
Referat

Nilfisk ordinær generalforsamling, 17. juni, 2020

Jens Due Olsen

Godmorgen, og velkommen til Nilfisk generalforsamling 2020. Jeg hedder Jens Due Olsen og er formand for bestyrelsen i Nilfisk.

Som I alle ved, bliver dette års generalforsamling afholdt på en noget anderledes måde, end vi er vant til, og på et andet tidspunkt af året, end vi plejer. Dette afspejler den ekstraordinære situation, vi befinder os i lige nu som følge af det globale corona-udbrud.

På grund af sundhedsmyndighedernes anbefalinger har vi besluttet at afholde dette års generalforsamling digitalt. Det betyder, at vi ikke har jer aktionærer til stede her i rummet, som vi plejer. Jeg vil gerne takke for jeres forståelse for situationen og for, at I følger generalforsamlingen digitalt.

Under normale omstændigheder ville vi også gerne haft hele bestyrelsen til stede her i lokalet, men de deltager digitalt ligesom jer aktionærer, så på vegne af hele bestyrelsen vil jeg gerne byde jer velkommen.

Generalforsamlingen holdes på dansk, men vi bruger en online oversættelsestjeneste, som gør det muligt at høre en engelsk oversættelse i realtid. Oversættelsen vil også være tilgængelig som optagelse på Nilfisks hjemmeside, efter generalforsamlingen er slut.

På hjemmesiden kan man også få adgang til præsentationen fra i dag samt det øvrige generalforsamlingsmateriale.

Marlene Winther Plas er valgt som dirigent for denne generalforsamling. Velkommen, Marlene.

Marlene Winther Plas

Mine damer og herrer, jeg vil gerne takke bestyrelsen for hvervet som dirigent. Og det er min opgave som dirigent at sikre, at vi får en god generalforsamling i dag, og at alting går helt rigtigt til. Vi skal starte med nogle små spilleregler. På grund af corona foregår generalforsamlingen, som formanden sagde, digitalt og elektronisk, og der vil være en forsinkelse på 20 til 40 sekunder fra det, der bliver sagt, når igennem web-streamingen.

Så hvis I har spørgsmål eller bemærkninger eller indsigelser til noget af det, der kommer til at foregå her på generalforsamlingen, så vil jeg gerne bede jer om at skrive det i chatten, og gør det gerne med det samme, og gør det gerne i starten af et punkt på dagsordenen på generalforsamlingen.

Hvis I ikke kan nå at skrive jeres fulde forslag under et enkelt punkt på dagsordenen, så vil jeg gerne bare have, at I skriver til os, at I har et spørgsmål, og så afventer jeg, at I får formuleret jeres spørgsmål.

Der vil blive udarbejdet referat fra generalforsamlingen på dansk og på engelsk. Det vil blive lagt på hjemmesiden, og det vil jeg som dirigent godkende.

Det næste, jeg skal gøre som dirigent, det er at konstatere, om generalforsamlingen er lovligt indkaldt i dag, og om den er beslutningsdygtig i forhold til den dagsorden, som I har modtaget. Og hvis der er indsigelser eller bemærkninger vedrørende generalforsamlingens lovlighed, så må I rigtig gerne skrive det i chatten allerede nu.

Da kravene i vedtægternes punkt 7 er opfyldt, har jeg konstateret, at generalforsamlingen er lovlig, og det er den, fordi generalforsamlingen afholdes i Region Hovedstaden. At generalforsamlingen som følge af corona blev udskudt, det følger af selskabsmeddelelse af 18. marts i år.

Generalforsamlingen er indkaldt den 26. maj, som er, som det fremgår af vedtægterne, tidligst fem uger og senest tre uger før generalforsamlingen, og indkaldelsen er offentliggjort som forudsat i vedtægterne.

Punkt 9.b på dagsordenen kræver tiltrædelse af mindst 2/3 af stemmerne, som er afgivet, og af den del af kapitalen, der er repræsenteret i dag på generalforsamlingen. De øvrige dagsordenspunkter kræver bare simpel stemmeflerhed. Det her blev også oplyst i indkaldelsen.

Ifølge direktionen er der på selskabets hjemmeside lagt dokumenter og informationer, som kræves i henhold til selskabsloven og selskabets vedtægter. Der er tale om indkaldelsen, oplysninger om det samlede antal aktier og stemmerettigheder på datoen for indkaldelsen, de dokumenter, der skal fremlægges i dag på generalforsamlingen, den seneste reviderede årsrapport, dagsordenen og de fulde forslag, og de formularer, der skulle have været anvendt ved stemmeangivelse ved fuldmagt.

På det her grundlag er det derfor min opfattelse, at generalforsamlingen er lovligt indkaldt og beslutningsdygtig for så vidt angår den dagsorden, der er anført i indkaldelsen.

Og inden jeg konstaterer endeligt generalforsamlingens lovlighed, så kan jeg se, at der ikke er indkommet nogen indsigelser i chatten. Det er der ikke, og derefter skal jeg derfor konstatere, at generalforsamlingen er lovligt indkaldt og beslutningsdygtig inden for de af dagsordenen, vedtægterne og selskabslovgivningen afstukne rammer.

Og så kan jeg oplyse, at der er modtaget fuldmagter til i dag, som udgør 73,43% af selskabskapitalen og stemmerne. Det vil sige, at de er til stede på generalforsamlingen i dag.

Og det betyder jo så, at alle punkter på dagsordenen med de modtagne fuldmagter kan vedtages, og det er både dem, som kræver simpel stemmeflerhed og det ene punkt, der kræver 2/3 af stemmerne.

Jeg vil kort gennemgå dagsordenen, som fremgår af indkaldelsen, og der kan jeg konstatere, at dagsorden opfylder vedtægternes punkt 8.1.

Vi har først punkt 1, 2 og 3, som er bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne år. Det er fremlæggelse af den reviderede årsrapport for 2019 og godkendelse af den reviderede årsrapport.

Så er der punkt 4, som er bestyrelsens forslag til anvendelse af overskud.

Det er planen, vil jeg lige sige her, at de første fire punkter på generalforsamlingen vil blive behandlet under et, og det er bestyrelsens formand Jens Due Olsen, der aflægger beretning og fremlægger årsrapporten, og det vil sige, at de første fire punkter bliver taget samlet af bestyrelsens formand.

Så er der punkt 5, som er meddelelse af decharge for direktion og bestyrelse.

Næste punkt er 6, godkendelse af vederlag til bestyrelsen for det indeværende regnskabsår.

Og efter de dagsordenspunkter, så er der punkt 7, som er valg af medlemmer til selskabets bestyrelse, de generalforsamlingsvalgte medlemmer.

Punkt 8, valg af revisor.

Punkt 9, forslag fra bestyrelse og aktionærer, og der har bestyrelsen, som det fremgår af indkaldelsen, dels foreslået ændringer af selskabets vederlagspolitik og dels foreslået et nyt punkt 7.10 i vedtægterne, som giver en mulighed, og ikke en pligt, for at afholde fremtidige generalforsamlinger fuldt elektronisk som i dag.

Og så har vi til allersidst punkt 10, som er eventuelt.

Og det var dagsordenen, som vi vil gennemgå i dag her på generalforsamlingen, og nu vil jeg så give ordet til bestyrelsens formand for så vidt angår dagsordenspunkt 1 til 4.

Jens Due Olsen

Tak Marlene. Og kære aktionærer, endnu engang velkommen til dette års generalforsamling.

Vi er her for at fortælle om året, der gik, og for at gennemgå nogle af de nøglebegivenheder, der har været i Nilfisk i løbet af 2019.

Jeg tror godt, man kan sige, at 2019 føles som meget lang tid siden for de fleste af os. Ikke alene er vi midt i juni nu, men der er også sket en del ekstraordinære ting siden udgangen af 2019.

På grund af det globale coronaudbrud befinder vi os i en situation, vi aldrig tidligere har været i. En situation, der har påvirket borgere, virksomheder og nationer i hele verden.

Så inden vi gennemgår beretningen fra 2019, vil jeg gerne starte med at fortælle, hvordan de seneste måneders krise har påvirket Nilfisk, og hvad der er gjort for at afbøde virkningerne.

Siden pandemien i begyndelsen af året begyndte at eskalere i Kina, har vi fokuseret primært på vores medarbejderes sikkerhed og på fortsat at servicere Nilfisks kunder.

I den forbindelse vil jeg gerne sige en stor tak til både medarbejdere for deres evne til at tilpasse sig den vanskelige situation og til Nilfisks kunder for at have vist os tillid gennem hele krisen.

Lad mig gå lidt mere i detaljer med, hvordan krisen har påvirket efterspørgslen fra kunderne samt vores produktion og levering.

Hvis vi starter med kundeefterspørgslen, så begyndte vi at se en nedgang i aktivitetsniveauet i Kina i starten af året, og fra midten af marts bredte det sig til Europa og resten af verden.

I takt med at mange af Nilfisks kunder var nødt til at nedskalere eller helt drastisk at indstille deres aktiviteter, så faldt efterspørgslen efter rengøringsmaskiner også drastisk, hvilket selvfølgelig påvirkede vores omsætning.

Når det er sagt, så har vi oplevet fortsat salgsaktivitet i nogle kundesegmenter, især i samfundskritiske sektorer, såsom hospitaler, fødevarerproduktion og detailhandel, som alle har været i drift under pandemien.

I den forbindelse har Nilfisks salgs- og serviceteams gjort en fantastisk indsats for fortsat at kunne servicere disse kunder trods de vanskelige forhold.

De har fundet nye innovative måder at interagere med kunderne på, såsom digitale kundemøder og produktdemonstrationer, med rigtig positiv respons fra kunderne.

Hvis vi ser på Nilfisks produktion og distribution under krisen, så er det lykkedes at holde samtlige Nilfisks fabrikker og distributionscentre kørende kun med ganske kortvarige afbrydelser.

Selv da krisen var på sit højeste og selv i de lande, der var meget hårdt ramt af situationen, såsom Italien og Kina.

Der er indført en række sikkerhedsforanstaltninger for at beskytte medarbejderne på alle Nilfisks fabrikker og kontorer, og der er lavet beredskabsplaner for, hvordan krisen skal håndteres.

Dette har gjort det muligt fortsat at producere og levere maskiner til kunderne, dog på et lavere niveau end normalt som følge af den lavere efterspørgsel.

Så de seneste måneder har utvivlsomt været udfordrende for Nilfisk, ligesom de har været for resten af verden.

Men krisen har også vist, hvor hårdfør organisationen er, og vist evnen til at finde nye måder at servicere kunderne på, også i svære tider.

Lad mig nu spole tilbage til før coronakrisens udbrud, til året der gik, nemlig 2019.

Når man ser på de finansielle resultater fra 2019, er det klart, at coronakrisen ramte Nilfisk i forlængelse af et år med udfordringer.

Kort sagt, så nåede vi ikke de finansielle resultater, vi havde forventet, da vi gik ind i 2019.

Dette var og er uden tvivl skuffende.

Da vi tog hul på vores transformationsrejse i 2018 med udgangspunkt i Nilfisk Next-strategien, var der formentlig ingen af os, som havde forventet, at udsvingene i den europæiske økonomi ville ramme vores branche hårdere end andre brancher.

Dette påvirkede også vores forretning i 2019.

Og dertil kom, at vi i 2019 fortsat var udfordret på vores resultater i det amerikanske marked.

Når det er sagt, er der også sket fremskridt i 2019 med eksekvering af flere transformationsinitiativer.

Strukturer er blevet forenklede, og Nilfisk er i dag langt mere global end ved indgangen til 2019.

Det fundament er afgørende for at opfylde vores strategiske målsætninger og vision, så før vi ser nærmere på tallene, vil jeg gerne dvæle lidt ved nogle af de strategiske fremskridt, vi har gjort i 2019.

Kort sagt kunne man kalde 2019 det andet transformationsår.

I løbet af året har vi gjort fremskridt i implementeringen af en global driftsmodel for Nilfisk, og det vender jeg tilbage til om lidt.

Samtidig har Nilfisk forpligtet sig til at reducere CO2-udledningen i hele virksomheden, og det vil jeg også gerne uddybe. Men lad os først se nærmere på globaliseringen af Nilfisk, hvor der er sket fremskridt i 2019.

I løbet af året er der sket en harmonisering af strukturen i salgsorganisationerne i regionerne EMEA og Americas.

Derudover har vi integreret vores forretningsdivision for industristøvsugere i resten af virksomheden, og efter en strategisk gennemgang af forretningen for forbrugsprodukter, hvor det er blevet besluttet at bevare denne del af forretningen i Nilfisk, er denne ligeledes blevet integreret i den professionelle forretning inden for relevante områder.

Og inden for distributionen er vi gået i gang med at etablere et nyt set-up for vores distributionscenter i Europa, som vil gøre det nemmere at servicere vores kunder, samtidig med at det medfører større driftseffektivitet.

Dette er enkelte eksempler på de initiativer, der er taget for at fremme en fælles driftsmodel og ensrette processer og strukturer på tværs af organisationen.

Samlet set er disse tiltag en naturlig fortsættelse af de betydelige skridt, der blev taget i 2018 for at forenkle virksomheden.

Så vi har gjort fremskridt, men vi er ikke i mål.

Der skal stadig gøres en indsats for at skabe en velfunderet global driftsmodel, og det arbejde er videreført også i 2020.

Så på baggrund af de operationelle fremskridt, vi har gjort 2019, og nu også i 2020, har vi et bedre fundament for vores forretningsmæssige eksekvering med styrkede kommercielle kompetencer og systemer.

Vi har introduceret globale værktøjer og systemer for at understøtte vores salgsorganisationer, for eksempel et globalt CRM-system, som ved udgangen af 2019 var indført på 36 markeder.

Et andet område, jeg gerne vil fremhæve, er klima. Det er et område, som fik øget opmærksomhed hos mange virksomheder i 2019, og det var også tilfældet hos Nilfisk.

Vi anser det for vigtigt med en fokuseret indsats for at reducere klimapåvirkningen, og i 2019 gennemførte vi en omfattende kortlægning af vores samlede CO₂-aftryk på alle vores lokationer med henblik på at opstille målbare og ambitiøse klimamål.

På grundlag af disse data har Nilfisk for nylig tilsluttet sig det såkaldte Science Based Target-initiativ med en målsætning om at reducere virksomhedens CO₂-fodaftryk med 35% inden 2030.

Samtidig har vi øget vores opbakning til FN's verdensmål.

Tidligere i år udsendte vi en CSR-rapport. Den ser I her.

Med flere detaljer om, hvordan Nilfisk arbejder med bæredygtighed og social ansvarlighed.

Rapporten er tilgængelig for alle og findes på Nilfisks hjemmeside, og jeg vil godt gøre lidt reklame for den. Den er meget læseværdig og indholdsrig.

Med det, så lad os nu se på de økonomiske resultater fra 2019.

Som jeg nævnte, var 2019 samlet set et udfordrende og skuffende år for Nilfisk. Vores vækst og indtjening var lavere end oprindeligt forventet for året.

Den organiske vækst for hele virksomheden blev på -4,1%. Et resultat, der i høj grad var negativt påvirket af kraftig modvind i kernemarkederne i EMEA. Og også af, at det i USA ikke lykkedes os at vokse som forventet. Dette vender jeg tilbage til senere.

Det lykkedes os at forbedre årets bruttomargin en smule til 42,3% på trods af det lavere salg og på trods af en negativ påvirkning fra de indførte amerikanske import-toldsatser.

På omkostningssiden sås en mindre stigning i de faktiske omkostninger sammenlignet med 2018. Det er et resultat af, at der er blevet investeret i Nilfisks udvikling sideløbende med, at vi har gennemført omkostningsbesparelser på andre områder for at kunne finansiere disse såkaldte investeringer.

EBITDA-marginen før særlige poster var 9,9%, hvilket er et fald på 1,6 procentpoint i forhold til 2018.

Lad os se nærmere på omsætningsudviklingen.

I 2019 var Nilfisks omsætning på i alt 966,5 millioner euro sammenholdt med en milliard og 54,3 millioner euro i 2018.

Det svarer til en rapporteret vækst på -8,3%.

Frasalg, der blev gennemført i 2018, samt udfasningen af forbrugerforretningen i Stillehavsområdet i 2019, bidrog negativt med 5,5% til den rapporterede vækst, mens valutakurserne bidrog positivt med 1,3%.

Korrigerer vi for det, så var den underliggende organiske vækst samlet set på -4,1%.

Og for den brandede professionelle forretning var den -2,6%.

Hvis jeg kort skal nævne et par af de centrale årsager til denne udvikling, så vil jeg fremhæve EMEA, som jo er vores største region.

Her startede året fornuftigt og fulgte trenden for 2018 med en positiv organisk vækst.

I løbet af andet kvartal begyndte vi imidlertid at se de første tegn på ændrede økonomiske forhold med udgangspunkt i Centraleuropa og særligt Tyskland.

De økonomiske forhold blev forværret i løbet af tredje kvartal, hvilket påvirkede resultaterne i Centraleuropa i resten af året, primært i industrikundesegmentet.

Men efterspørgslen var generelt lavere på tværs af alle kundesegmenterne.

Samtidig er det skuffende, at vi ikke fik skabt den vækst i USA, vi havde forventet ved indgangen til året.

Det er særligt skuffende, da vi fortsat har stor tiltro til de ændringer, som vi har indført i USA, og til den plan, vi har lagt for salgsaktiviteterne i dette vigtige marked.

I starten af året gennemførte vi en organisationsændring med færre ledelseslag, og vi strukturerede samtidig salgsorganisationen omkring potentialet i de enkelte markedsregioner i stedet for produktgrupper og salgskanaler.

Vi tror fortsat på værdien af et stærkt forhandlernetværk i USA, og der er gjort en stor indsats for at fremme samarbejdet med vores forhandlere og for at støtte dem i deres salg til slutbrugerne.

Vi kan dog se, at det tager længere tid end forventet at se resultaterne af de forskellige tiltag.

Hvad angår indtjeningen, var denne i høj grad påvirket af den lavere end forventede omsætning i 2019.

Som nævnt udgjorde EBITDA-marginen før særlige poster 9,9%, hvilket er lavere end vi forventede i begyndelsen af året.

I nominelle tal faldt bruttoindtjeningen, det man kalder dækningsbidraget, som følge af den lavere omsætning, men ser man på bruttomarginen, så steg denne som nævnt før med 0,3 procentpoint i forhold til året før.

Her har frasalg af forretningsområder med lave marginer foretaget i 2018 haft den største positive indvirkning, men der er ligeledes en positiv effekt af prisinitiativer samt af lavere fragtomkostninger.

Disse blev dog delvist udlignet af en negativ indvirkning fra de indførte import-toldsatser i USA samt af stigende priser på visse råvarer.

Ser vi på vores kapacitetsomkostninger, så fortsatte vi i 2019 med at investere i kommercielle kompetencer, etablering af globale funktioner og udrulning af globale kundesystemer som for eksempel Salesforce og ServiceMax.

Samtidig reducerede vi vores omkostninger i andre dele af forretningen igennem vores bespareelsesprogram, hvilket således har været med til at finansiere de investeringer, jeg lige nævnte.

I starten af 2019 foretog vi en afvejning af vores investeringer sammenholdt med de planlagte omkostningsbesparelser.

Det gjorde vi for at sikre, at forholdet mellem investeringer og omkostninger afspejlede den forventede vækst i regnskabsåret.

Da vi begyndte at se udsving i de makroøkonomiske forhold i EMEA i løbet af 2019, så iværksatte vi yderligere omkostningsbesparelser. Vi reducerede nogle af investeringerne, og vi indførte streng kontrol med de variable udgifter såsom rejser, særligt i andet halvår.

Samlet set var disse bestræbelser dog ikke nok til at kompensere for det betydelige fald i omsætningen, hvilket i sidste ende afspejles både i den nominelle indtjening og også i EBITDA-marginen. Det nominelle EBITDA, det vil sige driftsindtjening før afskrivninger, var derfor 26 millioner lavere i 2019 sammenholdt med 2018.

Og marginen endte, som jeg nævnte tidligere, på 9,9%, hvilket er 1,6 procentpoint lavere end i 2018.

Nettoreultatet for 2019 blev 8,7 millioner euro, hvilket blot er en smule lavere end året før, på trods af en væsentlig lavere driftsindtjening. Årsagen er, at vi brugte færre penge på restruktureringsprojekter sammenlignet med 2018, og derfor bogførte vi lavere omkostninger i form af særlige poster.

Den finansielle gearing, som måler EBITDA sammenholdt med nettorentebærende gæld, udgjorde 3,4 gange, hvilket er en stigning i forhold til 2018.

I Nilfisks principper for kapitalallokering søger vi at balancere eventuel udbetaling af dividende med den aktuelle finansielle gearing.

Helt konkret har vi et mål for den finansielle gearing på 2,5 gange, hvilket så p.t. ikke er opfyldt.

Dertil kommer, at coronaepidemien som nævnt har haft en negativ indvirkning på efterspørgselen i markedet og derfor også på Nilfisks omsætning og indtjening i 2020.

Og endnu vigtigere, så har krisen ført en høj grad af usikkerhed med sig i forhold til den makroøkonomiske udvikling, både på den korte og på den mellemlange bane.

Det er stadig ikke muligt for os at foretage en præcis vurdering af krisens indvirkning på Nilfisk. Vi besluttede derfor at øge vores finansielle råderum ved at optage en yderligere kreditfacilitet på 100 millioner euro, som vi annoncerede den 26. maj 2020.

På baggrund af det aktuelle niveau for finansiell gearing i kombination med den udtalte usikkerhed omkring indvirkning af COVID19-udbruddet, så foreslår bestyrelsen, at der ikke udbetales udbytte for regnskabsåret 2019.

Lad mig afslutte gennemgangen af regnskabsåret 2019 med at se på aktiekursens udvikling i år.

Aktiekursen faldt med 36,7% i løbet af 2019, hvilket afspejler de skuffende resultater, vi har leveret.

Både i bestyrelsen og i ledelsen tror vi fuldt ud på Nilfisks potentiale, men vi må også erkende, at det potentiale indtil nu ikke afspejles i aktiekursen.

Som jeg tidligere har nævnt er strategien intakt. Vi fortsætter med at eksekvere denne strategi under den aktuelle krise, og jeg vil gerne sige tak til vores aktionærer for deres støtte, tålmodighed og opbakning.

Hvis vi retter vores fokus mod 2020, så har det, som jeg lagde ud med at sige, været et år uden fortilfælde og præget af usikkerhed.

Allerede i marts stod det klart, at pandemien ville få en negativ effekt på både efterspørgslen og på vores aktiviteter generelt.

Da krisen begyndte at eskalere og påvirke de fleste markeder, besluttede vi derfor den 19. marts at suspendere vores finansielle forventninger for 2020.

Som følge af den lave sigtbarhed og store usikkerhed omkring markedsudviklingen var vi ikke i stand til at foretage en præcis vurdering af coronakrisens eventuelle indvirkning på virksomheden.

Dette er stadig tilfældet i dag, og vores finansielle forventninger til 2020 er derfor fortsat suspenderet.

I betragtning af den aktuelle usikkerhed er vores fokus på kort sigt at fortsætte med at justere vores kapacitet til den aktuelle efterspørgsel og tilpasse vores omkostninger til et lavere aktivitetsniveau.

I løbet af de seneste måneder har en stor andel af Nilfisks medarbejdere være sendt hjem med forskellige former for lønkomensation, og vi har foretaget en prioritering og skalering af vores investeringer i strategiske projekter for 2020.

Nilfisks ledergruppe har samtidig udarbejdet en omstrukturingsplan for at justere og reducere de strukturelle omkostninger.

Dette betyder desværre, at vi bliver nødt til at nedlægge omkring 250 fuldtidsstillinger på tværs af funktioner og regioner.

De første nedskæringer blev gennemført i Danmark og USA i slutningen af sidste måned.

Samtidig er vi i gang med at forberede virksomheden på den nye normal, som vi forventer at se på den anden side af coronapandemien, og vi er sikre på, at markedet for rengøringsudstyr vil komme styrket ud efter COVID19-krisen.

Vi holder fast i vores Nilfisk Next-strategi og ser fortsat potentiale i vores tre overordnede strategiske målsætninger, som jeg kort vil gennemgå her.

Det, vi indtil videre har lært af krisen, gør os overbeviste om, at de overordnede strategiske mål fra Nilfisk Next-strategien stadig er den rigtige retning for Nilfisk. Nilfisks ledelse og bestyrelse vil fortsat tage de nødvendige skridt for at tilpasse virksomheden, så vi sikrer, at:

Nilfisk for det første bliver én samlet global virksomhed, hvilket betyder en harmonisering af processer, som jeg har talt en del om, og måde at arbejde på samt mindre kompleksitet. Vi har simpelthen brug for at gøre tingene en gang og rigtigt og første gang. Og det gør i sidste ende det muligt for os konsistent at levere løsninger og tjenester af høj kvalitet på tværs af alle markeder på en omkostningseffektiv måde.

For det andet skal Nilfisk være en løsningsudbyder. Vi skal yde en sammenhængende support til kunderne og hjælpe dem til at optimere deres rengøringsprocesser, blandt andet gennem selvkørende rengøringsmaskiner, digitale løsninger og serviceydelser generelt.

For det tredje skal Nilfisk være førende inden for digitale løsninger, hvilket først og fremmest handler om at digitalisere kundeoplevelsen ved at have de rette digitale løsninger på plads til at yde support til alle kontaktpunkter, som vi har med kunderne, samt at sikre en sammenhængende it- og datastruktur, der understøtter dette.

Disse tre målsætninger vil fortsat være retningsgivende for vores aktiviteter og prioriteter i 2020. Lad os se på nogle af de vigtigste prioriteringer for året.

Som følge af den forenkling og globalisering, der er sket gennem de sidste to år, har vi et endnu bedre grundlag for den kommercielle eksekvering.

Således har vi i 2020 fokus på at skabe værdi af de ændringer, vi har gennemført de seneste år, og herigennem at arbejde mere systematisk med det vigtigste, nemlig med vores kunder og med at skabe langsigtet vækst.

Hvad angår kunderne, har vi lanceret et program, som går på tværs af flere organisatoriske funktioner og aktiviteter, og som har til formål at forbedre kundeoplevelsen. Programmet vil løbe over flere år.

Samtidig er eksekvering et nøgleord for 2020. Dette gælder ikke mindst i USA. Efter et udfordrende 2019 og det efterfølgende coronaudbrud vil der i 2020 være fokus på at eksekvere vækstplanen for dette vigtige marked.

Planen for USA blev lanceret i 2019 og omfatter som tidligere nævnt en reorganisering af salgsaktiviteterne rettet mod nøglekundesegmenter og slutbrugere med henblik på at skabe efterspørgsel og øget værdi for forhandlerne, hvilket til syvende og sidst vil være til gavn for forretningen.

Med det kommercielle fundament på plads er fokus derfor nu på eksekvering, hvilket blandt andet omfatter udnyttelse af fordelene i at kunne sælge en fuld produktportefølje, et forstærket fokus på industrikundesegmentet samt store strategiske kunder.

I løbet af 2019 blev Nilfisk Liberty SC50, som er den første selvkørende rengøringsløsning fra Nilfisk, lanceret på alle nøglemarkeder i Europa og USA samt udvalgte markeder i Asien.

I 2020 er der fokus på fortsat vækst, hvilket vil blive understøttet af en integreret salgs- og markedsføringsindsats for Liberty-maskinen.

I denne forbindelse har vi i løbet af de seneste måneder oplevet en stigende interesse fra kunder, som søger automatiserede rengøringsløsninger for at frigøre personaleressourcer til ekstra rengøring og afspritning af meget belastede kontaktpunkter, såsom dørhåndtag, elevatorknapper med videre.

I løbet af 2020 vil vi endvidere fokusere på lanceringen af det næste selvkørende produkt sammen med vores teknologipartner Brain Corp. Dette skal ske for at imødekomme den stigende efterspørgsel blandt kunderne efter selvkørende rengøringsløsninger.

Den nye maskine vil adskille sig fra Nilfisk Liberty SC50, og vil være tilpasset til nye kundesegmenter.

Sammenfattende er vores fokus i 2020 håndtering af krisen, forberedelse på tiden efter COVID-19 og fortsat at bevare og øge kundeengagementet sideløbende med, at vi gennemfører vores planer for at skabe vækst.

De forandringer og ændringer, som blev gennemført i løbet af 2019, og de svære markedsforhold gav god grund til indgående drøftelser i bestyrelsen og direktionen i løbet af hele 2019.

Vi følger generelt en fast mødeplan for hele året for bestyrelsen og de individuelle bestyrelsesudvalg. Her er en oversigt over de møder, som bestyrelsen har afholdt 2019. Desuden har der været mange telefonsamtaler og videokonferencer og en lang række uformelle møder. Samtidig har vi haft et tæt og aktivt samarbejde med Nilfisks ledelse.

Bestyrelsens selvevaluering blev foretaget i første kvartal 2020 som en online undersøgelse, styret af bestyrelsens næstformand og formand for indstillingsudvalget. Undersøgelsen konkluderede, at bestyrelsen har de nødvendige og relevante kompetencer og erfaring, men at det ville være godt med mere diversitet.

Bestyrelsen har en åben dialog, hvor alle bidrager, og meninger deles frit. Mødeaktiviteterne og agendaen og det materiale, der uddeles, er passende og relevant, og samarbejdet med Nilfisks direktion er godt.

Bestyrelsen ønsker at gå endnu mere i dybden i forhold til indsigt i markedet og konkurrenterne, samt hvordan de strategiske initiativer i virksomheden skrider frem.

Til dette års generalforsamling og til valg af bestyrelsesmedlemmer indstiller bestyrelsen, at Are Dragesund og Franck Falezan vælges af generalforsamlingen som nye medlemmer af bestyrelsen på baggrund af forslag fra storaktionærer, henholdsvis Ferd AS og PrimeStone Capital LLP.

Are Dragesund og Franck Falezan anses begge som værende ikke-uafhængige som følge af deres tilknytning til henholdsvis Ferd AS og PrimeStone Capital LLP.

Vi vender tilbage til bestyrelsesmedlemmer i løbet af generalforsamlingen. Det er punkt nummer 7.

Det er bestyrelsens hensigt efter generalforsamlingen at konstituere sig på følgende måde:

Bestyrelsen påtænker, at undertegnede vælges til formand.

Og nuværende bestyrelsesmedlem og næstformand Lars Sandahl Sørensen ønsker som følge af sin nye rolle som direktør for Dansk Industri ikke genvalg. Vi vil gerne takke Lars for hans væsentlige bidrag til Nilfisk generelt og til arbejdet i bestyrelsen, herunder hans rolle som formand for nomineringskomiteen.

Bestyrelsen påtænker, at Anders Runevad konstitueres til næstformand.

I revisionsudvalget påtænkes Jutta af Rosenborg valgt til formand og Are Dragesund som ordinært medlem.

René Svendsen-Thune påtænkes valgt som formand for nomineringsudvalget og Franck Falezan som ordinært medlem.

I revisionsudvalget påtænkes Jutta af Rosenborg valgt som formand og Thomas Lau Schleicher som ordinært medlem.

Såfremt de nye bestyrelsesmedlemmer vælges ind, er det tanken, at Franck Falezan og Are Dragesund begge indtræder i et nyt projektledelsesudvalg, der får Anders Runevad som formand.

Bestyrelsen påtænker desuden at nedsætte et USA-udvalg for at øge bestyrelsens fokus på det amerikanske marked. Her påtænker vi, at bestyrelsesmedlemmerne René Svendsen-Tune og Richard Bisson indtræder sammen med undertegnede. Dette vil blive besluttet på det konstituerende møde efter generalforsamlingen.

Jeg kan se, at der mangler en side i mit print-out her.

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

Vi vil gerne sige tak fra bestyrelsen til jer aktionærer for jeres fortsatte støtte og engagement i Nilfisk, navnlig i løbet af et år med udfordringer.

Vi vil også gerne takke ledelsen i Nilfisk for deres dedikation til den strategiske transformation og på de fortsatte bestræbelser for at eksekvere denne på trods af svære markedsforhold, og også en særlig tak til vores 4900 medarbejdere for deres fortsatte engagement og bidrag til Nilfisk. Mange tak.

Marlene Winther Plas

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.

Inden generalforsamlingen i dag modtog selskabet et indlæg fra Dansk Aktionærforening, som jeg vil læse højt nu.

Og hvis andre har spørgsmål, bemærkninger eller andet vedrørende de fire første punkter på dagsordenen, så må I rigtigt gerne skrive til os i chatten allerede nu.

Karsten Kristiansen fra Dansk Aktionærforening har afleveret følgende indlæg, som jeg læser op i sin fulde ordlyd.

Tak for ordet. Først og fremmest vil jeg takke formanden for en god beretning.

De økonomiske resultater: Når vi ser på de økonomiske resultater i 2019, så er det en skuffelse at konstatere en tilbagegang i salget. Vi vil se frem til, at dette begynder at rette sig allerede i år, ligesom vores EBITDA-målsætning på mellemlangt sigt indfries.

Vores mærkesag: Som aktionærforening har vi også nogle mærkesager. En af vores mærkesager er, at både bestyrelsen og ledelsen i virksomheden har investeret deres egne penge i virksomheden sammen med virksomhedens øvrige aktionærer. På den front kan jeg kun rose bestyrelsen og ledelsen med formanden i spidsen for at have investeret egne penge i Nilfisk.

De mindre markeder: For 2 år siden talte jeg om, hvorledes Nilfisks salg fordelte sig på forskellige lande.

Nilfisk sælges i dag i omkring 100 lande. Salget fordeler sig meget skævt med bare fire lande, som dækker over halvdelen af omsætningen, mens 90 ud af de 100 lande udgør omkring 29% af omsætningen eller 283 millioner euro. Det er ikke mange millioner pr. land for denne gruppe.

Dengang spurgte jeg, om ikke man skulle forsøge at styrke indsatsen på disse markeder, således at disse markeder bedre ville kunne afbøde en vækstafmatning på hovedmarkederne, som er USA, England, Tyskland og Frankrig.

Inden for de seneste to år har Nilfisk tilmed oplevet en salgsafmatning på disse hovedmarkeder. Det er vores overbevisning, at man relativt let vil kunne skabe en stor og solid salgsvækst på en række af de mindre markeder, og på et enkelt marked viser Nilfisk, at de kan gøre dette. Det er i Canada, hvor I har haft en omsætningsvækst på 13% det seneste år.

Derfor vil jeg også spørge til, hvordan Nilfisk har arbejdet med at styrke salgsindsatsen på disse markeder over de sidste to år.

Venturekapital: Et andet område er venturekapital til udvikling af mindre virksomheder med nye teknologiske løsninger. I januar læste jeg om en virksomhed indenfor luftrensning og desinficering, der hedder INFUSER. De havde fået en kapitaltilførsel fra Samsung Venture Investment.

Det får mig til at spørge, hvor vi har Nilfisk, når det kommer til venturekapital og kapitaltilførsel til mindre og nyere virksomheder med en teknologi, der vil kunne være interessant i forhold til de teknologiske platforme i Nilfisk.

Vi mener, det burde være oplagt for Nilfisk at arbejde med venturekapital og dermed sikre sig et medejerskab af virksomheder med nyudviklede teknologier, der på sigt kunne være med til at styrke de teknologiske platforme i Nilfisk.

Storaktionærer i Nilfisk: Endelig vil jeg også rose ATP for at være en storaktionær i Nilfisk, der i de forgangne år har givet deres syn på udviklingen i Nilfisk til kende på talerstolen på generalforsamlingen. Det er vores opfattelse, at et aktivt ejerskab fra en større aktionær bør udøves fra talerstolen på generalforsamlingen, således at alle aktionærer har en klar opfattelse af, hvilken retning større aktionærer ønsker, at virksomheden udvikler sig i.

Og med disse kommentarer og spørgsmål vil jeg gerne endnu engang sige tak for ordet.

Det her afslutter så indlægget fra Karsten Kristiansen, og nu vil jeg give ordet til bestyrelsesformanden, som vil kommentere på indlægget. Jens, værsgo.

Jens Due Olsen

Tak for det. Og tak, Karsten Kristiansen og Dansk Aktionærforening, for indlægget og for de meget vedkommende spørgsmål, som jeg nu vil forsøge at besvare.

Lad mig starte med spørgsmålet omkring fordelingen af omsætningen mellem kernemarkederne og de mindre markeder, og hvad Nilfisk har gjort for at styrke væksten i de mindre markeder gennem de seneste år.

Det er helt korrekt, som Karsten Kristiansen også nævner, at Nilfisk i dag er til stede på mere end 100 markeder gennem enten direkte salg i egne salgsselskaber eller gennem forhandlere, og at der er en stor forskel på, hvordan omsætningen fordeler sig på disse markeder.

I dag ligger den største del af omsætningen i vores kernemarkeder i EMEA og Americas, som især omfatter de store markeder i USA, Tyskland, Frankrig og England, mens en mindre del af omsætningen kommer fra små markeder særligt i Asien og i Latinamerika.

Det er jo først og fremmest et udtryk for, hvordan det globale marked for professionelle rengøringsmaskiner ser ud. Markedet er simpelthen størst i Europa og i Nordamerika, hvor man investerer mere i maskinel rengøring, mens man i mange af de mindre lande har en større andel af manuel rengøring.

Vi ser jo fortsat gode muligheder for vækst og øget indtjening i de største af vores markeder, hvor vi er veletablerede, og hvor brand og produkter er kendte af kunderne.

Når det er sagt, så er det jo også en del af Nilfisks strategi at vokse på andre markeder, og her er Kina et godt eksempel, hvor Nilfisk har formået at levere positive resultater og også at skabe vækst, og det skal vi selvfølgelig fortsætte med.

Og så skal vi selvfølgelig også blive ved med at se på vækstmulighederne i de mindre markeder og satse på de markeder, hvor vi ser et godt potentiale. Det vil sige markeder, hvor vi har en god markedsposition, og hvor der er et godt match mellem de produkter og løsninger, vi tilbyder, og det, kunderne efterspørger.

Det har netop været tilfældet som nævnt med Canada, hvor den lokale salgsorganisation har formået at skabe nogle flotte resultater igennem 2019 og faktisk også tidligere. Flere af de ting, vores salgsselskab i Canada er lykkedes med, er herunder et veletableret samarbejde med forhandlerne, og vi vil selvsagt gerne kopiere dette til andre markeder, og det arbejder vi løbende på.

Dernæst spørger Karsten Kristiansen til Nilfisks muligheder i forhold til innovativ teknologi, eventuelt via tilførsel af venturekapital til små virksomheder.

Der er ingen tvivl om, at det er vigtigt for Nilfisks nuværende og fremtidige produkter, at man har adgang til teknologiske løsninger.

Derfor har Nilfisk etableret partnerskaber med flere teknologivirksomheder, der er førende inden for deres felt, og sammen med disse virksomheder udvikler vi jo nye produkter og løsninger.

Et eksempel, jeg kan nævne, er Liberty SC50, som vi har talt en del om allerede, den selvkørende rengøringsmaskine. Den er udviklet i samarbejde med Carnegie Robotics, og netop Carnegie Robotics har under coronakrisen formået at udvikle en helt ny UV-løsning, der kan monteres på Liberty SC50-maskinerne, og UV-løsningen kan altså bekæmpe virus og bakterier. Dette mener jeg er et par eksempler på innovation gennem partnerskaber.

Til sidst kommer Karsten Kristiansen ind på behovet for transparens for Nilfisks store aktionærer. Jeg kan naturligvis ikke udtale mig på vegne af vores store aktionærer, men jeg kan udtale mig på vegne af Nilfisk som selskab og på vegne af bestyrelsen, og her skal der ikke herske tvivl om, at vi bestemt ønsker en høj grad af transparens over for alle aktionærer.

Og samtidig bifalder vi dialogen med aktionærer, og vi bifalder også, at vi nu har flere af vores store aktionærer repræsenteret i bestyrelsen, da det er med til at gøre afstanden mellem ejerskab og beslutninger kortere. Dette er jo i særdeleshed aktivt ejerskab.

Med det håber jeg at have adresseret de primære spørgsmål fra Karsten Kristiansen og vil endnu engang takke Dansk Aktionærforening for deres altid aktive deltagelse i generalforsamlingerne og altså også i denne generalforsamling. Tak.

Marlene Winther Plas

Tak for det. Vi har ikke modtaget andre bemærkninger eller spørgsmål i chatten, og derfor så lægger jeg til grund, at bestyrelsens beretning er taget til efterretning af generalforsamlingen, at generalforsamlingen har godkendt den reviderede årsrapport, og at bestyrelsens forslag til resultatdisponering er godkendt.

Og vi er så kommet til dagsordenens punkt 5, som er meddelelse af decharge for direktion og bestyrelse. Og her har vi heller ikke modtaget nogen bemærkninger eller spørgsmål, og derfor vil jeg lægge til grund, at generalforsamlingen har godkendt det her punkt.

Næste punkt på dagsordenen er bestyrelsens vederlag, og der er forslaget, at bestyrelsens vederlag skal være uændret i forhold til 2019, og hvis I nu har nogen bemærkninger eller spørgsmål, vil jeg endnu engang lige opfordre jer til at sende dem på chatten nu.

Og her vil jeg give ordet igen til bestyrelsesformanden. Værsgo.

Godt. Der var ikke yderligere fra bestyrelsesformanden til det her punkt, og jeg vil lige se, om der er kommet nogen bemærkninger.

Jeg vil sige, at Karsten Kristiansen er kommet med en bemærkning om: Storaktionærer var en opfordring til storaktionærerne, ikke et spørgsmål til formanden. Men det var bare lige en præcisering, der er kommet i forhold til besvarelsen af Karsten Kristiansens indlæg.

Godt. Og der er ikke kommet nogen kommentarer i forhold til dagsordenspunkt 6, og derfor vil jeg lægge til grund, at generalforsamlingen har godkendt det her punkt.

Så er vi kommet til dagsordenens punkt 7. Og punkt 7 er valg af bestyrelsesmedlemmer. Og hvis nogen ønsker at stille op til bestyrelsen eller har bemærkninger, så må I gerne skrive nu.

Ifølge vedtægternes punkt 11 består den generalforsamlingsvalgte del af bestyrelsen af mindst 5 og højst 8 medlemmer, og bestyrelsesmedlemmerne afgår hvert år på den ordinære generalforsamling, og genvalg kan finde sted.

Bestyrelsen har til i dag foreslået genvalg af følgende nuværende generalforsamlingsvalgte medlemmer. Det er Jens Due Olsen, Jutta af Rosenborg, Anders Runevad, René Svendsen-Tune, Thomas Lau Schleicher og Richard P. Bisson. Og Lars Sandahl Sørensen har, som formanden nævnte, ikke ønsket genvalg. Og bestyrelsen foreslår så nyvalg af Are Dragesund og Franck Falezan.

Og hvis forslaget vedtages, så vil bestyrelsen bestå af otte generalforsamlingsvalgte medlemmer, som er det højeste antal ifølge vedtægterne. Og her vil jeg så give ordet til bestyrelsesformanden. Værsgo, Jens.

Jens Due Olsen

Tak, Marlene. Ja, som tidligere nævnt så indstiller bestyrelsen, at Are Dragesund og Franck Falezan vælges af generalforsamlingen som nye medlemmer af bestyrelsen på baggrund af forslag fra storaktionærerne Ferd AS og PrimeStone Capital LLP.

Are Dragesund er Co-head i Ferd Capital og medlem af ledelsen i Ferd AS, et af Norges førende investeringsselskaber. Are har mange års international erfaring inden for Mergers & Acquisitions, omstrukturering, strategi og organisationsudvikling, ikke kun fra sin tid hos Ferd, men også fra tidligere stillinger som ledelseskonsulent hos Boston Consulting Group og Cardo Partners.

Franck Falezan er medstifter og Managing Partner i PrimeStone. Franck startede sin karriere hos Boston Consulting Group og kom senere til investeringsselskabet Carlyle, hvor han blev udnævnt til global partner og medlem af Carlyle Europas investeringsudvalg. Dette har givet ham omfattende erfaring inden for strategiudvikling, omstrukturering og finansiering.

Begge kandidater anses for at være ikke-uafhængige som følge af deres tilknytning til storaktionærerne Ferd AS og PrimeStone Capital LLP henholdsvis, der begge ejer mere end 15% af aktiekapitalen i Nilfisk Holding. Hvis de to kandidater bliver valgt, vil vi have mere end 50% af Nilfisk Holdings aktiekapital repræsenteret i bestyrelsen.

Dette bifalder vi som bestyrelse, og som tidligere nævnt er det jo netop et prima eksempel på aktivt ejerskab, og vi bifalder det også blandt andet, da vi anser det som en god måde at gøre afstanden mellem ejerskab og strategiske beslutninger i virksomheden endnu kortere.

Bestyrelsen vil samtidig træffe foranstaltninger for at beskytte alle aktionærers interesser. Vi vil blandt andet sikre, at vi hele tiden har overvægt af uafhængige medlemmer, og vi vil også sørge for, at alle udvalg enten består af et flertal af uafhængige medlemmer, eller at udvalgets formand er et uafhængigt medlem. Og med disse ord så indstiller vi altså de nye kandidater til bestyrelsen. Tak.

Marlene Winther Plas

Tak for præsentationen. Og jeg kan se, at der ikke er kommet andre kandidater til bestyrelsen, og der er ikke kommet nogen kommentarer eller bemærkninger ind på chatten. Så vil jeg konstatere, at den generalforsamlingsvalgte del af bestyrelsen indtil næste generalforsamling vil bestå af følgende medlemmer:

Jens Due Olsen, Jutta af Rosenborg, Anders Runevad, René Svendsen-Tune, Thomas Lau Schleicher, Richard Bisson, Are Dragesund og Franck Falezan. Og jeg vil ønske alle tillykke med valg og genvalg.

Vi kommer til dagsordenspunkt 8 nu, og det er valg af en eller flere revisorer.

Det er bestyrelsens forslag, at der sker genvalg af Deloitte, og det er i overensstemmelse med revisionsudvalgets indstilling.

Der er ikke indkommet andre forslag til revisor. Og jeg vil ønske Deloitte tillykke med genvalget.

Så er vi kommet til dagsordenspunkt 9, som er forslag fra bestyrelsen eller aktionærer. Der er kommet 2 forslag fra bestyrelsen, som jeg nævnte indledningsvist, og jeg behandler dem hver for sig.

Og I må gerne, hvis I har spørgsmål eller bemærkninger, siger jeg en gang til, I må rigtigt gerne sende dem i chatten, så vi kan tage dem under hvert dagsordenspunkt, så jeg tager først dagsordenspunkt 9.a.

Bestyrelsen har stillet et forslag om ændring af selskabets vederlagspolitik, og de ændringer, der er indført, de følger af aktionærrettighedsdirektivet, som er blevet implementeret i selskabslovens paragraf 139.a. Der er ikke tale om nogen materielle ændringer, og den lov, som jeg nævnte, stiller nogle krav til nogle mere detaljerede forklaringer af politikken, og det er det, der er blevet indført.

Og der er ikke kommet nogen bemærkninger eller spørgsmål til dagsordenens punkt 9.a, og derfor vil jeg lægge til grund, at generalforsamlingen har godkendt den nye vederlagspolitik.

Dagsordenens punkt 9.b er det andet forslag fra bestyrelsen, og det er et forslag om et nyt punkt 7.10 i vedtægterne, og det her nye punkt 7.10 giver mulighed for at afholde fremtidige generalforsamlinger fuldt elektronisk. Det vil sige, at generalforsamlingen kan ifølge forslaget afholdes elektronisk, men den skal ikke.

Og der er heller ikke til det her punkt kommet nogen bemærkninger eller spørgsmål, og derfor vil jeg lægge til grund, at generalforsamlingen har godkendt forslaget om det nye punkt 7.10 til selskabets vedtægter.

Så er vi kommet til vejs ende. Til dagsordenens punkt 10, som er eventuelt.

Hvis der er nogen, der ønsker ordet her under eventuelt, skal I huske på, at der ikke kan ske nogen afstemninger. Der kan ikke foretages valg eller afstemninger om noget, men I kan komme med bemærkninger til det, og så må I gerne komme med det nu.

Der er ikke indkommet noget. Heller ikke tidligere under generalforsamlingen.

Så vil jeg tillade mig at afslutte punktet og afslutte generalforsamlingen med, at der ikke er kommet nogen bemærkninger til det her punkt. Det er der fortsat ikke. Og så vil jeg konstatere, at dagsordenen er udtømt, og generalforsamlingen er hævet, og jeg giver ordet tilbage til formanden.

Jens Due Olsen

Tak, Marlene. Og jeg vil sige tak for jeres tålmodighed i mit noget lange indlæg, men det skulle jo også dække halvandet år her, i modsætning til tidligere et år, så tak for jeres deltagelse i denne på mange måder usædvanlige generalforsamling.

Vi har fået valgt en knaldgod bestyrelse, og vi vil sammen med ledelsen og medarbejderne gøre vores bedste for at levere på selskabets strategiske målsætninger og også for at levere langt bedre økonomiske resultater.

Jeg vil gerne takke for god deltagelse i generalforsamlingen og for jer aktionærers opbakning til de forslag, vi har fremsat, og så vil jeg gerne takke ledelse og medarbejdere for en fantastisk god indsats i 2019, men også i 2020 under coronakrisen. Mange tak for det. Der ligger jo en masse arbejde forbundet med at afholde sådan en generalforsamling, og jeg vil gerne takke medarbejdere,

jeg vil gerne takke tolke og andre leverandører for deres store indsats i forbindelse med generalforsamlingen.

Og så endelig vil jeg gerne takke dig, Marlene, for på kompetent måde at lede os igennem generalforsamlingen. Vi fik ikke sat tidsrekord, men det er jo nok heller ikke et formål i sig selv, men tak for en rigtig god generalforsamling. Tak skal I have.