udgangen af 2020 til 2,3 ved udgangen af 2021. Fremadrettet er Nilfisks målsætning en gearing i niveauet 1,5 til 2,0, og 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 dette mål, så forventes udbyttebetalingen at udgøre omkring en tredjedel af det justerede resultat efter skat. Er der yderligere kapital, vil det blive fordelt via aktietilbagekøb. Lad mig afslutte gennemgangen af regnskabsåret 2021 med at se på aktiekursens udvikling i året.

Figuren her viser vores aktiekursudvikling.

Nilfisk Generalforsamling 25. marts 2022

Aktiekursen steg med mere end 63 procent i 2021, og til sammenligning steg aktiekursen på OMX Copenhagen Mid Cap Index med 28 procent i 2021. Vi vil nu for en kort stund lægge 2021 bag os og se fremad på vores finansielle forventninger og den strategiske gennemgang. Før vi ser på forventningerne, så 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 en dyb bekymring for og sympati med det ukrainske folk og de, 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 4. marts har vi suspenderet alle forretningsaktiviteter med - og i - Rusland, herunder stoppet importen af produkter og reservedele til landet. Vores kollegaer er sendt hjem med løn, selvom betalingsrestriktioner gør dette stadig mere udfordrende. Nilfisk Rusland leverer salg af service til Hviderusland. Disse aktiviteter er også suspenderet. I parentes bemærket vil jeg gerne fortælle, at de økonomiske konsekvenser af dette er immaterielle for Nilfisk, da Nilfisk Rusland udgør omkring én procent af vores samlede omsætning. Nilfisk overholder selvfølgelig 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 suspendering af vores forretning i Rusland inkluderet screening af kundeordrer mod opdaterede sanktionslister, og sikring af, at vi ikke eksporterer nogle 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 den anden måde. Vi overvejer løbende, hvordan vi kan være med til at afhjælpe konsekvenser, som nabolandene måtte opleve, blandt andet 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 dette beløb, der bliver indsamlet. Kampagnen er i øvrigt 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 procent. Vi forventer, at den fortsatte efterspørgsel, en stærk ordrebog og vores pristiltag vil drive denne organiske omsætningsvækst. Disse vækstforventninger lægger 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 procent. 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 hovedkontor 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. Strategiprocesen er klart identificeret: Fem vækstplatforme og optimeringsmuligheder, der tilsammen skaber et betydeligt potentiale for værdiskabelse. Initiativerne omfatter udvikling af vores serviceforretning, som i dag udgør cirka 30 procent af Nilfisk, fra en mere reaktiv reparationsmodel, til at levere mere omfattende serviceløsninger. Det handler om at supplere produktudbudet 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, og her er det amerikanske marked af særlig betydning og vores førsteprioritet. Samtidig vil implementering 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 man talte om tidligere, har en klar stresstest for os, og disse begrænsninger har gjort os pinligt bevidst 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. Og det her rummer også et afgørende optimeringspotentiale 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 eksekveringsmotor med gennemprøvede metoder til at omsætte strategiske prioriteter til virkelighedsfuld implementering. Og med tydelige målinger, der kan spores. Så med tiden vil dette opbygge en stærk eksekveringskultur og skabe nye måder at arbejde på – og dette er en af de største forskelle fra de tidligere strategier – og en meget stærk

Nilfisk Generalforsamling 25. marts 2022

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 omsætning 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 procent i 2026. Vi understøtter vores ambitioner om vækst og bæredygtighed med investeringer. Det betyder, at vi forventer en CapEx på mellem 3 og 4 procent af salget om året frem mod 2026. Efter en indledende investeringsfase forventes CapEx at falde imod det langsigtede, bæredygtige niveau, som er cirka 3 procent 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 betydelige 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 de såkaldte science based targets, SBTs, som er det eneste globale initiativ, der direkte forbinder en virksomheds mål for CO₂-udledning med Parisaftalen og den tilhørende globale indsats. Disse forpligtelser blev styrket yderligere med en tredjepartsvalidering af vores scope 1- og scope 2-mål relateret til direkte og indirekte udledninger fra driften. Og beregninger af mål på scope 3, som er relateret til de udledninger, der er for brugen af solgte produkter. Alle mål er godkendt af science based targets-initiativet, hvilket markerer en vigtig milepæl i vores klimaindsats. Vi har forpligtet os til at reducere de absolutte udledninger af drivhusgasser i scope 1 og 2 med 35 procent inden 2030 i forhold til basisåret 2019, og til at reducere udledningen af drivhusgasser i scope 3 ved brug af solgte produkter med 48 procent målt pr. enhed bruttfortjeneste, også inden 2030. Vi har også forpligtet os til yderligere bæredygtighedsmål på vigtige sociale parametre, herunder kønsdiversitet i vores ledelseslag. Vi introducerer et mål på 25 procent kvinder i ledende stillinger inden 2026. Dette tal er i dag 14 procent. 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 på Nilfisks hjemmeside.

Nu går vi videre til bestyrelsens arbejde.

Vi følger en fast mødeplan for hele året for bestyrelsen og de individuelle bestyrelsesudvalg, og her på planchen ser I en oversigt over de møder, som bestyrelsen har afholdt i 2021. På grund af den fortsatte nedlukning og restriktionerne i forbindelse med covid-19, så 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. Samtidig har vi haft et tæt og aktivt samarbejde med Nilfisks ledelse, og herunder selvfølgelig de nye i Torsten Türling og Reinhard Mayer. Valg af bestyrelsesmedlemmer behandles på dagsordenens punkt 8 på denne ordinære generalforsamling. Jeg har jo 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 generalforsamlingen, 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 det kommende år vil også støtte den nye formand i overgangen og overlevering 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 nylig valgt fire nye medlemmer til bestyrelsen: Gerner Raj Andersen, der er blevet genvalgt fra den tidligere periode, samt Claus Dalmoose, Nadia Roya Damiri og Marcus Faber Kappendrup. Selv om jeg er på vej væk, vil jeg gerne byde jeg alle fire velkommen i bestyrelsen. Medarbejderrepræsentanterne har, som de øvrige bestyrelsesmedlemmer, en plads ved bordet. 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 det bedste i forbindelse med denne nye mulighed. Velkommen til!

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

Og 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 ledelsesteamet i Nilfisk. Endnu en gang velkommen til Torsten Türling og Reinhard Mayer, og til hele ledelsesteamet vil jeg gerne takke jer for jeres engagement og vilje til at lykkes. Det har været en stor

fornøjelse at arbejde sammen med jer gennem årene, og med dette vil jeg gerne give ordet tilbage til dig, Marlene. Tak.

Marlene Winther Plas

Tak for det. Det dækker så dagsordenens fire første punkter, og jeg skal for god ordens skyld nævne, at der er givet en blank påtegning af Deloitte i årsrapporten.

Dansk Aktionærforening har ønsket at få ordet i dag, og jeg giver ordet til dig, Karsten Kristiansen. Vær så god at komme herop.

Karsten Kristiansen

Tak for ordet og jeg hedder Karsten Kristiansen og repræsenterer Dansk Aktionærforening. Men jeg er også selv aktionær i Nilfisk, og først og fremmest vil jeg gerne takke formand Jens Due Olsen for en rigtig god beretning. Som vi også har været inde på i hans beretning, så nåede Nilfisk en omsætning på omkring 995 millioner euro med en god vækst på 20,7 procent.

Men når vi ser salget over en flerårig periode, så synes jeg, det ser mindre pænt ud. Jeg synes, salget nærmest har udviklet sig fladt i den sammenhæng. Men jeg vil også rose jer for en god indtjening med en EBITDA-margen på 14,5 procent. Og så til den fremadrettede vækst. Her har vi så fået, også i beretningen, fremlagt en forventet vækst i 2022 på 24,7 procent. Og for at sammenligne det så har jeg sammenlignet lidt med, hvad Tennant har guidet i den sammenhæng, og de guider en på 4,5 til 8,5 procent. Så vi ligger lidt under, men stadigvæk pænt. Men jeg kunne godt måske spørge formanden om, om han kunne sætte nogle ord på, om det er en vækst, vi også kan forvente os helt frem til 2026, som vores nye strategiplan rækker frem mod. I vores rapportering kan vi også læse noget om, hvordan vores salg fordeler sig på forskellige dele af verden, USA eller Amerika, både Nord- og Sydamerika, Europa og på Asien. Og for vores salg, der har vi jo vores hovedpart i Europa med 61 procent, mens Amerika udgør 30 procent, og 9 procent på det asiatiske marked. Og hvis vi sammenligner det med Tennant, så er deres salg i Europa på 30 procent af deres totale omsætning, mens Amerika udgør 60 procent og Asien 10 procent. Så samlet set synes jeg, det tegner til, at Nilfisk er en virksomhed, der står rigtig stærkt i Europa, mens Tennant står stærkt i Amerika. Men hvad med Asien og resten af verden? Vi sælger jo vores produkter i mere end 100 lande og med et verdensmarked på samlet set 5 milliarder US-dollars, hvor 43 procent af verdensmarkedet dækkes af mindre aktører med en omsætning på omkring 150 millioner eller op til en 150 millioner. Så kunne jeg godt tænke mig at spørge lidt mere ind til det asiatiske marked. Jeg ved jo, at vores amerikanske marked, det er vigtigt for os. Men hvordan ser vi på det asiatiske marked? Og det får mig til at spørge dig om, hvordan du ser på det asiatiske marked, der virker til at være et marked med mange mindre aktører. Og derfor vil jeg gerne spørge, om ikke du kunne sætte nogle flere ord på Nilfisks forhold til det asiatiske marked? Det var det spørgsmål, jeg havde til dig. Og når vi så har været gennem det, så har jeg også en opfordring til vores store aktionærer. Vi har nogle stykker af dem. For to år siden under pandemien, der opfordrede jeg vores storaktionærer til også at give deres syn til kende her på Nilfisks generalforsamling, og nu er vi tilbage i fysisk form, så vil jeg egentlig gerne gentage denne opfordring til jer, fordi i Dansk Aktionærforening går vi ind for, at en investering skal være gennemsigtig og transparent, og her i Nilfisk synes vi så, at det i den sammenhæng også vil være relevant at høre, hvordan de store aktionærer ser på Nilfisk og den udvikling, vi går igennem. Og slutteligt så vil jeg jo, hvor det jo er din, Jens Due Olsen, sidste generalforsamling i Nilfisk som formand, så vil jeg gerne takke dig for en god indsats, og ikke mindst også en god debat her på generalforsamlingen. Og med de ord og spørgsmål vil jeg gerne sige tak for ordet.

Jens Due Olsen

Tak, Karsten Kristiansen, vi sås jo også i går til en anden generalforsamling, så det er jo hyggeligt at ses flere dage i træk. Tak for meget relevante og vedkommende spørgsmål, og dem vil jeg forsøge at svare på her. Du taler om udviklingen i salget over en flerårig periode og konstaterer, at der er tale om en flad udvikling. Og det er jo på sin vis rigtigt. Men lad mig lige knytte par kommentar til det. Altså, Nilfisk opnåede i 2021 en omsætning på de her knap en milliard euro, hvilket er langt over niveauet i 2020, som jeg allerede har gennemgået. Men det er også over niveauet 2019, og altså før coronaen ramte. Og går vi længere tilbage og ser på 2018 og 2017, så lå omsætningen en smule højere end sidste år, men det skyldes også, at vi var en anden forretning på det tidspunkt. Vi har jo gennem en årrække, fra 2018 og frem, der har vi gennemført en række frasalg af forretningsenheder og områder, der ikke længere er vores kerneforretning, for eksempel udendørs maskiner, som var et ganske betydeligt forretningsområde, og det har betydet en nedgang i den samlede omsætning, men også en forbedret indtjening. Så kigger man på den forretning, vi har i dag, så er der altså tale om en pæn vækst i forhold til tidligere år. De 3 procent årligt, som du nævner, er vores vurdering af den årlige vækst på det globale marked for professionelt rengøringsudstyr. Og uanset hvor vi lander i dette spænd, så er væksten i vores strategiplan altså højere, bare for at pointere det. Du kommer også ind på det globale marked og fordelingen mellem Europa, Americas og APAC og herunder også vores rolle på det asiatiske marked. Vi har været til stede på det kinesiske marked og på en lang række markeder i Sydøstasien i årtier og har fået opbygget en solid position her. Men det er et andet marked at agere i end i Europa. Det asiatiske marked er præget af mange små og lokale og også mellemstore virksomheder. Og konkurrencen er en anden. Og samtidig er der på det asiatiske marked

Nilfisk Generalforsamling 25. marts 2022

lavere lønomkostninger, og det bevirker altså, at der er større konkurrence for os med en spand og en kost, end der er med professionelt rengøringsudstyr. Så penetrationen af rengøringsmaskiner er ikke så stor i Asien nu, som man godt kunne ønske sig. Og dertil kommer, at vi de seneste år også har set, at markedet for professionelt rengøringsudstyr har været hårdt påvirket af coronaen og massive nedlukninger, som jo har været derude, men som vi så ser blusse op særligt på det kinesiske marked igen. Og vi har derude en særlig eksponering til det, vi kalder oplevelsesindustrien. Og det er jo altså restauranter, hoteller, forlystelsesparker, kasinoer, lufthavne og storcentre. Og vi har da godt nok set stor vækst der i 2021, men der er lang vej igen til, at hele det der marked normaliserer sig og åbner op igen. Så på længere sigt ser vi nogle tendenser, som vil drive udviklingen af hele branchen for professionelt rengøringsudstyr og herunder en voksende mangel på arbejdskraft og stigende omkostninger til rengøringspersonale, og samtidig vil der komme skærpede regulatoriske krav, når det kommer til sundheds- og sikkerhedsstandarder. Og langt større efterspørgsel efter bæredygtighed. Og der står vi stærkt. Men det er ikke noget, vi ser lige til næste år eller næste år igen. Så i vores strategiplan, der fokuserer vi jo altså primært på det europæiske marked. Vi fokuserer på service, og vi fokuserer på det amerikanske marked. Hvis vi taler vækstdriverne i vores virksomhed. Så med det her, der håber jeg, at jeg adresserede dine spørgsmål og vil endnu en gang takke for aktive bidrag på vores generalforsamling. Du kommer også med en opfordring til vores store aktionærer. Den er hermed givet videre. Tak.

Marlene Winther Plas

Tak, Jens, og tak til dig. Jeg vil høre, om der er andre bemærkninger, om der er andre, der ønsker at tage ordet? Og det er ikke tilfældet. Og så vil jeg lægge til grund, at bestyrelsens beretning, med de bemærkninger, der er kommet i dag, er taget til efterretning af generalforsamlingen. At generalforsamlingen har godkendt den reviderede årsrapport for 2021, og at bestyrelsens forslag, om at overføre årsresultat til næste regnskabsår, er godkendt.

Så går vi videre til dagsordenens punkt 5, som er meddelelse af decharge for direktion og bestyrelse, og der skal jeg høre, om der er nogle bemærkninger eller spørgsmål til dette punkt.

Og det ses ikke at være tilfældet. Så kan jeg lægge til grund, at generalforsamlingen har godkendt punkt 5. Dagsordenens punkt 6 er fremlæggelse af og vejledende afstemning om vederlagsrapporten. Selskabet udarbejder hvert år en vederlagsrapport og fremlægger rapporten til vejledende afstemning på generalforsamlingen, og det følger af selskabslovens krav. Og afstemningen her i dag, den er ikke bindende for selskabet, og den praktiseres sådan set, fordi man vil sørge for, at vederlagspolitikken bliver overholdt. Og der vil jeg selvfølgelig høre, om der er nogen, der har bemærkninger eller kommentarer til vederlagsrapporten. Jeg kan fortælle, at der er kommet et spørgsmål. Det skal jeg jo sige af hensyn til, at generalforsamlingen bliver broadcastet live. At der kommer et spørgsmål om, hvor vederlagsrapporten kan findes henne, og om den kan vises på generalforsamlingen i dag. Og jeg kan fortælle, at vederlagsrapporten er offentliggjort på selskabets hjemmeside ligesom vederlagspolitikken og årsrapporten - altså forud for generalforsamlingen i dag. Vi har ikke forberedt en slide med vederlagsrapporten, men den kan findes på selskabets hjemmeside. Af hensyn til referatet vil jeg godt tage dit navn. Vil du gå op til Heidi?

Godt, jeg vil høre, om bestyrelsens næstformand eller formand vil knytte et par bemærkninger til vederlagsrapporten?

Jens Due Olsen

Jeg kan forsøge.

Altså, vi har jo offentliggjort CSR-rapporter. Vi har offentliggjort årsrapporter, vi har offentliggjort vederlagsrapporter og alle vores politikker er offentligt fremlagt. Så jeg ved ikke, om der er specifikke spørgsmål til det?

Steffen Rojahn

[uhørbare kommentarer fra aktionær – aktionær kommenterer uden mikrofon].

Jens Due Olsen

Men det fremgår alt sammen af ledelsesrapporten. Det bliver ikke fremsendt, men alt bliver offentliggjort på vores hjemmeside. Du må komme herop, så alle kan høre det, du siger. Vi skal også have alle deltagerne på webcastet med, tak!

Steffen Rojahn

Jeg hedder Steffen Rojahn. På professionelle selskabers generalforsamling bliver de her ting vist tydeligt, så bestyrelsens honorar fremgår.

Og hvor meget formanden får - enten dobbelt eller tredobbelt. Og det fremgår, hvad alle i direktionen får, og hvad de får af bonus, og hvad de får af aktieoptioner. Det er ikke alle, der ved den slags ting, og derfor vil jeg godt have det fremlagt her på generalforsamlingen.

Det er det, der er meningen med det forslag, og det er derfor, at det er en del af dansk lov i henhold til selskabslovgivningen. Tak.

Jens Due Olsen

Jeg skal forsøge efter bedste evne at prøve at se, om jeg kan summere vores vederlagsrapport relativt kort, og svare på spørgsmålet - og alle spørgsmål selvfølgelig velkomne. Hvis jeg starter med bestyrelsens honorar - nu er det alt sammen her angivet i euro i vores vederlagsrapport.

Der er et honorar for menige medlemmer på 40.300 euro, og næstformanden oppebærer to gange dette honorar, og formanden oppebærer tre gange dette honorar. Og så skal det i parentes bemærket siges, at formandens eventuelle deltagelse i komitéarbejde, det udløser ikke særlige honorarer for komitéer.

Så har vi nedsat en række komitéer.

Vi har et revisionsudvalg, hvor formanden får 26.800 euro, og hvor et menigt medlem får 13.400 euro. Og det er altså halvdelen af formandshonoraret. Så har vi et vederlagsudvalg, og her er honoraret halvdelen af, hvad det er i revisionsudvalget, altså 13.400 euro til formanden og 6.700 euro til det menige medlem.

Vi har kun to medlemmer i vores komitéer. Og så har vi et nomineringsudvalg - der oppebærer formanden et honorar svarende til honoraret i vederlagsudvalget på 13.400 euro og det menige medlem altså halvdelen af dette: 6.700 euro.

Vi har også en række komitéer uden vederlag. Vi har i starten af året haft en US committee, og vi har haft en såkaldt PMO-committee, og disse udvalg og oppebar ikke honorarer. Lægger jeg det hele sammen så udbetalte vi til bestyrelsen i alt 559.600 euro i honorarer i løbet af året. Det var bestyrelsen. Så har vi en anmeldt direktion. Og det er den, der udgør vores ledelse, og vores vederlag er sammensat på den måde, at der er et fast honorar, og så er der en kortsigtsbonus. Og så er der en langsigtetsbonus. Der kan være få andre ting - der kan være en bil, og så videre, f.eks. fri telefon. Vi kigger på vores totale vederlag i virksomheden for et ledelsesmedlem, og det er det totale vederlag, som vi sådan set benchmarker på. Bagefter kigger vi så på fordelingen mellem fast og variabel. Og de variable andele er typisk udtrykt som en procentandel af den faste løn, så et ledelsesmedlem kan som eksempel få mellem 0 og 60 procent af sin faste løn i kortsigtsbonus. Men det afhænger af visse mål, der skal opnås. Og der vil både være nogle virksomhedsmål, og der vil være nogle personlige mål. Og så er der vores incitamentsprogrammer. Det er de langsigtede mål, og det bliver givet i form af nogle betingede aktieprogrammer. Og hvorfor er de betingede? De er betinget i den forstand, at man får kun de her aktier, hvis man opnår visse mål, så man kan få nul i aktier, og man kan få et vist beløb i aktier. Og beløbene ligger typisk på 50 procent af grundlønningen, som man så får i værdi af de her betingede aktier. Hvis man har en overopfyldelse af de mål, jeg kan komme tilbage til målene om et øjeblik, så vil man kunne opnå 100 procent. Og har man en underopfyldelse, så vil man altså kunne få nul procent. Men tanken er, at når man sine mål, så får man altså de 50 procent, og dem får man tre år efter, at de er tildelt. Dog er der en begrænsning på det her, og vi har en begrænsning. Det er der ikke så mange selskaber, der opererer med, men vi har en begrænsning i Nilfisk: At værdien af det her langsigtprogram må efter 3 år, når der altså bliver gjort op, ikke udgøre mere end tre gange base salary, altså tre gange grundlønningen. Og det er, fordi vi vil undgå de her kæmpe udsving, der kan komme. Vi vil nok hellere have, at ledelsesmedlemmerne tjener penge år for år, frem for et stort beløb et enkelt år. De målsætninger, vi har haft for vores bonusser i 2021, de har på kortsigtbonusserne haft organisk vækst, og de har haft indtjening, altså EBITDA-margin. Og så har de haft arbejdskapital, og de tre mål har tilsammen udgjort 75 procent af den samlede bonusbetaling. Og så har vi også haft kundetilfredshed. Det, man kalder customer satisfaction, med 15 procent. Det bliver målt på en helt konkret score, og så har vi haft en medarbejder-engagement-score, altså et udtryk for medarbejdertilfredshed, og det har udgjort 10 procent. Kigger vi på de langsigtede mål, så kan de skifte fra år til år, men i øjeblikket er de langsigtede mål et indtjeningsmål, og det er et mål for totalafkast til aktionærerne. Hvis man ser på totalen af aktiekursstigninger og udbytter - og overopfylder man begge disse mål, så kan man, som nævnt, få den maksimale tildeling af de aktieprogrammer. Så hvis jeg vender tilbage til ledelsen: I 2021 har vi jo haft det særlige forhold, at vi måtte sige farvel til nogle ledelsesmedlemmer og goddag til nogle nye ledelsesmedlemmer, og derfor bærer vederlagsrapporten også præget af det her. Når vi siger farvel til ledelsesmedlemmer, så er det klart, at ligesom med enhver medarbejder, så skal vi udbetale en eller anden form for godtgørelse i perioden, og det er helt fuldstændig i henhold til kontrakten, så der er udbetalt beløb til både Hans Henrik Lund, den tidligere CEO og også Priska Krzyczek, vores tidligere CFO. Og de beløb fremgår altså af vederlagsrapporten. Men totalen for Hans Henrik Lund har udgjort, og det inkluderer også den løn, han har oppebåret for året. Altså da han har været her, og det udgør 4 millioner euro og for Priska har det udgjort 913.000 euro. For Torsten Thürling og Reinhard Mayer har gjaldt, at de selvfølgelig får den lønpakke, som vi har aftalt med dem fra starttidspunktet, men der har også har været tale om bonuser ved tiltrædelse, og der har dels været en sign on bonus, og så har der været en compensation for den bonus, man tabte, da man forlod den tidligere arbejdsplads. Og det var simpelthen et forhandlingspunkt, og det var det, der gjorde, at de kunne starte tidligere, men

Nilfisk Generalforsamling 25. marts 2022

også at de overhovedet kom til Nilfisk. Så det totale vederlag til Torsten Thürling har i året udgjort 2,3 millioner euro - godt 2,3 millioner euro. Og til Reinhard Mayer godt 1,3 millioner euro. Og så er der derudover - men det kommer vores næstformand tilbage til - en indstilling om et forhøjet bestyrelseshonorar for 2022. Jeg tror, at det var sådan det hurtigste, jeg kunne gøre. Jeg håber, at det var tilfredsstillende.

Marlene Winther Plas

Tak for det, og jeg vil høre, om der er yderligere bemærkninger til det her punkt eller spørgsmål?

Der kommer en opfordring fra salen til, at det bliver vist på en skærm for overskuelighedens skyld. Vi har taget det ad notam. Tak for det.

Og hvis der ikke er yderligere bemærkninger eller kommentarer til det her punkt, så vil jeg konstatere, at generalforsamlingen har godkendt punktet, og så kommer vi videre til dagsordenens punkt 7, som er bestyrelsens vederlag, som Jens omtalte, og der er forslaget, at bestyrelsens vederlag skal sættes op med 25.000 kroner. Og det bemærkes, at det er første gang siden selskabets børsnotering i 2017, at der er sket en regulering. Og her vil jeg give ordet til få til næstformanden René Svendsen-Tune.

René Svendsen-Tune

Tak for det. Mit navn er René Svendsen-Tune, og jeg er næstformand i bestyrelsen, og så er jeg også formand for nomineringsudvalget. Og lad mig kort kommentere på bestyrelsens vederlag og forslag til forhøjelse af bestyrelsens grundhonorar. Vederlaget til bestyrelsen har været uændret siden børsnoteringen af Nilfisk i oktober 2017, og det foreslås nu i dag, at vi hæver basishonoraret for bestyrelsesmedlemmer fra 300.000 kroner til 325.000 kroner.

Det forslag er baseret på to hovedargumenter:

1. at vi ønsker at kunne tiltrække de bedste kandidater som bestyrelsesmedlemmer i Nilfisk og
2. at vi ønsker at være på linje med dansk markedspraksis. Bestyrelsen har gennemført en ekstern benchmark i året, der er forløbet, og som Jens har talt til, og den viste, at der er en stigning i honorarerne i 2021, og at vi også forventer en generel stigning i 2022. Og på den baggrund så forhøjer vi - eller foreslår vi - at vi forhøjer basishonoraret for bestyrelsesmedlemmer. Jeg skal så understrege, at de supplerende vederlag til formand, næstformand og arbejde i udvalgene forbliver på samme niveau og med de samme multiplikatorer. Og at disse vederlag i øvrigt fremgår af præsentationen her, og også er beskrevet både i indkaldelsen og dagsordenen til mødet.

Marlene Winther Plas

Tak for det. Og jeg skal høre, om der er nogle spørgsmål til under det her punkt 7. Og det ses ikke at være tilfældet. Og så vil jeg lægge til grund, at generalforsamlingen har godkendt punktet, og så går vi videre til dagsordenens punkt 8, som er valg af bestyrelsesmedlemmer. Ifølge vedtægterne, så består generalforsamlingen, de generalforsamlingsvalgte, del af bestyrelsen, af mindst fem og højst otte medlemmer, og bestyrelsesmedlemmerne afgår hvert år på den ordinære generalforsamling, og de kan genvælges. Og her foreslår bestyrelsen, som Jens nævnte tidligere, et genvalg, og det er et genvalg af René Svendsen-Tune, Thomas Lau Schleicher, Richard Bisson, Are Dragesund, Franck Falezan og Jutta af Rosenborg. Og Jens ønsker, som tidligere nævnt, ikke genvalg. Og så foreslår bestyrelsen valg af Peter Nilsson, og her vil jeg give ordet tilbage til dig, René.

René Svendsen-Tune

Tak for det, Marlene og på vegne af de fortsættende bestyrelsesmedlemmer, så vil jeg gerne knytte et par ord til det foreslåede valg af Peter Nilsson. Peter, han er med os her i dag - du skulle næsten rejse dig op. Velkommen til.

Som Marlene nævnte, så indstiller de fortsættende bestyrelsesmedlemmer, at vi vælger Peter Nilsson til bestyrelsen, og generalforsamlingen her vælger ham som nyt bestyrelsesmedlem. Peter har stor erfaring med ledelse af børsnoterede virksomheder, især med implementering af forretningsmodeller, servicemodeller og det, vi kalder after market på godt dansk. Peter er nu bestyrelsesformand i Lindab Group. Han har stor erfaring med bestyrelsesarbejde i almindelighed og har derudover erfaring fra ledende direktionspositioner i en række selskaber. Vi mener, at Peter er en stærk kandidat til bestyrelsen, og kan supplere bestyrelsens arbejde, og han har erfaringen og kompetencerne til at tage den her position.

Så en stærk anbefaling fra de fortsættende bestyrelsesmedlemmer. Tak.

Marlene Winther Plas

Nilfisk Generalforsamling 25. marts 2022

Tak, og så skal jeg høre, om der er andre kandidater til bestyrelsen. Og det ses ikke at være tilfældet, og derfor vil den samlede bestyrelse, altså den generalforsamlingsvalgte bestyrelse består af følgende personer indtil næste år. Og det er Peter Nilsson, René Svendsen-Tune, Thomas Lau Schleicher, Richard Bisson, Are Dragesund, Franck Falezan og Jutta af Rosenborg. Jeg vil ønske jer allesammen tillykke med valget. Så er vi kommet til dagsordenens punkt 9, som er valg af revisor. Og det er bestyrelsens forslag, at der sker genvalg af Deloitte. Og dette er i overensstemmelse med revisionsudvalgets indstilling. Og så skal jeg høre, om der er andre forslag til alternativ revisor, og det er ikke tilfældet. Så Deloitte er genvalgt.

Og det siger jeg også tillykke med. Så er der dagsordenens punkt 10, som er forslag fra bestyrelsen. Som sagt var der ikke kommet nogle forslag fra aktionærerne. Og der er jo fire forslag i alt, og jeg tager dem et ad gangen. Det første af bestyrelsens forslag er en opdatering af selskabets vederlagspolitik. Det fremgår nu af vederlagspolitikken, at der er tegnet en sædvanlig ansvarsforsikring for bestyrelse og direktion, og det beskrives også i det tilføjede i vederlagspolitikken, at selskabet i visse tilfælde vil dække krav, der er rejst af et bestyrelsesmedlem, hvis forsikringen ikke dækker. Jeg vil ikke gennemgå forslaget yderligere, fordi det fremgår meget klart af indkaldelsen, hvorledes forslaget det lyder. Og så skal jeg høre, om der er nogle bemærkninger til dette forslag. Eller kommentarer? Og det ses ikke at være tilfældet. Så vil jeg lægge til grund, at generalforsamlingen har godkendt bestyrelsens første forslag.

Det andet forslag er et forslag om at forlænge og ændre bestyrelsens bemyndigelse til at forhøje selskabskapitalen, og det er i vedtægternes punkt 3, både for så vidt angår med fortegningsret og uden fortegningsret for aktionærerne. Og dette forslag bliver stillet, fordi den nuværende bemyndigelse udløber den 9. oktober i år. Og så foreslår bestyrelsen en forlængelse af bemyndigelsen eller bemyndigelserne frem til den 24. marts 2027. Og igen, jeg vil ikke læse de her forslag op, fordi det fremgår meget tydeligt af indkaldelsen, hvad ordlyden vil være i de nye vedtægter. Og så skal jeg høre, om der er nogen, der har spørgsmål, bemærkninger, indvendinger mod det her forslag? Og det er heller ikke tilfældet. Så vil jeg lægge til grund, at generalforsamlingen har godkendt bestyrelsens andet forslag. Det tredje forslag er så et forslag om at ophæve bemyndigelsen til at udstede warrants, og det fremgår af vedtægternes punkt 4. Og dette forslag stilles, fordi det slet ikke anvendes. Warrants anvendes ikke i dag, så derfor foreslås det, at denne bemyndigelse helt slettes, og jeg vil høre, om der er nogle spørgsmål eller indvendinger eller kommentarer til det her? Og det er ikke tilfældet. Så vil jeg konstatere, at generalforsamlingen har godkendt det tredje forslag. Det fjerde forslag er at forlænge og ændre bestyrelsens bemyndigelse til at optage lån mod udstedelse af obligationer, hvor det fremgår af vedtægternes punkt 5, og det er det samme som for det andet forslag, nemlig at bemyndigelsen udløber den 9. oktober i år, og at bestyrelsen foreslår, at den bliver forlænget indtil den 24. marts 2027. Jeg vil ikke læse den op, for det fremgår meget tydeligt, hvordan vedtægterne vil komme til at lyde. Og så vil jeg høre, om der er nogen, der har spørgsmål, bemærkninger eller indvendinger mod det her? Og det er der ikke. Så kan jeg konstatere, at generalforsamlingen også har godkendt det fjerde forslag. Og så er vi kommet til dagsordenens punkt 11, som er eventuelt. Og som I ved, kan man ikke med bindende virkning vedtage noget under det her punkt 11. Men alt kan debatteres. Og så derfor vil jeg høre, om der er nogen, der ønsker ordet. Der er ikke kommet noget ind på chatten her under generalforsamlingen overhovedet fra dem, der deltager online. Men jeg vil høre, om der er nogen af jer i salen, der har et eller andet, I gerne vil sige. Og det er ikke tilfældet. Så vil jeg konstatere, at dagsordenen er udtømt, og at generalforsamlingen er hævet. Og så vil jeg takke for god ro orden. Tak for i dag - og give ordet til René.

René Svendsen-Tune

Tak til dig, Marlene, og tak for chancen for at komme med et par afsluttende bemærkninger. Før jeg gør det, så synes jeg, det er på sin plads, at jeg på vegne af os allesammen siger tak til Jens. Du har nu valgt efter mange år at træde tilbage. Virksomheden står godt. Vi har ansat en ny ledelse. Vi har lige lanceret en ny strategi. Alting er på plads. Du har været her i lang tid. Jeg vil sige tak for et godt samarbejde mellem os to. Det har været en fornøjelse. Det er tæt, ærligt, konstruktivt og udfordrende, så jeg synes, at vi allesammen skylder Jens en stor hånd, og tak for det, du har gjort for Nilfisk. Så, kære aktionærer, tak for jeres tid i dag. Tak for gode og relevante spørgsmål fra salen, og tak for jeres interesse, og for at I er mødt op både i salen her, men også foran skærmen derhjemme. Tak til Marlene for at styre os sikkert igennem generalforsamlingen endnu engang. Tak til tolkene, teknikerne, medarbejderne i Nilfisk og alle, der har bidraget til, at denne generalforsamling blev afviklet fejlfrit. Endnu en gang. Til sidst vil jeg sige, at det har været en sand fornøjelse at se folk i lokalet, og vi igen har kunnet deltage i en årlig generalforsamling med folk omkring os. Og jeg er glad for, at vi kan have publikum til stede her på Nilfisks hovedkvarter. Og tak til jer, der har kigget med derude. Jeg tror, vi har fundet en god formel her, hvor vi har balancen mellem det virtuelle, hvor vi sidder bag skærmen eller et eller andet sted derude, og så at vi er her fysisk til stede. Det er et godt mix. Det dækker behov for det, vi gerne vil hver især, og det er den model, jeg er helt sikker på, vi går efter fremover. Så tak til alle sammen for jeres konstruktive deltagelse – tak for i dag!