

Ordinær generalforsamling 2018
23. marts 2018

Formandens beretning

Endnu engang et stort og varmt velkommen til jer alle – til Nilfisk's generalforsamling.

Personligt har jeg virkelig glædet mig til denne dag! Det er den første generalforsamling for Nilfisk som selvstændigt selskab, og dagen i dag er derfor endnu en vigtig milepæl i selskabets historie og en helt særlig begivenhed på den rejse, Nilfisk er på.

Det er med stor glæde, at jeg ser tilbage på den torsdag i oktober sidste år, nærmere bestemt den 12. oktober 2017, da Nilfisk officielt blev børsnoteret på Nasdaq Copenhagen som selvstændigt selskab. Det var kulminationen på en strategisk rejse. Jeg vil gerne takke vores aktionærer for det mod og det fremsyn, I viste ved at bakke op om beslutningen om at skabe et nyt selvstændigt Nilfisk!

Der var mange gode grunde til, at timingen for en selvstændig børsnotering af Nilfisk i 2017 var rigtig. Udover gode finansielle resultater og et fordelagtigt finansielt marked, fik vi i løbet af året et stærkt leder-team på plads, med en god blanding af erfaring og mange år i virksomheden og helt nye stærke kræfter. Og vi havde stærke ideer og ambitioner for fremtiden, og for hvordan vi kan gå forrest i at definere fremtidens rengøringsløsninger med nye innovative løsninger.

Som selvstændigt børsnoteret selskab tror vi på, at Nilfisk kan og vil få en stærkere og skarpere profil.

I forhold til aktiens værdi skal vi holde fast i, at vi pt. har mindre end et halvt års historik at se på – og derfor bør vi primært måle os på den kurs, vi kom ud med efter opsplittningen og noteringen af Nilfisk. Vi kom ud med en meget stærk markedsværdi, da aktien kom i handlen den 12. oktober. Vi har skabt god likviditet i aktien, er blevet optaget som en del af Large Cap-indekset på Nasdaq Copenhagen, og vi har en god aktionærsammensætning.

Aktiekursens udvikling, som vi ser på grafen her bag mig, er også blevet påvirket af de spekulationer i markedet, der opstod i december i kølvandet på Primestones forslag om fusion mellem Nilfisk og Tennant. Primestone er aktionær i begge selskaber.

Som vi har sagt tidligere, mener vi, at de to selskaber komplementerer hinanden godt. Vi mener, der ligger en masse værdi i at kombinere kræfterne i de to selskaber. For os er disse tanker ikke nye, det har været vores vurdering i de seneste 10 år. I denne fragmenterede industri giver det god mening. Derudover har jeg ingen yderligere kommentarer til dette.

Lad os vende os mod årets resultater. 2017 har været et godt år for Nilfisk!

Hvis vi ser på vores finansielle resultater for året, så leverede vi en stærk vækst i vores to største forretningsområder; nemlig EMEA, som dækker vores salg i Europa, Mellempøsten og Afrika samt i Americas, som dækker vores salg i US, Canada og Latinamerika. Samlet så vi en solid organisk vækst på 3,7%.

Bruttomarginen landede på 42,2% for året, det højeste niveau i det seneste fem år, og vi så, en EBITDA margin før særlige poster på 11,4% for den underliggende drift, hvilket også er tilfredsstillende. Afkast på den investerede kapital steg også og udgjorde et samlet 16,0% for året.

Går vi mere i detaljer og ser på omsætningen, realiserede Nilfisk en samlet omsætning på 1 milliard og 82 millioner Euro eller godt 1,08 milliarder Euro. Det er en stigning på 23 millioner Euro i forhold til 2016, og korrigeret for udsving i valutakurser samt effekt af opkøb og frasalg giver det altså en samlet organisk vækst

på 3,7%. Det er et solidt resultat og helt på linje med vores forventninger til året, som lå på en organisk vækst mellem 3 og 4%.

For den samlede professionelle forretning eksklusive de to "specialty" segmenter var den organiske vækst i 2017 på 5.4%.

Væksten i 2017 er i høj grad drevet af udviklingen i EMEA og Americas: De store etablerede markeder i EMEA såsom Frankrig, Benelux, Storbritannien og Spanien viste fortsat solid vækst, men også nyere markeder i Østeuropa bidrog til væksten. Den såkaldte private label forretning, hvor Nilfisk producerer til kunder, som sælger produkterne i eget navn har bidraget til væksten i EMEA i 2017. I USA har vi set høj vækst i salg af gulvrenøgøringsmaskiner til de store strategiske kunder, og ligeledes har højtryksrensere forretningen vist flot vækst. Denne del af forretningen er etableret inden for de seneste år med købet af to større virksomheder i USA, der producerer højtryksrensere.

Også på indtjenings siden leverede Nilfisk som forventet og i tråd med vores forventninger.

For den underliggende drift var EBITDA marginen før særlige poster på tilfredsstillende 11,4% for helåret. I december steg aktiekursen signifikant, hvilket påvirkede udgiften til et såkaldt fantomaktie-program negativt. Inklusive denne effekt var EBITDA marginen før særlige poster på 11,1% - begge dele inden for forventningerne.

Også på bruttomargin så vi en positiv udvikling. Bruttomarginen steg fra 41,9% i 2016 til 42,2% i 2017 – det højeste niveau i fem år. Udviklingen er primært drevet af en stigning i den samlede bruttomargin i den professionelle forretning i EMEA, Americas og APAC. Vi har samtidig set en positiv effekt fra en række besparelser inden for blandt andet indkøb, optimering af produktion og gennemførte prisstigninger.

Afkast på den investerede kapital steg med 1,4 procentpoint til totalt 16,0%, så samlet set har Nilfisk leveret et solidt 2017.

Resultatet viser, at vi er lykkedes med eksekveringen af initiativer, der skal forbedre indtjeningen over de kommende år. Nilfisks besparelserprogram fortsatte som planlagt og initiativer svarende til 21 millioner Euro i akkumuleret effekt for 2016 og 2017 er blevet eksekveret. Vi overholder planen mod at opnå det fulde besparelserpotentiale på 35 millioner Euro frem mod 2020.

Årets resultat udgør 40,3 millioner Euro, hvilket er en stigning på 10,8 millioner Euro i forhold til resultatet på 29,5 millioner Euro i 2016.

På den ekstraordinære generalforsamling den 10. oktober 2017, hvor etableringen af Nilfisk Holding A/S blev vedtaget, vedtog generalforsamlingen desuden en udbyttepolitik med en målsætning om en udbytteprocent på cirka en tredjedel af regnskabsårets resultat. På grund af den midlertidigt høje gæld set i forhold til indtjeningen - der var en følge af spaltningen af NKT - blev det samtidig vedtaget, at den første udbyttebetaling forventes at finde sted i 2019 på baggrund af det rapporterede resultat for regnskabsåret 2018, og det indstilles således til generalforsamlingen, at der ikke udbetales udbytte i 2018.

Året var dog mere end tilfredsstillende finansielle resultater! Jeg har allerede talt om børsnoteringen i oktober som en af årets største begivenheder og en milepæl i Nilfisks historie, men året bød også på en række andre store tiltag.

I starten af året implementerede vi en ny forretningsmodel og en ny organisatorisk struktur, der fokuserede forretningen og bragte os endnu tættere på kunderne. Blandt andet blev en række forretningsområder skilt ud i særskilte enheder, herunder hele forbruger-forretningen, og området for industrielle støvsugere, med egne dedikerede ledelsesteam og fuld værdikæde til at sikre det nødvendige fokus.

Vi indgik nye spændende strategiske partnerskaber med to ledende virksomheder inden for robotteknologi, og mod slutningen af året leverede vi de første eksemplarer af den selvkørende gulvrenøgøringsmaskine, Nilfisk Liberty A50, til kunder i USA.

Og så bød vi Hans Henrik Lund velkommen som ny administrerende direktør for Nilfisk! Hans Henrik kom til Nilfisk med en spændende baggrund fra en række teknologivirksomheder, og han har nu et stærkt ledelsesteam omkring sig bestående af en god blanding af mange års erfaring i Nilfisk og helt nye kræfter.

Vi har Hans Henrik Lund med os i dag, og jeg vil derfor gerne give ordet til Hans Henrik, så I kan lære ham bedre at kende. Hans Henrik vil give os et indblik i Nilfisks visioner for fremtiden og den strategiske rejse, virksomheden har indledt.

(Hans Henrik Lund):

Som Jens Due sagde for lidt siden, er denne dag en stor begivenhed for os, og endnu en milepæl i Nilfisks historie. Da jeg for lidt over et år siden fik tilbuddet om at stå i spidsen for denne virksomhed, var jeg ikke et øjeblik i tvivl om, at jeg ville sige ja! Som de fleste andre danskere har jeg kendt Nilfisk-brandet, siden jeg var lille. Nilfisk er et stykke dansk industrihistorie, og derfor var det også med stor ydmyghed, at jeg gik igennem indgangsdøren på hovedkvarteret i Brøndby for lidt over et år siden.

Og hvad var det så, jeg så og oplevede i min første tid i Nilfisk? Jeg oplevede en virksomhed med en meget stor stolthed over at det, vi leverer. Samtlige 5.800 medarbejdere leverer et brændende engagement og vilje til hele tiden at ville gøre tingene lidt bedre og finde nye veje.

Og jeg kom til en virksomhed med stort potentiale. Som bygger på over 100 års erfaring og iverigdom, og som klar til at tage de næste og afgørende skridt ind i den teknologiske udvikling.

Nilfisk har et unikt potentiale i forhold til at tage en større andel af fremtidens marked for professionelt rengøringsudstyr og rengøringsløsninger, og vi har store ambitioner for fremtiden. Jeg vil gerne vise jer en kort film, der beskriver hvordan vi ser fremtidens rengøringsløsninger, og hvordan vi ser fremtidens marked tegne sig for Nilfisk.

Der er sket meget, siden vores grundlægger Peder Andersen Fisker i 1910 sendte den første elektriske støvsuger på markedet. Den hed C1 og vejede "kun" 17,5 kilo og kunne betjenes af én person, hvilket var banebrydende på den tid. For os er der en klar rød tråd fra denne maskine til det, vi netop har set på videoen her.

Nilfisk har en klar vision, som vi har formuleret sådan her: "*We will lead intelligent cleaning to make your business smarter*", ellers sagt på dansk: Vi vil være førende inden for intelligent rengøring for at gøre vores kunders forretning bedre og smartere"

Kernen i dét, vi leverer, er intelligent rengøring. Dét mener vi reelt set, at Nilfisk har udviklet i mere end 100 år. Vores første støvsuger, C1, var som sagt banebrydende for sin tid. Efter den fulgte nye smartere modeller, og sortimentet blev udvidet til også at omfatte gulvrensere og højtryksrensere. Nilfisk har lavet intelligente rengøringsløsninger i mere end 100 år! Vi har haft en know-how og en ekspertise om, hvordan det rigtige udstyr skal laves. Hvordan børsten skal ramme gulvet, hvilken vinkel der giver det bedste resultat, hvilken hastighed er bedst, hvordan får vi vandet tilbage... Vi har gjort det i over 100 år! Forskellen er, at når vi i dag taler intelligent rengøring, så tænker vi i selvkørende maskiner, robotteknologi og nye måder at bruge data på, så vores maskiner kan rengøre smartere. Lad mig komme med nogle eksempler.

Cirka 70% af den samlede omkostning til professional rengøring går til arbejdskraft. Det betyder, at der ligger et stort potentiale i at udvikle selvkørende og selv-tænkende rengøringsløsninger, der kan frigive de manuelle ressourcer til andre opgaver. Nilfisk kan med andre ord hjælpe til at nedbringe rengøringsomkostningerne for vores kunder – og samtidig sikre en ensartet og mere præcis rengøring.

Vi kan også bidrage til, at det bliver nemmere for kunderne at kunne dokumentere, at der er blevet gjort rent. I dag er det allerede muligt at indhente data fra maskinerne, for eksempel hvor de er, og hvordan de bliver brugt. Det vil vi se meget mere af i fremtiden, hvor det også bliver muligt præcist at måle på resultatet. Alt sammen for at gøre rengøring så effektiv og økonomisk som muligt.

I tillæg til dette kommer vi nogle år ude i fremtiden til at se de første "Intelligente bygninger". Det er bygninger, der måler og registrerer aktiviteten i lokalerne, så lamperne for eksempel ved, hvor mange

mennesker der har opholdt sig i mødelokalerne. Og kaffemaskinen kan fortælle, hvornår på dagen der er mest aktivitet i cafeen.

Det giver os en mængde data og informationer, som vi kan bruge til at optimere rengøringen. Forestil jer, at mødelokalerne sender data til vores maskiner og fortæller, om lokalerne er blevet brugt og af hvor mange mennesker. Maskinen beregner derefter selv behovet for rengøring.

Et andet eksempel er, at vi kan bruge data fra for eksempel vejrudsigten og sende det til maskinen: Hvis det i morgen bliver regnvejr hele dagen, bliver gulvet i receptionsområdet vådt og beskidt, og så ved vores maskine, at den skal vaske gulvet fire gange i løbet af dagen mod kun en enkelt gang på en forårsdag med høj sol.

Mulighederne er mange. Og vi mener, at Nilfisk har en unik position og mulighed for at udnytte – og forme – disse nye muligheder.

Men en vision som den, vi netop så i videoen, har naturligvis ingen værdi, hvis ikke man har en klar køreplan for at nå derhen. Derfor udviklede vi i løbet af 2017 også vores strategi for de kommende år. En strategi, som vi har valgt at kalde Nilfisk Next. Den er bygget op omkring tre pejlemærker, som vi styrer efter, og som sætter retningen for de aktiviteter, vi sætter i gang. De tre pejlemærker ser vi her:

One team – one agenda: Det betyder kort sagt, vi at alle 5.800 medarbejdere forstår den sammen retning, og at vi fokuserer vores indsats på tværs af hele værdikæden og sikrer en klar og samlet tilgang på tværs af organisationen – fra vores produktudvikling, selve produktionen og logistik til de forreste gelededer ud mod kunderne, vores salgstyrke og servicefolk.

Simplify and grow: Vi fortsætter med at forenkle og vokse vores forretning ved fortsat at reducere kompleksiteten. Det skaber grobund for mere vækst og for en bedre indtjening.

Build the future: Og så går vi efter at gribe de muligheder, den ny teknologi giver os til at lave endnu bedre, smartere – og endnu mere digitale – løsninger for vores kunder.

Der er ingen tvivl om, at vores ambitioner er høje i Nilfisk. Og for at nå i mål, er der en række ting, vi er nødt til at gøre anderledes. Vi har defineret fem større forandringer, som er afgørende for at skabe fremtidens Nilfisk. Lad mig komme med et par eksempler.

Vores produkter og løsninger. Nilfisk har i dag rigtig mange produkter og måske også for mange. Det skaber en kompleksitet i vores produktion og andre steder i forretningen – også for vores kunder. Det skal vi gøre noget ved. I løbet af de kommende år, vil vi derfor forenkle vores portefølje, så det bliver nemmere at handle med os. Og samtidig vil vi udvikle nye produkter med robotteknologi og øget brug af data.

Vores marketing. Vi vil arbejde mere indgående med at få mest mulig viden omkring vores kunder og markeder. Så vi ved, hvad kunderne har behov for – ikke blot i dag, men også i næste måned, næste år – og fem år frem i tiden. Vi vil være drevet af data i vores aktiviteter, og samtidig gøre brug af digitale kanaler, når vi skal tiltrække nye kunder – og servicere de kunder, vi allerede har.

Vores IT. Igennem de seneste 30 år, har vi opkøbt omkring 80 virksomheder. Det har styrket vores forretning og globale tilstedeværelse markant. Men det har også betydet, at vi i dag har mange forskellige IT systemer. Vi arbejder på at ensrette og forenkle vores IT infrastruktur, så vi langt bedre kan møde kunderne også på tværs af lande- og produktgrænser fremover.

Vi er overbeviste om, at disse vigtige forandringer vil gavne vores kunder og vores forretning – og vores aktionærer – og sikre at vi lykkes med vores vision om at lede intelligent rengøring og skabe fremtidens rengøringsløsninger. Med disse ord vil jeg sige tak for opmærksomheden og sende stafetten tilbage til dig, Jens.

(Jens Due Olsen):

Der er ingen tvivl om, at verden omkring os udvikler sig, og vi er klar til at udnytte de mange muligheder, som den ny teknologi giver – og udvikle dem til ny og spændende forretning. Vi forbereder med andre ord Nilfisk til fremtiden, samtidig med at vi øger indtjeningen gennem at gøre forretningen mere enkel.

For at vi kan indfri den målsætning, er det fuldstændig afgørende, at vi har den rette ledelsesstruktur på plads.

Det er vores vurdering, at vi har en fagligt velkvalificeret og godt sammensat bestyrelse med plads til diskussion. Bestyrelsen repræsenterer international erhvervs erfaring inden for industri, energi, højteknologi og generel forretningsudvikling og anses at have den anciennitet og de kompetencer, der er nødvendige for at matche de krav, vi stiller til forretningen.

Vi har en fast plan for møder gennem året i bestyrelsen og i de enkelte udvalg. Her bag mig ser I en oversigt over de møder, der er blevet afholdt i bestyrelsesregi siden etableringen af Nilfisk Holding den 10. oktober 2017. Derudover har der været rigtig mange telefonsamtaler og telekonferencer – og en lang række uformelle møder. Vi har samtidig et tæt og aktivt samarbejde med ledelsesteamet i Nilfisk.

Bestyrelsens stærke sammensætning kommer også til udtryk i den selvevaluering, vi årligt gennemfører i bestyrelsen. Vurderingen er, at vi har et stærkt internt samarbejde og at vi har formået at fastholde en god balance mellem netop at supportere den operationelle forretning og at træffe og gennemføre vigtige strategiske beslutninger.

Det betyder også, at alle generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer genopstiller. Jeg sætter personligt stor pris på samarbejdet, og jeg er glad for, at I vil tage del i de mange nye kapitler, vi er i gang med at skrive i Nilfisks historie.

Valg af bestyrelsesmedlemmer er punkt 7 på dagsordenen.

Jeg vil også her benytte lejligheden til at byde velkommen til tre nye medarbejdervalgte repræsentanter i bestyrelsen. Der er blevet afholdt valg til de medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer i denne måned, og udfaldet blev, at vi i dag kan byde velkommen til Gerner Andersen, Michael Gamtofte og Søren Kristensen i bestyrelsen.

Jeg vil samtidig benytte lejligheden til at takke Yvonne Markussen og Jean-Marc Rios Dionne for samarbejdet. Det var ikke så lang tid, vi arbejdede sammen, men det har været et godt samarbejde!

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

I forslaget til en ny vederlagspolitik, indstiller vi en væsentlig ændring i relation til aflønning af direktionen. I overensstemmelse med den tendens, vi ser i sammenlignelige selskaber, ønsker vi at ændre de langsigtede incitamentsprogrammer fra optionsaflønning til betingede aktieprogrammer. Værdien på tildelingstidspunktet er uændret i forhold til tidligere.

Ændringerne beror på et ønske om at sikre en tættere kobling mellem de strategiske målsætninger og værdien af tildelingen – og større symmetri mellem aktionærernes afkast og ledelsens langsigtede aflønning.

Det betingede aktieprogram fungerer på den måde, at det pågældende direktionsmedlem modtager aktier, der er betinget af opnåelsen af langsigtede finansielle mål henover de næste tre år. En for lav målopfyldelse resulterer i bortfald af aktietildelingen, og en høj målopfyldelse resulterer i maksimal tildeling. Samtidig lægger vi begrænsninger ind, så værdien af de tildelte aktier om tre år ikke må udgøre mere end tre gange den årlige løn – hvilket er i tråd med god selskabsledelse.

Bestyrelsen vurderer, at den foreslåede vederlagspolitik vil bidrage til at sikre levering på Nilfisks strategi, og samtidig styrke sammenhængen mellem aflønning og bæredygtigt langsigtet afkast til aktionærerne.

Lad mig også motivere for det forslag, der fremgår af dagsordenens punkt 9, stk. b: Bestyrelsen foreslår, at selskabets administrerende direktør tildeles en ekstraordinær engangsbonus på op til 40% af hans basisløn for 2018. Den administrerende direktør har ydet en exceptionel og afgørende indsats i forbindelse med den succesfulde børsnotering af Nilfisk. Det er bestyrelsens vurdering, at den administrerende direktørs indsats har medført en betragtelig forøgelse af værdien for aktionærerne, og idet vi ikke har kunnet udstede aktier under det gamle incitamentsprogram, men i stedet har ønsket at afvente generalforsamlingens godkendelse af det nye program – hvilket finder sted i dag – vurderer bestyrelsen, at en bonus er en passende og rimelig erkendelse af hans indsats.

Vi vender nu blikket tilbage mod Nilfisks strategi, som vi hørte om for kort tid siden. Hans Henrik fortalte om vores vision for Nilfisk og vores strategi, Nilfisk Next. En række ting vil forblive de samme i 2018. Vi vil fortsætte med at forenkle samt vokse forretningen med de strategiske initiativer, vi har sat i gang – med det fælles formål at kunne levere solide finansielle resultater i de kommende år.

Andre ting vil dog også være anderledes. Som det med al tydelighed fremgik tidligere i præsentationen giver ny teknologi os masser af muligheder for at definere fremtidens rengøringsløsninger. Vi agter, som Hans Henrik sagde det, at være helt i front og definere fremtidens rengøring. Og der skal ikke være tvivl om, at det vil kræve omlægninger af vores forretning. Hans Henrik var inde på flere af dem, nemlig de transformationer af virksomheden, vi allerede har startet.

Derfor vil vi også investere yderligere i fremtidens teknologier – allerede i 2018. Her bag mig ser vi en illustration af, hvordan vi i 2018 forventer at øge investeringsniveauet, grupperet inden for tre områder. Udover udvikling af selvkørende løsninger og digitale services forventer vi at øge vores investeringer i salg og service med nye globale kundesystemer, samt en markant opgradering af hele IT-området, som Hans Henrik nævnte.

Men vi er også nødt til at være tålmodige. Den umiddelbare effekt af disse investeringer kommer ikke nødvendigvis til at ses allerede i 2018 – men de baner vejen for vores vækst og indtjening på både mellemlang og lang sigt – og de lægger fundamentet for den fremtidige værditilvækst.

De transformationer, vi har sat i gang, og vores investeringer i fremtiden afspejles derfor også i vores forventninger til 2018. Vi har beskrevet 2018 som et transformations-år for Nilfisk. Vi fokuserer på implementeringen af Nilfisk Next strategien, og samtidig afsætter vi ressourcer og gennemfører investeringer for at opbygge fremtidens rengøring.

Den organiske vækst forventes at være mellem 3% og 4% i 2018. Dette afspejler vores forventning om en positiv effekt fra vores vækstinitiativer og et fortsat gunstigt makroøkonomisk miljø. Vores forventninger på mellemlang sigt er fortsat uændret, og her forventer vi organisk vækst på mellem 3 og 5% i perioden 2020-2022.

EBITDA-margin inden særlige poster forventes at være mellem 11,5 og 12,0%. Effekten af vores bespareelsesprogram vil have en fortsat positiv indvirkning på vores marginer og vil delvist finansiere investeringer i nye løsninger. Forventningen på mellemlang sigt er uændret 13,0-15,0% inden for perioden 2020-2022. På afkast for den anvendte kapital guider vi ligeledes uændret på at ligge over 20% inden udgangen af 2022.

Så det siger sig selv, at opsplittningen af NKT og børsnoteringen af Nilfisk som selvstændigt selskab var ikke en afslutning, tværtimod! Vi anser det for begyndelsen på et nyt og stærkt kapitel i dansk industrihistorie – og en mulighed for at realisere i dette tilfælde Nilfisks potentiale dermed skabe en betydelig værditilvækst. Rejsen er begyndt for Nilfisk. Og vi glæder os til at fortsætte den sammen med jer!

Inden jeg slutter, vil jeg gerne rette en stor tak til medarbejderne i Nilfisk. De knap 5800 Nilfisk-kolleger overalt i verden har ydet en stor og prisværdig indsats, og har alle bidraget til skabelsen af det Nilfisk, vi ser i dag.

Også tak til vores loyale kunder over hele verden, der også spiller en væsentlig rolle som gode partnere, der får os til at udvikle vores forretning.

Og sidst, men ikke mindst, tak til aktionærerne i Nilfisk, der viser tillid og opbakning til Nilfisk og har støttet os i den spændende rejse, der i 2017 kulminerede med børsnoteringen.

Tak for det, og tak for ordet.