


# Nilfisk Ordinær Generalforsamling

Torsdag d. 21. marts, 2024 kl. 15.00

## Transskription

Talere:

Peter Nilsson, bestyrelsesformand  
René Svendsen-Tune, administrerende direktør  
Marlene Winther Plas, dirigent  
Arne Hansen, deltager



Peter Nilsson

Nå, kære aktionærer, kære gæster og kære medarbejdere. Velkommen til den ordinære generalforsamling i Nilfisk 2024. Jeg hedder Peter Nilsson, jeg er bestyrelsesformand i Nilfisk, og jeg er meget glad for at se at så mange er mødt op her i dag, så velkommen til jer allesammen. I 2023 fortsatte Nilfisk med at lægge grunden til en vellykket eksekvering af vores businessplan 2026. Og inden den formelle del af generalforsamlingen starter, vil jeg gerne benytte lejligheden til at sende en varm tak til ledelsen i Nilfisk og til alle medarbejdere og kolleger der alle, på hver sin måde, har bidraget med en ekstraordinær indsats året igennem for at hjælpe til at styrke vores grundlag.

Lidt praktisk information: generalforsamlingen afholdes på engelsk, men vi har tolke til at oversætte indlæggene, så hvis I følger med enten online - enten i real time eller lytter til optagelsen - så kan I vælge at få dansk tale. Og man kan også bagefter, efter generalforsamlingen, komme til at se både de dokumenter vi præsenterer i dag og de præsentationer der bliver holdt på Nilfisks hjemmeside. Som i tidligere år vil dette års generalforsamling blive ledet af vores dirigent Marlene Winther Plas. Velkommen til dig Marlene, og jeg overlader nu ordet til dig.

Marlene Winther Plas

Mange tak. Tak for endnu engang at have valgt mig som dirigent for generalforsamlingen i Nilfisk. Som dirigent er det min opgave at lede generalforsamlingen og sørge for at den foregår korrekt og i overensstemmelse med dagsordenen. Jeg vil lige tage et par formaliteter. Som man kan se, så foregår generalforsamlingen som fysisk møde. Hvis man gerne vil sige noget, hvis man gerne vil stille et spørgsmål, eller har en kommentar eller lignende. Så gå venligst over til Heidi, der sidder derovre og giv hende jeres navn, så kan I få ordet for at komme herop og tale herfra. Og det er meget vigtigt at der bliver talt heroppe fra, for vi skal sørge for at alle kan høre hvad der bliver sagt. Og mødet transmitteres live, og hvis man ikke allerede har gjort det, så vær sød at slukke for mobiltelefonerne. Referatet af generalforsamlingen i dag vil blive udarbejdet på dansk og på engelsk, og som dirigent skal jeg godkende referatet. Hvis der er nogen der ønsker at forlade generalforsamlingen, så skal de lige huske at afregistrere sig ude ved computershare-skranken udenfor. Og min næste opgave er at finde ud af, om generalforsamlingen er blevet lovligt indkaldt og kan gennemgå de forskellige punkter på dagsordenen. Og den skal også være i overensstemmelse med indkaldelsen og vedtægterne og selskabsloven. Og eftersom kravene i paragraf 7 i selskabets vedtægter er overholdt, så konstaterer jeg, at generalforsamlingen er lovligt indkaldt. Generalforsamlingen finder sted i hovedstadsregionen som anført i selskabsvedtægternes paragraf 7.2. Indkaldelsen til generalforsamlingen blev udsendt den 20. februar, som er højst fem uger før i dag, og mindst tre uger før i dag. Og der er også

udsendt besked til aktionærer der har bedt om det via aktionærportalen. Flertalskravene for de forskellige punkter på dagsordenen og forslag er anført i indkaldelsen, og alle forslag i dag kræver simpelt flertal for at blive vedtaget. Ifølge paragraf 7.8. i vedtægterne og dette er også bekræftet af ledelsen, så er de følgende dokumenter og de følgende oplysninger stillet til rådighed på selskabets hjemmeside. Dels indkaldelsen til generalforsamlingen med dagsorden, (00:05:00) og dels den reviderede årsrapport, og dels formularer til at kunne stemme via fuldmagt og brevstemme, så jeg kan altså konstatere at generalforsamlingen er lovligt indkaldt, og jeg vil gerne høre om der er nogen der har kommentarer til den konstatering. Der er ikke nogen kommentarer eller spørgsmål, så jeg kan dermed konkludere, at generalforsamlingen er lovligt indkaldt og beslutningsdygtig. Jeg kan også fortælle jer, at der er modtaget fuldmagter svarende til cirka 74 procent af aktiekapitalen og de tilstedeværende stemmer. Og pga. det meget store antal fuldmagter, vil alle forslag blive godkendt med det fornødne flertal. Nu går vi så over til dagsordenen. Og jeg går bare hurtigt igennem dagsordenens punkter, og den overholder paragraf 8.1 i selskabets vedtægter. Så de første fire punkter på dagsordenen vil blive fremlagt sammen af bestyrelsesformanden og selskabets CEO René, og det drejer sig om bestyrelsens beretning om selskabets aktiviteter i 2023, fremlæggelse af revideret årsrapport med års- og koncernregnskab. Ledelsens og bestyrelsens beretning, revisorpåtegning og årsberetninger. Og også godkendelse af den reviderede årsrapport og endelig bestyrelsens forslag til anvendelse af overskud. Så det er de første fire punkter. Det femte punkt er meddelelse af decharge for direktion og bestyrelse. Punkt 6 er godkendelse af vederlagsrapport ved en vejledende afstemning, punkt 7 er bestyrelsens vederlag i dette regnskabsår, og efter punkt 7 har vi punkt 8, som vedrører valg af bestyrelsesmedlemmer og punkt 9 det er valg af en eller flere revisorer. Hvad angår punkt 10, så er der kun et forslag som man har set, og det er et forslag fra bestyrelsen, og det er noget vi vender tilbage til, det vedrører valg af en revisor til bæredygtighedsformål og det vil jeg fremlægge senere. Og det sidste punkt på dagsordenen er punkt 11: eventuelt. Det er dagsordenen, og så vil jeg give ordet tilbage til dig, Peter.

Peter Nilsson

Tak, Marlene. Jeg vil gerne præsentere og fortælle om bestyrelsens arbejde i 2023. Det var et intenst år for os, og som i sikkert ved, så har vi en fast plan for, hvor mange møder vi har i bestyrelsen, og hvad møderne skal indeholde. Og det gælder også møderne i de enkelte bestyrelsesudvalg. Her på skærmen bag mig der kan man se en oversigt over de møder vi har holdt i både bestyrelsen og bestyrelsesudvalgene i 2023. Og udover de møder som er vist her, så har vi haft mange uformelle møder og telefonsamtaler og telekonferencer. Og samtidig har vi arbejdet tæt sammen med direktionen i Nilfisk. Og hvert år har vi, som altid, gennemført en selvevaluering og det foregik i sidste kvartal i 2023. Det var en online-undersøgelse som

nominerende til udvalget stod for. Resultaterne heraf blev drøftet på bestyrelsesmøde, og der gennemgik og diskuterede vi alle bestyrelsens selvevalueringer. Undersøgelsen fandt, at bestyrelsen besidder de fornødne, relevante kompetencer og den fornødne erfaring, men ville nyde godt af yderligere mangfoldighed. Og når de nye bæredygtighedskrav træder i kraft, så vil bestyrelsen endvidere have gavn af visse yderligere kompetencer, og der er altså planlagt nogle kurser på de områder. Fokusområder til forbedring af samarbejde med ledelsen, tilsyn med vigtige tiltag og fastholdelse på C-niveau. (00:10:00) På den slide, der kan man se bestyrelsen, og hvem der vil blive indstillet som kandidater til bestyrelsen, det foregår på punkt 8. Og man kan her se de nuværende medlemmer og i den forbindelse, så vil jeg gerne rette en tak til Jutta af Rosenborg, for det arbejde du har bidraget med i bestyrelsen og i revisionsudvalget, hvor du gennem mange år har ydet en dedikeret indsats. Du er en af dem der har været med i bestyrelsen længst, og det har været en fornøjelse at arbejde med dig og lære dig at kende, så på egne vegne, på vegne af bestyrelsen og medarbejderne, vil jeg gerne takke for alt, dit store bidrag til bestyrelsens arbejde. Nu vil jeg så give ordet til vores CEO René Svendsen-Tune, der vil gennemgå de finansielle resultater for 2023 og den strategiske retning der er lagt for Nilfisk. René, velkommen.

René Svendsen-Tune

Tak Peter. Og god eftermiddag til jer allesammen. Jeg har fornøjelsen af at gennemgå den fremgang, vi har haft i 2023. I 2023 satte vi fokus på at udvikle Nilfisk i henhold til vores businessplan 2026, som vi lancerede for et par år siden. Vi investerede i vores vækstplatforme og forbedrede vores finansielle måltal, der viste fremgang året igennem. Så lad os starte med en gennemgang af de finansielle resultater i 2023. Som jeg sagde, så var det et år med stabil fremgang i vores finansielle måltal og i implementeringen af businessplan 2026. Vi opnåede en række resultater som vi betragter som acceptable i et udfordrende klima. Og det skete ved at gå efter vækstlommer i et marked som var påvirket af en dæmpet efterspørgsel. Omsætningen landede på EUR1 milliard og 34 millioner, mens EBITDA før særlige poster landede på EUR122,4 millioner. Og det satte os i stand til at realisere en næsten flad organisk vækst på -0,3 procent og en EBITDA-margin før særlige poster på 12,8 procent og begge tal lå inden for rammerne af vores forventninger til året. Bruttomargin steg takket være en række målrettede tiltag, navnlig prisstyring, strukturelle effektiviseringstiltag og besparelser på materialeforbruget. Vores bruttomargin nåede op på 40,9 procent i forhold til 39,5 procent i 2022. Lad os nu se lidt nærmere på udviklingen i de enkelte forretningssegmenter. Servicesegmentet leverede en solid organisk vækst på 5,5 procent. Der var fald i segmenterne Professionel og Specialty med henholdsvis 1,8 og 2,6 procent. Consumer faldt i 8,9 procent og påvirkede negativt den samlede organiske vækst for hele året. Det skal dog bemærkes at forretningen i Consumer

kom stærkt igen med god vækst i andet halvår af 2023. Lad os så se på de enkelte regioner. Omsætningen i vores største region EMEA lå på 586 millioner, svarende til en negativ organisk vækst på 2,5 procent. Efterspørgslen var afdæmpet, men vores prisstyring modvirkede en del af det faldende volumen. Der var faldende volumen i Central- og Nordeuropa, mens udviklingen i Sydeuropa var relativt flad. I Nord- og Sydamerika udgjorde omsætningen EUR366 millioner, og den organiske vækst i regionen lå på 1,4 procent. Væksten var året igennem drevet af stærke resultater på de Latinamerikanske markeder, der nød godt af både det øgede volumen og prisstyringen. I USA var udviklingen næsten flad på 0,1 procent, mens der var negativ organisk vækst i Canada. Efterspørgslen svækkedes i andet halvår, hvor konjunkturerne blev mere udfordrende, og det førte til lavere volumener sammenlignet med året før. I (00:15:00) APAK nåede omsætningen EUR83 millioner, svarende til en stærk organisk vækst på 8,3 procent. Det var til dels drevet af en fortsat høj efterspørgsel i Australien og New Zealand, men også Kina bidrog væsentligt med tocifret organisk vækst takket være genåbningen efter Covid-19-nedlukningerne, som prægede 2022. Lad os så kigge på indtjeningen. EBITDA før særlige poster, udgjorde EUR132 millioner i 2023, sammenlignet med EUR141 millioner i 2022. Den skrøbelige efterspørgsel havde negativ indvirkning på EBITDA, men blev for størstedelen modvirket af en kraftig udvidelse af bruttomarginen, og styring af omkostningerne. Vi nåede derfor en EBITDA-margin før særlige poster på 12,8 procent sammenlignet med 13,2 procent i 2022. Og så lige et hurtigt kig på pengestrømmene – cashflow. De frie pengestrømme øgedes med EUR60,7 millioner i forhold til 2022 og udgjorde således EUR115,2 millioner i 2022. Capis (uklart 00:16:25) -andelen voksede til 3 % i 2023 fra 2,5 % året før idet Capi(uklart 00:16:33)-investeringerne blev øget i overensstemmelse med businessplan 2026. Den rentebærende nettogæld blev reduceret til EUR252 millioner, en nedgang på EUR73 millioner fra 2022. Denne nedgang var primært drevet af vores indsats for at sænke arbejdskapitalen. Derfor faldt vores gearing til 1,9 gange i forhold til 2,3 gange det foregående år. Og gearingen ligger nu inden for forretningsplanens målinterval på 1,5 til 2 gange. Det var så de finansielle måltal. Så lad os kigge lidt på eksekveringen af strategien. Sammen med at levere acceptable økonomiske resultater tog vi en række vigtige skridt til at opbygge et stærkt fundament, der vil tjene som katalysator for accelereringen af businessplan 2026 nu og i de kommende år. Og jeg vil kort gennemgå disse forhold. Hvad vores strategiske prioriteter angår, vil jeg gerne begynde med at se på “Service as a Business”. I 2023 foretager vi fremgang inden for udviklingen af vores serviceorganisation. Vi investerede i nye digitale løsninger og etablerede et globalt program for reservedele, tilbehør og forbrugsstoffer. Det såkaldte PAC-program og det gjorde vi for at sikre øget vækst og rentabilitet i vores serviceforretning. Det bringer mig til den strategiske prioritet med at skabe vækst på de store markeder.

I 2023 så var aktiviteterne i USA koncentrerede om flere fokusområder. Og trods den dæmpede efterspørgsel i første halvår, leverede vi en vækst på 0,1 procent. Vi investerede i en videreudvikling af vores serviceforretning og vi satte fokus på at udbrede den til nye kundesegmenter i USA. En anden strategisk prioritet er produktudvikling, hvor vi fortsætter vores investeringer. For hele 2023 var forsknings- og udviklingsgraden på 3,2 procent, og det repræsenterede en stigning fra 2,9 procent året før. Vi lancerede nye produkter og flere af de bedst sælgende produkter blev opgraderet, men det vil jeg omtale mere detaljeret senere i min præsentation.

Nu går vi over til fremgangen i vores optimeringsmuligheder. Her etablerede vi regionerne EMEA og APAC, og ved udgangen af 2023 var driftsmodellen for EMEA på plads. Modellen indfører en ny markedsstruktur med 6 ensartet skalerede markeder og klynger, der står i spidsen for alle kommercielle aktiviteter herunder serviceaktiviteter.

Så kigger vi på arbejdet med at styrke robustheden i vores forsyningskæde. Det handler om at imødegå de udfordringer Vi har oplevet i den globale forsyningskæde. Der har været nogle begrænsninger, og det har vi så haft stor fremgang i, og i 2023 har vi arbejdet på en (00:20:00) række forskellige forsyningskædetiltag til at sikre tilstrækkelig vækstkapacitet, og også for at reducere risikoen for manglende levering.

Og lige en kommentar vedrørende Specialty. Det er sådan set en selvstændig forretning, og vi har foretaget store investeringer i Nordamerika. Alt i alt oplevede vi stabil fremgang på alle vækstplatforme, og det har skabt et et solidt grundlag for eksekveringen i 2024 og i de kommende år.

Jeg vil også gerne tale lidt om et område der har udviklet sig hurtigere end planlagt i 2023, og det er bæredygtighed. Vi har øget vores indsats for at reducere udledninger, og vi har haft fremskridt med at reducere på område 1, 2 og 3 af drivhusgasser. Og vi har taget et solidt skridt fremad i 2023, og vi er nu på sporet til at opnå vores videnskabsbaserede 2030-mål. Vi har opnået en 16 procent reduktion indenfor område 1 og 2 af drivhusgasudledninger i 2023, sammenlignet med basisåret. Det var en solid forøgelse fra en reduktion på 10 procent i 2022. Vi har nået en reduktion på 25 procent i område 3 i drivhusgasudledninger. Vi har nået 30 procent af kvinder i topledelsen i 2026 sammenlignet med 2022, og endelig så har Nilfisk fået en EcoVadis sølvmedalje og fået 65 ud af 100 point. Det er tre point lavere end vores opnåede 68 point i 2022, dog er det 20 procent over vores gennemsnit i branchen, så det er et rigtig godt fremskridt.

Nu har jeg talt en del om 2023, og nu vil jeg fokusere lidt på dette år og se fremad. Hvis vi så kigger ud i fremtiden, så vil vi arbejde ud fra et solidt fundament med kortere og længere sigtede mål. Hvis vi ser specifikt på 2024, hvor vi vil fremme vores acceleration i år, hvor vi vil se på at eksekvere vores forretningsplan for 2026. Vi vil gerne fokusere på væksten i USA og vi vil fokusere på at øge væksten i vores industrisegment



servicedækningen og eksekvere på lanceringer af nye produkter.

Dernæst handler det om at accelerere væksten i Service as a business, hvor vi fortsætter med en stærk fokus på servicekontrakttilknytninger. Vi vil gerne drive PAC-strategien og fokusere på det. For det tredje vil vi fortsatte arbejdet med at styrke vores innovations- og eksekveringskapacitet og kickstarte nye løsningsprojekter og drive en rentabel vækst og skabe kapacitet ved at rationalisere vores portefølje. Endelig, så vil vi fortsætte vores driftsomlægning gennem kapacitetsoptimering og styrelse af de indirekte indkøb. Lad os gå videre til en af vores vækst drivere for 2024. Over de sidste par år har vi forøget vores investeringer i vores innovations-pipeline og vi har set de første resultater med en gruppe lanceringer. Inden for vores største produktkategori gulvpleje, har vi re-lanceret vores første selvkørende maskine, en SC50, en version 1,5. Vi har også relanceret den populære SC650, så man kan gå bagved. Vi har opgraderet et af vores bedst sælgende produkter, den professionelle VP930, og vi har lanceret vores første produkt indenfor forbrugersegmentet: en støvsuger, en S1, som er blevet vældig godt modtaget. Vi har også relanceret vores professionelle støvsuger VP300 i en mere bæredygtig version. (00:25:00) Det er den første maskine på markedet som er baseret på genanvendt plastik. Og I kan måske spørge: hvorfor er det vigtigt? Jamen det er vigtigt fordi den er mere robust, og der er meget af det. Vi har også relanceret, eller vi har lanceret, undskyld, et meget langt navn en højtryksvasker, og det er en del af vores dobbeltfremstillingsproces, hvor vi har fremstillet den i Kina til asiatiske markeder. Der er en række af disse produkter, det kan være svært at forstå alt hvad jeg har sagt, men jeg kan understrege her at det er et betydeligt skridt fremad, som vi har gjort her for vores portefølje. Med disse lanceringer så tilbyder vi en stærk start, vi har fået en stærk start på 2024 og vores produktudvalg. Og vi vil se et større niveau eller større omfang af nye produkter fremover. Så med den gennemgang af sidste år, og med en smule af hvad der sker i år, lad mig nu runde af med hvad vi forventer for 2024. Vi forventer, at både efterspørgsel og vores output vil stige. Vi forventer at det vil lede til stigninger, både inden for produkter og serviceydelser. Vi ved at en lavere efterspørgsel i Nordamerika måske kan påvirke dette år, som det gjorde på andet halvår af 2023 og have en vis usikkerhed som følge heraf. Vi forventer at nå en vækst på mellem 3-6 procent i 2024. Det er en kombination af vores øgede output og en solid mængde ordre på vores bøger. Vi forventer kun mindre påvirkning på vores omsætning på grundlag af pristiltag. EBITDA-margin for særlige poster forventes at ligge mellem et procentinterval på 13-15 procent og endelig med capex så forventer vi omkring fire procent af vores indtægter, og mere end halvdelen af det skal rettes imod vores produktinvesteringer. Og nu takker jeg for jeres opmærksomhed og så vil jeg overlade mikrofonen til Marlene.

Marlene Winther Plas

Mange tak. Jeg vil bare lige sige at selskabets revisor har ikke nogen påtegninger at komme med, og det kan i se på side 126 af årsregnskabet. Så nu vil jeg gerne åbne op for mulighed for kommentarer og spørgsmål til de første fire punkter på dagsordenen, og jeg ved at Carsten Christiansen fra den danske aktionærforening gerne vil sige noget. Så Carsten, over til dig.

Carsten Christiansen

Tak for ordet. Jeg hedder Carsten Christiansen og jeg repræsenterer Dansk Aktionærforening, og jeg er også aktionærer i Nilfisk. For det første vil jeg gerne takke formanden og den administrerende direktør for en god beretning. Når jeg ser på omsætningen for 2023, var den på EUR1 milliard og 33,6 millioner, mens omsætningen i 2013 var på EUR880,7 millioner i 2013. Her ser vi en vækst på 17,4 procent på 10 år. Det er lidt mindre end den inflation vi har oplevet samme periode. havde Nilfisk derimod haft en omsætningsvækst på blot tre en halv procent i løbet af de sidste 10 år, som har været målet i 2017, så ville vi have været på (00:30:00) EUR1200 millioner i stedet for de realiserede EUR1033 millioner, og jeg kan se ud fra årsrapporten for 2017, at der er en årlig vækst på et vist antal procent. Jeg synes også det er interessant, at salget i Nilfisk fordeler sig på mere end 100 lande. Det er i sig selv godt, for det giver en god risikospredning, men udenfor top 10 landene udgør vores omsætning EUR257,5 millioner fordelt på mere end 90 lande. Det er ikke mange millioner euro per land. Strategien er at skabe en salgsvækst på vores primære markeder med USA som det største marked. I 2023 der oplever Nilfisk et faldende salg på alle de 10 største markeder på 5 procent. På markederne udenfor top 10 oplevede Nilfisk en vækst i salget på ca. 2 procent derfor undrer det mig, at vi ikke i de mindre markeder er i fokus i vores strategiplan når det ser ud til at vi er bedre til at skabe salgsvækst på disse mindre markeder, sammenholdt med vores top 10 markeder. Jeg er glad for at det har høj prioritet hos Nilfisk at skabe salgsvækst med en ambition om at skabe en omsætningsvækst på 3,6 procent om året. Derfor vil jeg gerne bede formanden om at sætte lidt flere ord på hvordan vi i Nilfisk kan skabe mere omsætningsvækst på både top 10 markeder og de mindre markeder. Når dette er sagt, så vil jeg gerne sige at Nilfisk har en fin indtjeningsmargin på 12,8 procent i EBITDA med ambitioner om yderligere forbedringer i de kommende år. Ved generalforsamlingen for fem år siden i 2019 var et af punkterne på dagsordenen digitalisering af rengøringsmaskiner, med den nyligt introducerede Nilfisk Liberty SC50 som en af de store nyheder i år. Og der vil også komme flere nye produkter og serviceydelser på markedet i de efterfølgende år. Dengang spurgte jeg til hvorledes de digitale produkter og serviceydelser vil kunne bidrage til omsætningen fra 2019 og fremover. Her i 2024 synes jeg det vil være passende at spørge til dette igen. Hvordan det er gået siden 2019 med salget af digitaliserede produkter og serviceydelser. Derfor vil jeg gerne spørge formanden om han kan sætte nogle flere ord på hvordan salget af digitale produkter



og services har udviklet sig siden 2019. Med disse spørgsmål og kommentarer vil jeg gerne sige tak for jeres tid.

Marlene Winther Plas

Tak Carsten. Nu vil jeg give ordet til dig, René. Eller først dig, Peter.

Peter Nilsson

Tak Carsten, for dine spørgsmål og for den gennemgang af vores forhistorie. Så René har fremlagt så meget af hvor vi er på de forskellige markeder, og hvor vi er på vej hen, og hvad fremtidsudsigterne er, og der blev talt meget om nye produkter. Så vil jeg nu lade René tale igen, hvor han lige kan komme med de resterende oplysninger.

René Svendsen-Tune

Tak Carsten, for dine venlige ord, vil jeg faktisk sige. Vi påskønner naturligvis, at du indser, at det handler alt sammen om at sikre en overskudsgrad for vores virksomhed, så vi er godt stillet. Vores overskudsgrad er blevet forbedret i vores regnskab, og det skal vi bruge til at drive væksten i den kommende periode. Jeg kan jo ikke være uenig med dig i, (00:35:00) at vi gerne vil vækste hurtigere, og det er altså også det der er en del af vores forretningsplan i 2026. Det er en plan som vi har fremlagt bestyrelsen og ledelsen for to år siden, og der er nogle hjørnестene, der beskriver hvor væksten skal komme fra. Det er ikke bare at vifte med en tryllestav. Vi skal arbejde ud fra hvad den bedste proces på markedet er. Jeg er meget forhåbningsfuld over for, at vi kan skabe volumen og vækste i markedet. Det er rigtigt at vi skal være bedre til at vækste inden for serviceydelser, vi kan tilbyde mange serviceydelser. Og det handler om at levere serviceydelser, og ikke blot et produkt. Der er mange muligheder inden for det område - i det spænd. Og der er nogle markedsandele som vi skal sørge for at erobre, og vi skal også se på den kommercielle side af sagen og at vi er på linje med vores kunder i markedet. Vi skal få de rette produkter ud til forbrugerne med de rette serviceydelser, og at det udføres på rette måde med vores kommercielle partnere, og så kan vi blive bedre til at gøre det, du beder os om at gøre. Så til sidst så talte du om de selvkørende maskiner og de digitale produkter. Og vi har opgraderinger af vores produkter, som jeg har talt om. Så det er et afgørende element, og der kommer til at ske mere, men det er ikke noget, der har taget over endnu. Så vi vil opnå en forbedring fra robotter (uklart 00:36:55). Vi opnår mere via mekanik. Og vi kan få mekanikken til at overtage inden for det her (uklart 00:37:05). Men det sker ikke på bekostning af resten. Så det er en balance som vi skal holde fast i, og langsomt så kommer man til at se en større og større andel af selvkørende maskiner derude. Vi hører hvad du siger, vi arbejder på det og vi skal nok nå frem.

Marlene Winther Plas

Ok, så vil jeg gerne høre om der er yderligere spørgsmål eller kommentarer til disse 4 første punkter på dagsordenen? Det lader ikke til at være tilfældet. Så jeg vil lade registrere i referatet at beretningen om selskabets aktiviteter 2023 og fremlæggelsen

af årsrapporten er blevet taget til efterretning af generalforsamlingen, og at generalforsamlingen har vedtaget årsrapporten og beretningen, og at man har godkendt forslag fra bestyrelsen vedrørende anvendelse af overskuddet. Så går jeg videre til punkt 5. Og det er altså et forslag om meddelelse af decharge til direktion og bestyrelse, og jeg vil spørge om der er nogle kommentarer eller spørgsmål til det punkt, det forslag. Det er ikke tilfældet, så jeg vil konkludere at generalforsamling er meddelt decharge til direktionen og bestyrelsen. Så går vi til punkt seks, som vedrører vedtagelsen af vederlagsrapporten. Hvert år skal selskabet udarbejde en vederlagsrapport og fremlægge den til vejledende afstemning i generalforsamlingen, og det er i overensstemmelse med paragraf 139 B stk. 4 i selskabsloven. Rapporten skal fremlægge et overblik over vederlag til direktionen og bestyrelsen i det foregående år. Afstemningen er vejledende, og sker for at sikre at man overholder de forskellige bestemmelser. Jeg vil nu give ordet til dig, Peter, så du kan kommentere de forskellige elementer i rapporten.

Peter Nilsson

“Mange tak” siger Peter. Som Marlene sagde, så er vederlagsrapporten en del af den årlige pakke som vi skal overholde, og hvor vi skal være transparente over for vores aktionærer, så jeg vil nu forsøge at sammenfatte vederlagsrapporten for 2023, før vi skrider til godkendelse af rapporten. Jeg vil fokusere på vederlag til direktion.

Den forhenværende CEO, Torsten Thürling fratrådte den 31. 2023 uden særlige fratrædelsesvilkår i sin kontrakt, og i den forbindelse (00:40:00) så blev den sign on-bonus som han havde modtaget ved starten af sin ansættelse, den blev krævet tilbagebetalt. Og det drejer sig om EUR250.000 den konstituerede CEO René Svendsen-Tune blev ansat med et fast årligt basishonorar på EUR2,3 millioner. Han startede i august 2023. Honoraret blev fastlagt ud fra et benchmark på markedet, og tog højde for stillingens midlertidige karakter. Honorarer modtaget fra arbejde i Nilfisk bestyrelse blev fradraget i basishonoraret. Han fik så basishonoraret for den del af året hvor han ikke var i bestyrelsen. Og jeg vil igen understrege, at der er tale om et fast honorar, der er ikke nogen variable incitamentsprogrammer knyttet til hans stilling. Nilfisks finansdirektør Reinhard Meyer modtog et samlet vederlag på EUR1,466 millioner i 2023 i forhold til EUR1,0747 millioner i 2022. Stigningen fra 2022 til 2023 skyldes hovedsageligt at han deltog i det nye LTI-program. Nilfisks kortsigtede incitamentsordning for 2023 steg sammenlignet med 2022. Realiseringsgraden var på 43,5 procent, og det var en stigning fra 33,6 procent i 2022. EBITDA-margin og organisk vækst, de to ting lå under målet og målet for Nettogæld lå over det forudsatte. Hvis vi så ser på de langsigtede incitamentsordninger eller LTI, så kan jeg sige at vi i 2023 indførte vores MIP-program som blev tilbudt medlemmerne af direktionen og Nilfisks lederteam, og det kører parallelt med det eksisterende LTI/PSP-program. MIP-programmet skal ikke

udrulles hvert år. Det er et program som er beregnet på at styrke indsatsen med fokus på businessplan 2026. I alt er der udstedt 165.332 tegningsretter i 2023. Vores PSP-program udrulles hvert år, og i 2023 blev der tildelt i alt 151.456 Performance Share Units til direktionen, til Nilfisks lederteam og til nøglemedarbejdere. Målene for dette program omfatter blandt andet samlet aktionærafkast, EBITDA og et ESG-mål med fokus på reduktion af CO2-udledninger. Alle mål dækker perioden fra 2023 til 2025. Og hermed afslutter jeg min sammenfatning af vederlagsrapporten for 2023. Og alle detaljer om disse programmer som nævnt de findes i på side 8-10 i vederlagsrapporten. Der kan i altså læse mere om de forskellige bonusprogrammer og incitamentsprogrammer. Tak.

René Svendsen-Tune

Tak Peter. Jeg vil nu spørge generalforsamlingen om der er spørgsmål eller kommentarer til vederlagsrapporten, eller det som Peter sagde. Det lader ikke til at være tilfældet, så jeg kan konstatere at vederlagsrapporten er blevet godkendt af generalforsamlingen i dag. Så går vi videre til punkt syv og det vedrører vederlag til bestyrelsen. Bestyrelsen foreslår at fastholde samme niveau for vederlag som i 2023. Derfor foreslås det, at hvert ordinært bestyrelsesmedlem modtager et basishonorar på DKK325.000. Formanden modtager tre gange basishonoraret og næstformanden modtager to gange basishonoraret. Endvidere så ydes der vederlag for arbejde i bestyrelsesudvalgene. Formanden i revisionsudvalget modtager to tredjedele af basishonoraret, og næstformanden modtager en tredjedel. (00:45:00) Og formændene for nominerings- og vederlagsudvalgene, får hver en tredjedel af basishonoraret og de ordinære medlemmer af disse udvalg får en sjettedel af basishonoraret. Er der nogen spørgsmål eller kommentarer til dette? Det er ikke tilfældet, så jeg kan dermed konkludere at vederlag til bestyrelsen er godkendt af generalforsamlingen i dag.

Det næste punkt er punkt 8, nemlig valg af medlemmer til bestyrelsen. Ifølge artikel 11.1 i vedtægterne, så består de generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer af maksimalt otte og minimalt 5, og det foreslås at man genvælger følgende bestyrelsesmedlemmer: Peter Nilsson, Bengt Thorsson, René Svendsen-Tune, Are Dragesund, Frank Falezan, Viveka Ekberg og Ole Kristian Jørdahl. Som det blev nævnt i begyndelsen af generalforsamlingen, så har Jutta af Rosenberg valgt at udtræde af bestyrelsen fra i dag, hvor hendes valgperiode udløber, og hun søger ikke genvalg. Og for god ordens skyld så vil jeg lige høre om der er nogen der vil stille op som kandidater til bestyrelsen. Det er der ingen tegn på, så vi nøjes med de kandidater som allerede er nævnt. Så bestyrelsen ved næste år være de nævnte: Peter, Bengt, René, Are, Frank, Viveka og Ole. Så tillykke med valget.

Så kommer vi så til punkt 9 på dagsordenen, som er valg af en eller flere revisorer. Der er et særskilt forslag, som jeg nævnte tidligere, som vedrører det nye valg af en revisor til bæredygtighedsformål. Men det tager vi os af når vi når frem til

punkt 10A på dagsordenen, så her taler vi kun om de, så at sige, ordinære revisorer. Bestyrelsen foreslår genvalg af Deloitte, og jeg vil høre om der er nogle andre forslag, nogle andre indstillinger? Det er der ikke. Så Deloitte er hermed blevet genvalgt som revisorer, og tillykke med det.

Så kommer vi så til punkt 10. Det var det jeg nævnte i starten, det forslag vi har modtaget i dag. Det skyldes det nye lovkrav, som forventes at blive indført i dansk ret, hvor et selskab skal udnævne en revisor til bæredygtighedsformål, og det følger af EU-direktivet om selskabers rapportering, altså corporate responsibility. Lovforslaget har været fremlagt i det danske Folketing, men det ændrer ikke i forudsætningerne som er anført i generalforsamlingsindkaldelsen. Der skal vælges en bæredygtighedsrevisor, som kan afgive erklæring om selskabets bæredygtighedsrapportering. Kravet om at Nilfisk skal rapportere om særlige bæredygtighedsforhold forventes at træde kraft allerede i løbet af i år. Som det fremgik af indkaldelsen, så forventer bestyrelsen at Deloitte bliver godkendt til at kunne udstede sådanne erklæringer, og derfor foreslår bestyrelsen at Deloitte bliver valgt til dette formål. Så jeg vil spørge om der er andre forslag revisorer til bæredygtighedsrevisorer. Det er der ikke, så hermed er Deloitte valgt som bæredygtighedsrevisor, tillykke med det valg.

Så nåede vi så frem til punkt 11. Og det er, som I ved, eventuelt. Man kan ikke vedtage nogle beslutninger under punkt 11, men det er muligt for jer allesammen at udtrykke jeres holdninger eller kommentarer, så jeg vil spørge om der er nogen der har lyst til at tage ordet. (00:50:00) Ja, værsgo.

Arne Hansen

Har vi nogle forretninger med Rusland?

Marlene Winther Plas

Der bliver svaret „Nej “. „Tak “, bliver der svaret. Hvis man så nærmere i Renés præsentation på kortet. Så var alting farvet, undtaget Rusland, og det betyder at Rusland ikke er en del af vores regioner. Vi har ikke nogen forretninger med Rusland. “ Tak” siger Marlene. Er der nogle andre spørgsmål eller kommentarer? Der er så ikke yderligere spørgsmål eller kommentarer fra generalforsamlingen, så jeg vil gerne takke jer allesammen for at have deltaget i generalforsamlingen. For god ro og orden, og tak for spørgsmålene. Og så vil jeg overlade til dig at afslutte mødet, Peter. “Mange tak” siger Peter. Mange tak Marlene.

Peter Nilsson

Jeg vil benytte lejligheden til at sige nogle få ord som afslutning. Jeg vil gerne til alle jer aktionærer både til dem der er til stede her i lokalet og dem der følger med online, jeg vil gerne takke for at I tog jer tid til at deltage, og for jeres gode og relevante spørgsmål fra salen i dag og på investormøder året igennem. Vi påskønner jeres interesse og tager den med os. Jeg vil også gerne sige tak til dig Marlene, for igen at have ledt os sikkert gennem generalforsamlingen. Vi føler os i sikre hænder, og det er vi glade for og takker for. Og vi vil også gerne takke

teknikerne, tolkerne, Nilfisk-medarbejdere og alle der i det hele taget har bidraget til endnu en god generalforsamling. Og hermed vil jeg afslutte dagens generalforsamling, og jeg håber at se jer allesammen igen næste år. Mange tak, og hav en dejlig eftermiddag. Tak.

*End at [00:53:00]*