

Nilfisk ordinær generalforsamling 2021
26. marts 2021

Referat

Jens Due Olsen

God eftermiddag og velkommen til Nilfisk' generalforsamling 2021. Jeg hedder Jens Due Olsen og er formand for bestyrelsen i Nilfisk. Set i lyset af Covid-19 og de danske myndigheders foranstaltninger for at bekæmpe smitterisikoen har bestyrelsen besluttet, at generalforsamlingen i år udelukkende skal afholdes som et online arrangement. Det betyder, at der ikke er publikum i lokalet. Normalt ville vi også have haft hele bestyrelsen samlet her, men de deltager alle online ligesom jer, vores aktionærer.

Så på vegne af hele bestyrelsen vil jeg gerne byde jer velkommen. Det glæder os, at vi kan invitere jer alle til at deltage i vores direkte webcast. Den årlige generalforsamling afholdes på dansk, men vi bruger en oversættelsestjeneste, hvor det er muligt at læse eller høre oversættelsen i realtid. Eller i form af en optagelse, hvis du vælger sproget engelsk. Når generalforsamlingen så er slut, så kan rapporten og præsentationen læses på Nilfisk' hjemmeside, sammen med andre relevante dokumenter.

Marlene Winther Plas er valgt som dirigent for denne generalforsamling. Velkommen Marlene. Jeg giver ordet til dig.

Marlene Winther Plass

Tak for det. Jeg vil gerne starte med at 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. Jeg skal derfor indlede med nogle formelle forhold.

I dag, der afholdes generalforsamlingen elektronisk, og der er en forsinkelse på cirka 20 sekunder for det, der bliver sagt, indtil det når igennem webstreamingen. Så hvis I har spørgsmål eller bemærkninger, så skal I skrive det til os på chatten i systemet. Og gør det i god tid, og gør det gerne med det samme. Og hvis I ikke når at skrive hele jeres fulde spørgsmål under et dagsordenspunkt, så skriv, at I har et spørgsmål, så vil jeg lige vente, indtil I har fået formuleret jeres spørgsmål.

Der vil blive lavet et referat fra generalforsamling på både dansk og engelsk, og det vil blive lagt ud på hjemmesiden. Og jeg vil godkende referatet som dirigent i dag. Det næste jeg skal gøre som dirigent. Det er at konstatere, om generalforsamlingen er lovligt indkaldt og beslutningsdygtig i forhold til den dagsorden, som er blevet udsendt. Og hvis der nu er indsigelser vedrørende indkaldelsen til generalforsamling, så må I meget gerne skrive det nu.

Kravene i vedtægternes § 7 er opfyldt, og jeg har konstateret, at generalforsamlingen er lovlig, fordi generalforsamlingen afholdes i Region Hovedstaden. Det er vedtægternes § 7. Stk. 2. Generalforsamlingen afholdes elektronisk, og det er vedtægternes § 7.10. Og generalforsamlingen er indkaldt den 4. marts, som er tidligst 5 uger og senest 3 uger før generalforsamlingen. Og indkaldelsen den er bekendtgjort på selskabets hjemmeside, offentliggjort hos Nasdaq og fremsendt med e-mail til de ejere, som har ønsket det på aktionærportalen.

Der er i indkaldelsen til generalforsamlingen oplyst, hvilke majoritetskrav der gælder til vedtagelse af dagsordenens forskellige punkter. Og ifølge direktionen har der på selskabets hjemmeside været uploadet de dokumenter og informationer, der kræves i henhold til selskabsloven og i henhold til selskabets vedtægter. De informationer, jeg henviser til her. Det er indkaldelsen med dagsorden og det fuldstændige forslag. Det er den reviderede årsrapport for 2020. Det er en blanket til eventuel stemmeafgivelse. Og det er information til alle



jer, til alle aktionærer, om deltagelse i den elektroniske generalforsamling, herunder hvordan man stemmer og stiller spørgsmål i dag.

På det her grundlag, der er det min opfattelse, at generalforsamlingen er lovlig indkaldt og beslutningsdygtig, for så vidt angår den dagsorden, der er fremsendt. Men inden jeg konstaterer generalforsamlingens lovlighed, så skal jeg lige tjekke, om der er nogen, der har indvendinger imod det. Og det er der ikke, der ikke kommet nogen bemærkninger eller spørgsmål. Og derfor vil jeg så konstatere, at generalforsamlingen er lovligt indkaldt og beslutningsdygtig, inden for de af dagsordenen vedtægterne og selskabslovgivningen afstukne rammer.

Så kan jeg oplyse, at der er modtaget fuldmagter til i dag, og der er 71,43% af stemmekapitalen og stemmerne til stede på generalforsamlingen, hvilket er meget flot. Og det betyder så også, at alle de punkter, der står på dagsordenen, som jeg kommer til lige om lidt, med de her fuldmagter kan stemmes igennem. Og det er både dem, som kræver almindelig stemmeflerhed og dem, der kræver to tredjedeles flertal.

Og nu er jeg så kommet til dagsordenen, og dagsordenen har 11 punkter. De første 3 punkter. Det er bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne år. Det er fremlæggelse af den reviderede årsrapport for 2020 og godkendelse af den reviderede årsrapport. Så er der punkt 4, som er bestyrelsens forslag til anvendelse af overskud. Og de første 4 punkter, de bliver behandlet under ét, ligesom vi gjorde sidste år, og det bestyrelsens formand, der vil behandle dem sammen.

Så er der punkt 5, som er meddelelser decharge til direktion og bestyrelse.

Punkt 6, som er fremlæggelse af og vejledende afstemning om vederlagsrapporten.

Punkt 7, som er godkendelse af vederlag til bestyrelse for det indeværende regnskabsår.

Så er der punkt 8, som er valg af medlemmer til selskabets bestyrelse.

Punkt 9, der er valg af revisor

Punkt 10, som er forslag fra bestyrelse og aktionærer. Der er kommet 3 forslag fra bestyrelsen til i dag. Det første forslag, det er en opdatering af selskabets vederlagspolitik, som blev godkendt på generalforsamlingen sidste år. Det andet forslag, det er tilføjelse af et nyt punkt til standarddagsordenen til generalforsamlingen, og det er vedrørende fremlæggelse og vejledende afstemning om vederlagsårsrapporten. Det tredje forslag, det er, at der indsættes en ny § 16 i vedtægterne, som går ud på, at bestyrelsen kan beslutte, at selskabsmeddelelser kunne skal udarbejdes på engelsk.

Og så til allersidst, så er der punkt 11, som er eventuelt.

Det var dagsordenen, og så vil jeg give ordet nu til bestyrelsens formand. Værsgo, Jens.

Jens Due Olsen

Tak, Marlene. Kære aktionærer, endnu engang velkommen til årets generalforsamling. Vi er samlet i dag for at gennemgå året 2020, vores resultater og vigtige begivenheder hos Nilfisk i årets løb. Jeg vil gerne starte med at reflektere lidt over 2020, før vi gennemgår rapporten. Det har virkelig været et ekstraordinært år for os alle. Da 2020 begyndte, var der ingen som forventede en verdensomspændende pandemi i den målestok, vi oplevede i løbet af året.

Det blev en udfordrende tid for os som mennesker, for vores samfund og for verdensøkonomien. Og i marts, ja, for præcis et år siden stod det klart, at udbruddet af Covid-19 ville få en betydelig indvirkning også for Nilfisk. Det, at pandemien udvikler sig så hurtigt skabte usikkerhed og omskiftelighed på et helt nyt niveau. Det tvang os til at drive vores forretning under udfordrende arbejdsforhold og med nogenlunde ringe transparens.

I den forbindelse vil jeg gerne sige stort tak til alle. Både til vores medarbejdere for deres evne til at tilpasse sig den vanskelige situation, og til Nilfisk' kunder for at have vist os tillid gennem krisen. Pandemien er her stadigvæk, og selvom vi stræber efter at finde en mening og definere, hvad den nye normal vil være, når Covid-19 er besejret, så påvirker den fortsat både individer, virksomheder og samfund over hele verden. Med udrulningen af vaccineprogrammerne i en lang række lande, begynder vi at se glimt af lys for enden af tunnelen. Men Covid-19-pandemien er ikke forsvundet, og den vil sandsynligvis fortsat påvirker vores virksomhed i 2021. Når vi ser på resultaterne for 2020, så er vi selvkært ikke tilfredse med de samlede resultater. Og vi er overbeviste om, at resultaterne kan og vil blive bedre.

Når det er sagt, så er vi alligevel tilfredse med, hvordan vi har navigeret igennem pandemien i 2020 og hvordan vi med de tiltag, der er sat i værk, har skabt grundlaget for et stærkere Nilfisk.

Lad os se nærmere på de tiltag, vi satte i gang. Fra det øjeblik pandemien begyndte at udvikle sig i begyndelsen af året, har vores primære fokus her i Nilfisk været at sikre vores medarbejdere og samtidig opretholde driften af virksomheden og servicere vores kunder på alle markeder. Vi har kunnet fortsætte produktionen og distributionen med få eller ingen afbrydelser, også når krisen har været værst. Og det er simpelthen ikke let, men det har dog været tilfældet.

Vi implementerede sikkerhedsforanstaltninger for at sikre, at vores sælgere og serviceteknikere fortsat kunne servicere kunderne. Det har især været vigtigt for kunder, der er en del af den såkaldt kritiske infrastruktur. Det er sundhedssektoren, produktionen og dele af detailhandlen. Som leverandør til disse segmenter fik Nilfisk status som væsentlig leverandør i lande som USA og Storbritannien. Det har givet os mulighed for at fortsætte vores aktiviteter – også på de markeder, hvor alle ikke-livsvigtige virksomheder måtte lukke midlertidigt.

I forhold til vores produkter og serviceydelser reagerede vi også hurtigt på pandemien og på det øgede fokus på rengøring. I løbet af året markedsførte Nilfisk en række nye løsninger, der var skræddersyet til vores kunders specifikke rengøringsudfordringer under pandemien. På udvalgte markeder relancerede vi en række maskiner, der rengør ved hjælp af damp. Vi lancerede en bærbar sprayløsning til desinficering i USA. Og sidst, men ikke mindst introducerede vi en innovativ løsning med UV-lys, der kan desinficere og fjerne bakterier og virus. Løsningen kan anvendes på Nilfisk selvkørende gulvvasker, kaldet Liberty SC50.

Og så var vi nødt til helt at genoverveje, hvordan vi interagerer med kunderne. Vi mødtes med dem online, og vi afholdte virtuelle produktdemonstrationer. Vores kunder har reageret positivt på de virtuelle salgsbesøg, og vi er overbeviste om, at disse nye samarbejdsformer vil fortsætte også efter pandemien.

Internt reagerede vi hurtigt på den nye situation og ændringerne i efterspørgslen. Vi fokuserede på proaktiv likviditetsstyring samt på reduktion og prioritering af kapitalomkostninger, og samtidig gennemførte vi en omstrukturingsplan med det formål at sænke vores strukturelle omkostninger. Så alt i alt har det været afgørende for os at reagere og handle for at afbøde de omfattende konsekvenser af Covid-19.

Når vi ser på resultaterne af 2020, så er der især to tal, jeg gerne vil fremhæve. Nilfisk leverede en stabil EBITDA-margin før særlige poster på 12,1 % i 2020. Som jeg lige talte om, var det udfordrende markedsvilkår, men med de tiltag, vi gennemførte såsom en disciplineret omkostningsstyring, færre omkostninger til rejseaktivitet og den vellykkede eksekvering af omstrukturingsprogrammet. Ja, så leverede vi en margin på linje med sidste år, trods nedgangen i omsætningen.

Årets organiske vækst var på, og hold nu fast, -11,5 %. I den første halvdel af året oplevede vi et kraftigt fald i efterspørgslen på tværs af alle markeder. Begrænsninger og nedlukninger som reaktion på Covid-19 tvang mange af vores kunder til at skære ned eller endda til midlertidigt at lukke deres virksomhed, og det påvirkede tydeligvis vores omsætning.



Det var faktisk et mønster, vi så på tværs af hele kloden. Det startede som bekendt i Kina og Asia-Pacific-regionen, og det bevægede sig senere til EMEA eller Europa-regionen og så til USA. Det gjorde os i stand til at forudse udviklingen og planlægge.

Da pandemiens første bølge begyndte at aftage, så oplevede vi en gradvis og stabil forbedring af efterspørgselsmønstre kvartal for kvartal i årets anden halvdel. Efterspørgslen nåede dog ikke til niveauet fra før pandemien, trods den markante forbedring.

Omsætningen var på 832,9 millioner euro sammenholdt med 966,5 millioner euro i 2019. Fraregnet påvirkning fra valutakurser og vores afvikling af aktiviteter i vores Consumer-forretning i stillehavsområdet, så svarer det til en organisk vækst på -11,5 %, og det er en nedgang på 133,6 millioner euro, svarende til en rapporteret vækst på -13,8 %. Som nævnt, oplevede vi en gradvis og stabil forbedring i markedet i andet halvår af 2020 med forbedringer fra kvartal til kvartal. Markedsaktiviteten vendte tilbage i EMEA og Americas-regionerne, og efterspørgslen steg. Vi endte året med en samlet organisk vækst på -2,1 % i fjerde kvartal.

Der har i løbet af 2020 været store variationer i markedsefterspørgsel på tværs af kundesegmenter og markeder. Og Kina og Sydeuropa hører til de mest påvirkede markeder. Når vi ser på vores rapporteringssegmenter og geografiske områder, så ser vi her de organiske vækstrater for hele året. Hvor EMEA ligger på -11,6 %, idet lande som Frankrig, Spanien og Italien var hårdt ramt i de første måneder af pandemien. Americas, som er Nord- og Sydamerika, endte med et minus på 12,4 %, og her oplevede vi solid fremgang i markedsaktiviteten i USA i anden halvdel af 2020. Americas rapporterede en positiv organisk vækst på 2,1 % i fjerde kvartal, drevet af en positiv udvikling i USA. På tværs af alle geografier så vi, at hotel og restaurationsbranchen var betydeligt mere påvirket end for eksempel detailhandlen eller produktionen. Og det har påvirket vores forretning i mange asiatiske markeder, hvor hotel og restaurationsbranchen udgør en stor del af vores omsætning. APAC som helhed endte med en organisk vækst på -28 %. Vores Consumer-forretning leverede solide resultater over hele året.

Vi er meget tilfredse med den udvikling, fordi den ikke kun skyldes en stor efterspørgsel på markedet for boligforbedringer som følge af pandemien, men det skyldes også en stærk indsats af vores Consumer-team. Det er fantastisk at se, hvordan teamet har fået øjnene op for muligheder på markedet, ikke kun hos eksisterende kunder, men også ved at tilføje nye kunder i løbet af året.

Nu går vi videre til indtjeningen. Nedgangen i omsætning førte til en lavere bruttofortjeneste for året, da vores bruttomargin blev påvirket af lav kapacitetsudnyttelse. Særlig i årets andet og tredje kvartal på grund af den lavere efterspørgsel. I fjerde kvartal førte den stigende efterspørgsel dog til højere aktivitet. Derfor har der været en gradvis forbedring af vores kapacitetsudnyttelse, og det afspejles i en bruttomargin på 41,6 % for hele året og 42,4 % altså noget højere i fjerde kvartal. Til sammenligning var vores bruttomargin i 2019 på 42,1 %.

Som jeg nævnte tidligere, var 2020 kendetegnet ved et stærkt fokus på omkostningsstyring overalt i Nilfisk på grund af den nye situation, som pandemien havde skabt. Generelt har vi opnået besparelser på tværs af alle funktioner og på tværs af alle Nilfisk' nøglemarkeder, og i løbet af 2020 er det lykkedes os at reducere de faste omkostninger med 43,7 millioner euro sammenlignet med 2019. Vi modtog tilskud fra offentlige støtteprogrammer på omkring 7 millioner euro, og dem sætter vi stor pris på. Så den underliggende reduktion var på omtrent 37 millioner euro. Halvdelen af denne reduktion kan tilskrives lavere aktivitetsrelaterede omkostninger såsom færre rejser, mindre markedsføring og færre fragtomkostninger. Den resterende del, altså den anden halvdel af det, skyldes lavere personaleomkostninger, hvor den primære drivkraft har været vores omstrukturingsprogram, der har reduceret arbejdsstyrken med cirka 250 fuldtidsstillinger.

Så selvom omsætningsnedgangen førte til en lavere bruttofortjeneste på året, så blev det delvist opvejet af vores lavere omkostninger. EBITDA før særlige poster var 17,2 millioner euro lavere end sidste år. Men samtidig lå EBITDA-marginen før særlige poster på samme niveau som sidste år på 12,1 %. Med andre ord, vi har drevet forretning under helt ekstraordinære omstændigheder, og gennem en velovervejet



omkostningsstyring var vi i stand til at fastholde marginen, som endte på et niveau lidt højere end vi forventede i vores seneste forventninger til året, udsendt i november 2020. Nettoresultatet for 2020 blev på -2,6 millioner euro, og det er lavere end sidste år på grund af den lavere end EBITDA og påvirkning af vores skatteaktiver.

Den finansielle gearing, mål som EBITDA i forhold til den nettorentebærende gæld fra 3,8 gange, hvilket er en stigning i forhold til niveauet på 3,5 gange i 2019.

Ifølge Nilfisk' principper for kapitalallokering anvendes der et mål for forholdet mellem udbetaling og finansiell gearing. Helt specifikt har vi angivet et finansielt gearingsmål betegnet som nettorentebærende gæld i forhold til EBITDA på cirka 2,5 gange. Og det er jo så pt. ikke opfyldt. Derudover har udbruddet af Covid-19 haft en negativ indvirkning på efterspørgslen i markedet og dermed på Nilfisk' omsætning i 2020.

Endnu vigtigere er det, at udbruddet førte til en høj grad af usikkerhed omkring den fremtidige makroøkonomiske udvikling. Og derfor har vi fokuseret på proaktiv likviditetsstyring, og vi har arbejdet aktivt på at styre vores lagerniveau, så det svarer til den forventede efterspørgsel. Vi har også haft yderligere fokus på kredit inddrivelse, og det har tilsammen været med til at reducere den nettorentebærende gæld ved udgangen af 2020 til 383,2 millioner euro, og det er 30,9 millioner lavere end i slutningen af 2019. Da vores kapitalmål, altså de her 2,5 gange, ikke er nået, så foreslår bestyrelsen, at der ikke udbetales udbytte for regnskabsåret 2020.

Lad mig afslutte gennemgangen af regnskabsåret 2020 med at se på aktiekursens udvikling i løbet af året. Aktiekursen faldt med 11 % i løbet af 2020. Og det er set i lyset af de alvorlige økonomiske udsving og forstyrrelser, der fulgte af Covid-19-pandemien. Kursen har så genvundet terræn efter regnskabsmeddelelsen i januar 2021 og de fuldt konsoliderede tal i begyndelsen af marts.

Hvis jeg skal summere 2020, så vil jeg gerne gøre det med disse 3 hovedbudskaber. Vi har styret igennem udfordrende markedsforhold, skabt af pandemien, og vi har haft et målrettet fokus på at servicere vores kunder og tilbyde de løsninger og serviceydelser, de havde brug for. Og det inkluderer også nye produkter, der imødekom de krav, der fulgte af pandemien. Så har vi handlet på baggrund af den nye situation og afbødet konsekvenserne gennem en stram omkostningsstyring og et omstrukturingsprogram, der alt i alt har gjort os i stand til at opretholde marginerne på trods af den lavere omsætning.

Endelig har vi holdt fokus på strategien i et år, der er udfordret os. For eksempel vil jeg bevare et kontinuerligt fokus på digitale og automatiserede løsninger. Jeg vil lige om lidt fortælle lidt mere om vores strategiske kurs. Alt i alt giver det os tillid til den kommercielle eksekvering i 2021. Det bliver et år, hvor vi vil fokusere på at genvinde salgsvolumen, efterhånden som markederne kommer sig efter pandemien. Og dette fokus afspejles i vores økonomiske forventninger til 2021, som blev annonceret den 3. marts, og som vi gentager i dag. Vi kommer fra en situation, hvor vi har set efterspørgslen blive forbedret kvartal over kvartal i andet halvår af 2020. Men samtidig ved indgangen af 2021 har der været en stigning i antallet af nedlukning og restriktioner på tværs af markeder som følge af den fortsatte udvikling af pandemien.

Med udrulning af vacciner på tværs af markeder, forventer vi mere normaliserede vilkår i årets anden halvdel, selvom vi fortsat ser usikkerhed omkring markedsforholdene for året. I 2021 forventer vi, at den samlede virksomhed vil generere en organisk vækst på mellem 5 og 10 % i forhold til 2020, og det er baseret på de tendenser, vi ser i markedsefterspørgslen samt på den samlede forventede økonomiske fremgang.

De strukturelle omkostninger i 2021 forventes at ligge på et lavere niveau end året før. På den anden side forventer vi, at de aktivitetsrelaterede omkostninger såsom marketing, fragt og rejser vil stige i forhold til forholdsvis lave niveauer, der blev rapporteret tredje fjerde kvartal af 2020. Så med vores fortsatte fokus på omkostningsdisciplin og omsætningsvækst, som netop beskrevet, forventer vi en EBITDA-margin før særlige poster på mellem 12,5 og 14,5 %. Så fokus i 2021 vil i høj grad være på at gribe og dække efterspørgslen, efterhånden som markederne kommer på fode igen. Vores aktiviteter vil fortsat være styret af den overordnede

retning, der er fastlagt i vores Nilfisk-NEXT-strategi.

Med udgangspunkt i vores mission og vores vision præsenterer Nilfisk NEXT tre overordnede mål:

- At blive global med harmoniserede processer og arbejdsmetoder på tværs af organisationen, og det er for at sikre ensartet kundeservice og produktkvalitet.
- Det er at blive en løsning partner, hvilket betyder, at vi tilføjer værdi ud over maskinen, og vi leverer komplette løsninger til vores kunder.
- Og endelig er der vores digitale tilgang, hvilket betyder, at vi fremmer en digital tankegang, der hjælper med at forbedre kundeoplevelsen og opbygge en sammenhængende IT-infrastruktur.

Vores strategiske kurs, der er sat af Nilfisk NEXT, er blevet bekræftede under pandemien, hvor fokusområder som globalisering, automatiserede rengøringsløsninger og digitale løsninger nu er vigtigere end nogensinde. Så mens vi navigerede igennem de oprørte farvande, som Covid-19 skabte, så holdt vi fokus på vores strategi og gennemførte vigtige initiativer i strategien. Dette billede giver et overblik over de vigtigste resultater for 2020. Og lad mig gennemgå dem her. Inden for vores automatiserede løsninger har vi oplevet solide fremskridt i salget af Liberty SC50, den første selvkørende rengøringsløsning fra Nilfisk. Salget er blevet udvidet til flere kundesegmenter og rengøringsapplikationer inden for brancher såsom lufthavne, detailhandel og sundhedssektoren. Og på tværs af segmenter har vi som følge af pandemien oplevet en stigende interesse for de automatiserede løsninger.

På grund af Covid-19 er rengøring blevet vigtigere for mange virksomheder og institutioner, og mange af dem har brugt automatiseret rengøringsteknologi til at imødekomme disse nye krav. Så parallelt hermed lancerede vi endnu en selvkørende gulvvasker Liberty SC60. Det er en større maskine og vores første maskine bygget på software, udviklet af en af vores teknologipartnere, Brain Corp. Da den er større og derfor relevant for større indendørs områder såsom lager- og logistikcentre, så supplerer den vores anden selvkørende maskine Liberty SC50 ganske godt. Vi fortsatte eksekvering af vækstplanen for den amerikanske virksomhed med fokus på at udnytte hele porteføljen, servicere vores distributionspartnere bedre og så at styrke vores tilgang til større eller strategiske kunder.

På trods af Covid-19 pandemien har vi oplevet fremskridt på alle tre områder i 2020. Vi er også glade for at se udviklingen inden for vores digitale indsatser, der i høj grad er blevet fremskyndet af en voksende digital parathed, også foranlediget af pandemien. Vi fortsatte udbygning af vores globale e-handelsløsning, som i slutningen af året var implementeret på 16 europæiske markeder. Og sammen med andre initiativer såsom virtuelle produktlanceringsengagementer og kurser samt migreringen til en skalerbar og mere webplatform, har vi yderligere understøttet en bedre digital kundeoplevelse.

Endelig vil jeg gerne nævne udbygning af vores distribution. I løbet af 2020 gik vi i luften med to nye europæiske distributionscentre, der drives af vores distributionspartner. Det medfører en hurtigere og mere effektiv levering til vores kunder.

Covid-19-pandemien har ikke kun sat sit præg på vores måde at arbejde og drive forretning på, men også på rengøring generelt. Værdien af rengøring er blevet mere tydelig. Vi fokuserer mere på renlighed og hygiejne, og begge dele er nu virksomhedskritiske for alle brancher. Samtidig har pandemien positioneret folkesundhed og folkesikkerhed som kritiske parametre. Bevidstheden om behovet for bæredygtige rengøringsløsninger har været stigende i de seneste mange år, men nu er vi nået et punkt, hvor bæredygtighed er ved at blive et grundlæggende krav set både med kundernes og medarbejdernes og investorenes øjne.

Klimarelaterede udfordringer står højt på den globale dagsorden og også på Nilfisk'. Som leverandør af rengøringsudstyr er vi hos Nilfisk ansvarlige for at udvikle produkter, der er endnu mere bæredygtige end dem, der findes i dag, så vores kunder kan gøre rent efter en højere standard uden at skade miljøet. I løbet af 2020 fortsatte vi indsatsen på at nå vores ambitiøse mål på klimadagsordenen. Nilfisk har ud fra et solidt datagrundlag tilsluttet sig initiativet Science Based Targets og forpligtet sig til at reducere CO₂-udledningerne



fra driften både direkte og indirekte med mindst 35 % senest i 2030. Parallelt hermed arbejder vi på at beregne og reducere vores produkters CO2-aftryk. Vi har lavet en udmærket klimarapport, som jeg kun kan opfordre alle aktionærer til at læse. Den er meget inspirerende, og vi er faktisk ret stolte af den.

Fokus på bæredygtighed bliver stadig stadig vigtigere, når vi bevæger os ind i 2021 og derefter, og det det bakked naturligvis op af innovation som en fortsat vigtig drivkraft, herunder digitale løsninger og arbejdet med bæredygtighed på tværs af vores produkter. Så hvis jeg skal se fremad vil 2021, som jeg nævnte tidligere, være kendetegnet ved fokus på at genvinde salgsvolumen, efterhånden som markederne kommer på fode igen efter Covid-19.

Pandemien er her stadigvæk. Men vi tror også på, at markedsvilkårene vil normalisere sig i 2021, og vi er fast besluttede på at imødekomme og reagere på enhver stigning i efterspørgslen og ethvert behov, der måtte opstå i forbindelse med dette comeback. Værdien af rengøring er blevet styrket, og Nilfisk befinder sig i en stærk position til at kunne drage fordel af denne udvikling og komme ud på den anden side af pandemien som en stærkere virksomhed. For at øge væksten vil vi forbedre vores kommercielle eksekvering for at tilbyde vores kunder en god oplevelse af både salg, men også af service. Og med de fremskridt, der er gjort med hensyn til at forenkle strukturer og processer i de seneste år, herunder de tiltag, som vi har gennemført i løbet af 2020, står vi nu på et bedre grundlag for kommerciel eksekvering.

Nu er vi nået til bestyrelsens arbejde. De udfordrene markedsvilkårene som følge af pandemien dannede et frugtbart grundlag for fortsat gode drøftelser på bestyrelses- og ledelsesniveau i hele 2020. Vi følger en fast mødeplan for hele året og for bestyrelsen og de individuelle bestyrelsesvalg. På planchen her kan I se en oversigt over de møder, bestyrelsen har afholdt i 2020, og på grund af den ekstraordinære situation som følge af Covid-19 har der været afholdt flere bestyrelsesmøder end normalt. Desuden har der været mange telefonsamtaler og videokonferencer samt en lang række uformelle møder. Samtidig har vi haft et tæt og aktivt samarbejde med Nilfisk' ledelse.

Efter den ordinære generalforsamling i juni 2020 og efter et ønske fra bestyrelsen om engagere sig dybere i markeds- og konkurrentanalyser samt udvikling i de strategiske initiativer i selskabet, der nedsatte vi to yderligere udvalg: to adhoc-udvalg, nemlig et projektledeelsesudvalg og et USA-udvalg. Sidstnævnte for at øge bestyrelsens fokus på det amerikanske marked.

Bestyrelsens vederlag er på dagsordenen for denne generalforsamling under punkt 7. Jeg vil gerne knytte et par kommentarer til denne allerede her. Bestyrelsen foreslår, at vederlaget for 2021 fastholdes på samme niveau som i 2020. Det vil betyde, at menige bestyrelsesmedlemmer modtager et grundhonorar på 300.000 kroner. I tillæg foreslås det, at deltagelse i bestyrelsesudvalg aflønnes, som beskrevet i indkaldelsen, dagsorden og fuldstændige forslag. Der er ikke grundhonorar for deltagelse i de to adhoc-udvalg, nemlig projektledeelsesudvalget og USA-udvalget. Derudover har et medlem af bestyrelsen, Are Dragesund, valgt at afstå fra at modtage grundhonorar såvel som honorar for deltagelse i bestyrelsesudvalg. Forslaget indeholder endelig, at bestyrelsesformanden modtager tre gange grundhonoraret og ikke yderligere honorar for deltagelse i bestyrelsesudvalg. Næstformanden modtager to gange grundhonoraret. Forslaget om bestyrelsens vederlag bliver behandlet under punkt 7 lidt senere på denne generalforsamling.

Nu vi er ved emnet vederlag, vil jeg gerne sætte nogle ord på netop dette emne. Nilfisk' vederlagspolitik blev senest godkendt af generalforsamlingen i juni 2020. Vederlagspolitikken fastlægger den generelle ramme for vederlag og indeholder specifikke regler om incitamentsaflønning for bestyrelsen og for direktionen i Nilfisk. Bestyrelsens vederlagsudvalg har i løbet af året gennemgået selskabets nuværende vederlagspolitik for at sikre, at den lever op til de nye anbefalinger for god selskabsledelse, og også for, at sikre at den reflekterer markedsstandard. På den baggrund foreslår bestyrelsen, at der foretages enkelte ændringer af vederlagspolitikken. Det fremgår af punkt 10 A i dagsordenen til denne generalforsamling.

Hovedændringen er, at den mulige højeste tildeling af årlig bonus øges fra 70 til 100 % af grundlønnen for at



følge markedspraksis. I visse tilfælde var vores nuværende bonuspotentialer ikke højt nok til at tiltrække relevante kandidater, og den foreslåede ændring adresserer dette. Det præciseres, at der normalt udbetales 50 % af tildelingsbeløbet ved opnåelse af målet i forbindelse med den langsigtede incitamentsordning. Dette afspejler også nuværende praksis, så det er blot en præcisering.

Det ordinære opsigelsesvarsel tilpasses fra normalt 6 måneder fra direktørens side og 12 måneder fra selskabets side til mellem 6 og 9 måneder fra direktørens side og 12 til 18 måneder fra selskabets side. Og endelig gives der mulighed for at aftale forlænget opsigelsesvarsel for ledelsen i tilfældet af kontrolskifte, dog således at den samlede aftalte opsigelsesperiode fortsat aldrig overstiger det gældende maksimum på 24 måneder. Vederlaget til bestyrelsen og direktionen er beskrevet i yderligere detaljer i Nilfisk' vederlagsrapport, som bliver fremlagt til vejledende afstemning for første gang på denne generalforsamling. Det sker under punkt 6.

I vederlagsrapporten kan man se, at Covid-19 også her har spillet en rolle. Bonusafklønning af ledere og nøglemedarbejdere blev justeret for at reflektere de kvartalsvise udsving. For ledelsen blev bonusmål ikke justeret, og bonusudbetalingen blev derfor lavere. Samtidig blev der ikke gennemført en årlig lønjustering på tværs af alle niveauer i organisationen. I vederlagsrapporten fremgår det desuden, at Nilfisk reducerede antallet af ansatte, herunder også en reduktion af direktionen og andre ledende stillinger, og det har ført til en slankere og en mere omkostningseffektiv organisation.

Vores mål og hensigt er at betale ledere og ansatte i Nilfisk passende og retfærdigt i henhold til markedstandard. Vi stræber efter en aflønningspolitik og praksis, der afspejler virksomhedens art, kompleksitet og størrelse og dens nuværende situation. Desuden gør vi vores bedste for at sikre, at aflønningspolitikken fortsætter med at støtte virksomhedens strategi, så den tiltrækker, fastholder og motiverer nøglemedarbejdere, og at den samtidig afspejler aktionærernes interesser. Og vederlagsrapporten, som sagt, så er det første gang vi offentliggøre den, men den giver god transparens, og vi mener, der skal være god transparens på det her område.

Tilbage til bestyrelsens arbejde. Bestyrelsens selvevaluering blev gennemført i første kvartal 2021 som en online undersøgelse, der blev ledet af nomineringsudvalget. På et bestyrelsesmøde i dag forud for denne generalforsamling har bestyrelsen gennemgået og diskuteret denne selvevaluering. Undersøgelsen konkluderede, at bestyrelsen har de nødvendige og de relevante kompetencer og erfaring repræsenteret, men at bestyrelsen også kunne drage fordel af mere mangfoldighed.

Bestyrelsen har en åben dialog, hvor alle bidrager og meninger deles frit. Mødefrekvens, dagsorden og det delte materiale er passende og relevante.

Et år med betydelige forretningsmæssige udfordringer har også haft indflydelse på vores samlede tilfredshedsniveau. Vi er generelt mindre tilfredse med kvaliteten af vores diskussioner. Og vi er også mindre tilfredse med balancen mellem strategisk tilsyn og detaljerede, jeg vil næsten kalde det, operationelle diskussioner. Så mens den gennemsnitlige score fortsætter med at ligge imellem gode og meget god, så er der flere afvigelser i de individuelle svar både på gruppeniveau og også i forhold til enkeltpersoner. Vi har i dag besluttet en række handlinger, der har til formål at forbedre bestyrelsens arbejde yderligere.

Valg af bestyrelsesmedlemmer behandles på dagsordenspunkt 8 på denne generalforsamling. Som det fremgår af indkaldelsen med dagsorden og fuldstændige forslag, som er udsendt forud for generalforsamlingen, har vores næstformand, Anders Runevad, besluttet ikke at søge genvalg. Jeg har arbejdet tæt sammen med Anders i mange år, og jeg beklager at se ham gå. Han og jeg har i årets løb haft mange gode samtaler, og jeg har sammen med hele bestyrelsen værdsat Anders' input. I løbet af det seneste år har jeg især nydt at samarbejde med Anders i hans rolle som næstformand og særligt også nydt at kunne sende drillende trakasserier hen over sundet i forholdet mellem Danmark og Sverige. Jeg taler på hele bestyrelsens vegne, når jeg siger, vi er kede af Anders' beslutning om ikke at søge genvalg, men at vi fuldt ud forstår og



respekterer, at han har andre forpligtelser. Det er bestyrelsens anbefaling ikke at søge end erstatning for Anders for nuværende. Vi har en relativt stor bestyrelse allerede, og vi mener også, at vi har de rette kompetencer repræsenteret. Og desuden har vi et flertal af uafhængige medlemmer i bestyrelsen. I Nilfisk har vi mere end 60 % af vores aktionærer repræsenteret i bestyrelsen. Og dette indebærer, at vi har et antal ikke-uafhængige medlemmer. På den måde kan man nærmest karakterisere os som et privat børsnoteret selskab. Og dette forhold har konsekvenser for ledelsen af virksomheden.

På den ene side har vi en fordel – jeg vil sige en meget stor fordel – ved at have en meget direkte forbindelse mellem aktionærernes interesser, bestyrelsen og selskabets ledelse. Men på den anden side er vi også nødt til at bevare vores bestyrelses uafhængighed både for at beskytte de aktionærers interesser, som ikke har direkte repræsentation i bestyrelsen, men også for at opretholde integriteten i den danske model i vores såkaldte todelte ledelsessystem.

I Nilfisk har vi organiseret dette som følger. Vi ønsker som nævnt at fastholde, at flertallet af vores bestyrelsesmedlemmer er uafhængige af institutionelle aktionærer eller industrielle interesser. Og selvom Anders Runevad fratræder i bestyrelsen, er dette fortsat tilfældet. Desuden kan ikke-uafhængige bestyrelsesmedlemmer ikke sidde som formand i et bestyrelsesudvalg. Dertil kommer, at bestyrelsesudvalg altid består af mindre en 50 % af det samlede antal bestyrelsesmedlemmer, og at udvalgene kun har forberedende opgaver. Disse ting tilsammen sikrer, at beslutninger altid træffes af hele bestyrelsen, hvor de uafhængige medlemmer altid vil udgøre et flertal.

Når det er sagt, så værdsætter vi den direkte aktionærdeltagelse og den indsigt, dette giver, og også den korte afstand, der dermed er mellem aktionærer og selskabsledelse. Vi vender tilbage til valg af bestyrelsesmedlemmer lidt senere på generalforsamlingen, og det er under punkt 8. Bestyrelsen vil konstituere sig umiddelbart efter denne generalforsamling, og hvis bestyrelsesmedlemmerne bliver valgt, som det er foreslået, så er det forventningen, at bestyrelsen vil konstituere sig som følger: Undertegnede vælges som formand og René Svendsen-Tune som næstformand. I revisionsudvalget foreslås Jutta af Rosenborg, valgt som formand, og Are Dragesund som ordinært medlem. I nomineringsudvalget foreslås René Svendsen-Tune som formand og Franck Falezan som et ordinært medlem. Og i vederlagsudvalget foreslås Jutta af Rosenborg som formand og Thomas Lau Schleicher som et ordinært medlem. De to ad hoc-udvalg er som nævnt ad hoc, men vil fortsætte indtil videre. I projektledelsesudvalget foreslås undertegnende valgt som formand og Are Dragesund og Franck Falezan som ordinære medlemmer. Og i USA-udvalget foreslås undertegnede valgt som formand og René Svendsen-Tune og Richard Bisson som ordinære medlemmer. Og dermed er vi nået til de afsluttende bemærkninger i beretningen.

På vegne af hele bestyrelsen vil jeg gerne sige tak til jer aktionærer for jeres fortsatte støtte og engagement i Nilfisk, navnlig i løbet af endnu et år med udfordringer og ekstraordinære omstændigheder. Jeg vil også gerne takke vores mere end 4000 medarbejdere for deres fortsatte engagement og bidrag til Nilfisk i et år, som på ingen måder har været let. Og endelig vil jeg gerne takke Nilfisk' ledelsesteam på deres engagement i og vilje til den fortsatte eksekvering af strategien trods de vanskelige markedsvilkår. Mange tak.

Og med dette vil jeg gerne give ordet tilbage til dig, Marlene.

Marlene Winther Plass

Tak for det. De her 4 punkter dækker så dagsordenens 4 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, der modtog selskabet et skriftligt indlæg fra Dansk aktionærforening. De fik mulighed for at også at fremstå i dag med et mundtligt indlæg, men ville gerne give et skriftligt indlæg, og så har de bedt om, at jeg læser det op i dag, og det gør jeg gerne. Hvis der nu var nogle andre, der har bemærkninger, så må i gerne skrive det i chatten nu.



Jeg læser indlægget fra Dansk aktionærforening op nu:

Tak for ordet. Jeg hedder Karsten Kristiansen og repræsenterer Dansk aktionærforening. Først og fremmest vil jeg gerne takke formanden for en god beretning.

Rentabilitet: 2020 har været et anderledes år sammenholdt med tidligere år grundet Covid-19, hvilket også har sat sine tydelige spor i omsætningen med et fald på intet mindre end 11,5 %. Derimod er det lykkedes at holde indtjeningsmargin på et passende niveau på trods af den negative indflydelse, som Covid-19 har haft. Dette vil vi gerne rose jer for. Vi ser også frem til en forventet EBITDA-indtjening i niveauet 12,5 til 14,5 % i 2021, hvilket vi ser som et fornuftigt skridt på vejen mod den mere langsigtede målsætning om et indtjeningsmargin på 15 %.

Derimod ser det knap så godt ud med udviklingen i omsætningen, der selv over en femårigperiode er faldet. Den udvikling, ser vi, skal vendes.

De enkelte lande, markeder: I de seneste år har vi talt en del om de mange mindre markeder, hvor Nilfisk' produkter sælges. Sidste år roste vi jer for en god præstation på det canadiske marked. Vi vil derfor gerne efterlyse en mere markant beskrivelse af de enkelte landemarkeder, og hvordan der arbejdes på at skabe en højere salgsvækst på disse markeder. Det er jo netop én af de største udfordringer for Nilfisk at skabe vækst i salget.

Digitale produkter: Igennem de seneste år har vi arbejdet på udviklingen af den digitale del af rengøringsmaskiner. Tilbage i 2019 spurgte jeg til, hvilke produkter som en digitalisering ville kunne skabe, og om der kunne sættes tal på en forventet omsætning heraf. I 2019 var vi ikke langt nok i digitaliseringsprocessen, til at der kunne svares på dette.

Vi er fortsat nysgerrig efter om digitalisering af rengøringsmaskiner vil skabe et marked for en form for digitalt produkt såsom software til service og derigennem skabe en meromsætning for Nilfisk. Digitaliseringen af rengøringsmaskiner kunne alternativt ses som en produktforbedring, der er med til at vedligeholde en markedsandel, uden at der opkræves nogen særskilt betaling for den digitale funktionalitet. Jeg vil gerne, om bestyrelsesformanden kunne sætte nogle ord på ovennævnte og det økonomiske udkomme af den digitaliseringsproces, som rengøringsmaskiner gennemgår.

Whistleblower-ordning: Endelig skulle jeg også spørge, om der er en whistleblower-ordning i Nilfisk, da det er en mærkesag i Dansk aktionærforening. Med disse spørgsmål og kommentarer vil jeg gerne sige. Tak for ordet.

Og det var indlægget fra Dansk aktionærforening, og så vil jeg give ordet til dig, Jens, for en besvarelse.

Jens Due Olsen

Ja tak. Jamen tak, Karsten Kristiansen for indlægget og for de vedkommende relevante spørgsmål. Vi plejer jo at have fornøjelsen af, at have dig på talerstolen her, men vi må vist tage til takke med mig i år og Malene. Men det er jo heller ikke et dårligt bytte.

Lad mig starte med spørgsmålet omkring vækst og udviklingen i de enkelte markeder. Karsten Kristiansen efterlyser en mere detaljeret beskrivelse af de enkelte markeder og især de mindre markeder. Og hvad gør vi egentlig for at skabe større vækst her?

Først vil jeg sige, der er stor forskel på omsætningsfordelingen på de enkelte markeder. I dag ligger den største del af omsætningen i det, vi kalder kernemarkeder, og vores 5 største markeder er USA, Tyskland, Frankrig, Storbritannien og Danmark, og de tegner sig tilsammen – de her 5 markeder – for 58 % af den samlede omsætning. Det afspejler blandt andet, at markedet for professionelle rengøringsløsninger simpelthen er størst i Europa og Nordamerika, hvor man investerer mere i markedsrengøring. Men det handler også om, at vi ser



større vækstpotentiale i vores kerneforretning – netop på vores kernemarkeder – det er her, vi har historikken, det er her vores brand og produkter er kendt af kunderne, det er her, vi har en fornuftig markedsposition i forhold til konkurrenterne, og det er egentlig også her, at både salg af maskiner og service kommer op i en højere enhed.

Når det sagt, så skal der ikke herske tvivl om, at vores strategi lægger op til at skabe vækst på alle markeder. Ikke kun de store etablerede markeder. De har også været små engang. Men også de mindre af vores markeder. Blandt andet har vi i 2020 samlet en række af vores mindre markeder, det, vi kalder Emerging markets, i et organisatorisk fællesskab for at give disse markeder endnu bedre mulighed for at vidensdele på tværs og for at eksekvere på vækststrategierne.

Karsten Kristiansen spørger også ind til de nye digitale muligheder og løsninger, og der er ingen tvivl om, at disse løsninger vil få stadig større betydning i vores industri. Og vi kommer til at arbejde med disse tjenester på forskellige måder og med forskellige prismodeller. Nogle tjenester vil blive indbygget i selve maskinen eller produktet og være en integreret del af den samlede løsning. Andre tjenester vil kunne blive prissat særskilt for derved at bidrage, kan man sige, mere direkte til omsætningen. Og vi tror, at uanset model, så vil disse løsninger kunne udgøre den afgørende forskel, der får kunderne til at vælge Nilfisk fremfor andre. Og vi vil derfor kunne bruge de digitale løsninger og digitale tjenester som løftestang til at sælge endnu flere maskiner eller endnu mere hardware.

Endelig spørger Karsten Kristiansen, om der findes en Whistleblower-ordning i Nilfisk. Og det korte svar på det spørgsmål, det er ja.

Skal jeg give lidt længere svar, så vil jeg sige, at vi har en Whistleblower-ordning, hvor medarbejdere, men også eksterne parter, kan indrapportere brud på vores adfærdskodeks, vores code of conduct, som det hedder, eller brud på love eller regler eller andre uregelmæssigheder. Indberetning foregår på tværs af platforme via er en portal, som findes på flere sprog. Systemet administreres af en ekstern virksomhed, og det er med til at sikre fortrolighed og anonymitet. Og begge dele er vigtig, hvis pågældende ønsker det.

Whistleblower-rapporteringen er selvfølgelig et supplement til alt anden rapportering – intern rapportering – der sker direkte til ledere eller til HR. Og i 2020 så vi, at næsten alle sager blev rapporteret internt, altså uden at Whistleblowere socialsystemet. Så Whistleblower-systemet skal ikke fange alt, men det skal give den særlige mulighed for anonym indrapportering, hvis det er det, der er nødvendigt, for at man får den tilstrækkelige viden.

Vi mener, at det, at de fleste rapporter kommer internt og altså udenom Whistleblower-systemet, vidner om medarbejdere, der stoler på deres kollegaer og ledere, og også om en organisation, hvor vi har en åben dialog. Men begge dele er som sagt vigtigt.

Man kan se i CSR-rapporten, jeg viste tidligere, at der har vi en oversigt over de samtlige indrapporteringer, og i Nilfisk' Whistleblower-systemet i 2020 havde vi i alt 6 indrapporteringer og 2 involverede den samme sag. Med dette håber jeg, at jeg har adresseret Karsten Kristiansens spørgsmål, og vil endnu engang gerne takke Dansk aktionærforening for deres aktive deltagelse generelt og også selvfølgelig i denne generalforsamling. Tak.

Marlene Winther Plass

Så er der kommet et supplerende spørgsmål, kan jeg se her i chatten, og Jens, jeg tror godt, du kan blive stående. Spørgsmålet er fra Andreas Johnsen. Er der nogen virksomhedsopkøb på vej, som kan gøre Nilfisk stærkere i fremtiden i forhold til konkurrenterne?

Jens Due Olsen

Mange tak, Andreas Johnsen, for et superrelevant spørgsmål, og jeg har faktisk haft fornøjelsen af også at besvare det på en anden generalforsamling, men det gør det ikke mindre relevant.

Det er der helt sikkert, og jeg vil sige, vi bryster os faktisk af, som vi kalder det, at vi spiller på hele spillepladen Nilfisk, og vi prøver både at forbedre virksomheden internt, vi prøver at vokse organisk, men vi prøver også at kigge på akkvisitive muligheder, når de dukker op. Og akkvisitioner kan jo være mange ting. Det kan være store virksomheder. Det kan være små virksomheder. Det kan være virksomhed, som måske styrker vores organisation i et land.

I svaret til Karsten Kristiansen fortalte jeg tidligere, at vi har fem hovedmarkeder, der står for 58 % af vores omsætning og én af grundene til, at vi har succes i markeder, hvor vi er store, det er jo netop, at vi kan dække hele markedet med kundedialog, men også at vi har en serviceorganisation, som kan servicere kunder, og at de to ting går op i en højere enhed. Og det kan være svært nogle gange, når man er lille i måske et andet stort land. Så nogle gange køber vi simpelthen lokale salgskanaler eller det kan også være lokale små rengøringsvirksomheder op, blot for at få en større størrelse, så vi kan dække markedet på en mere profitabelt måde. Så det kan være en mulighed.

Og så kan der også være virksomheder, som giver os en teknologi, vi mangler. Det er jo oplagt, når vi kigger på digitalisering i øjeblikket. Det er de færreste virksomheder, som kan drive den agenda selv, og vi har jo også samarbejder både med Brain Corp, som jeg nævnte tidligere i dag, men også med en vigtig anden strategisk samarbejde, [ph Kaniki robots 0:53:48.164]. Så der kan også være teknologier, vi køber ind, og det behøver ikke altid være store ambitioner. Det kan godt være bitte små teknologier, som hjælper vores udviklingsafdeling til at udvikle endnu bedre rengøringsløsninger fremadrettet, og så er der selvfølgelig de helt store, som kan være transformationelle, tror jeg det hedder, og dem er der ikke mange af.

Når alt det er sagt, så vil jeg sige, at i Nilfisk er vores fokus lige nu allermest nok internt. Vi har været på en lang rejse med at forbedre virksomheden, og det er vi ikke færdig med endnu. Jeg synes, vi begynder at se de positive takter i en bedre indtjeningsmargin både på bruttomarginniveau og også på EBITDA-niveau, som vi jo formår at fastholde på trods af en lavere omsætning i år, og det skyldes, at nogle af alle de initiativer, de begynder at spille ind, og det vil vi nok stadig gerne holde et fokus på, men det er bestemt relevant. Vi holder øje med det, og er der en mulighed, der er god for Nilfisk, så vil vi heller ikke tøve med at gribe den. Tak for det.

Marlene Winther Plass

Der er ikke yderligere bemærkninger eller spørgsmål, der er kommet ind i chatten, kan jeg se, så jeg lægger til grund – med de bemærkninger, og tak for dem, der er kommet i dag – at bestyrelsens beretning er taget til efterretning af generalforsamlingen, at generalforsamlingen har godkendt den reviderede årsrapport for 2020 og at bestyrelsens forslag til resultatdisponering, nemlig at årets resultat overføres til næste regnskabsår, er godkendt.

Så går vi videre til dagsordenens punkt 5. Og det er meddelelse af decharge for direktionen og bestyrelse. Der er ikke kommet nogen bemærkninger ind til det her eller spørgsmål. Og da der ikke er det, så vil jeg lægge til grund, at punkt 5 på dagsordenen er godkendt.

Punkt 6 er fremlæggelse af og vejledende afstemning om vederlagsrapporten. Og husk nu at sende bemærkninger eller spørgsmål allerede nu. Selskabet udarbejder en årlig vederlagsrapport, som bestyrelsesformanden også nævnte, og fremlægger rapporten til vejledende afstemning på generalforsamling, og det følger af selskabslovens regler i § 139 B, stk 4.

Den her vederlagsrapport skal give et samlet overblik over den aflønning, som de enkelte ledelsesmedlemmer er tildelt i løbet af året eller har til gode for det seneste regnskabsår og vederlagsrapporten, som der også blev sagt, den kan findes på selskabets hjemmeside.

Den her afstemning i dag er ikke bindende for selskabet, men afstemningen bidrager til at sikre, at



vederlagspolitikken praktiseres og gennemføres i overensstemmelse med det, der står i vederlagspolitikken. Vederlagsrapporten, den er lavet som et særskilt dokument i forhold til årsrapporten for at sikre, at der sker en særskilt behandling af de to dokumenter her på generalforsamlingen. Og det er også derfor, at bestyrelsen har foreslået, at der til dagsordenens punkt 10 B bliver indført et nyt punkt til standarddagsordenen på generalforsamlingen, og det kommer vi til om lidt.

Jens Due Olsen beskrev indholdet af vederlagsrapporten under beretningen, og der er ikke kommet nogen bemærkninger eller spørgsmål til vederlagsrapporten endnu. Og det er der fortsat ikke, og derfor vil jeg så lægge til grund, at generalforsamlingen også har godkendt det her punkt.

Punkt 7, det er bestyrelsens vederlag. Forslaget er, at bestyrelsens vederlag skal være uændret i forhold til 2020. Bestyrelsesformanden. Han gennemgik også det her i forbindelse med sin beretning, og der kom ikke nogen bemærkninger til det her, og det er der heller ikke kommet efterfølgende, hvorfor jeg lægger til grund, at Generalforsamling har godkendt punkt 7 på dagsordenen.

Punkt 8, altså valg af bestyrelsesmedlemmer. Og hvis der er nogen, der ønsker at stille op til bestyrelsen, så må I gerne skrive ind nu. I vedtægternes §11 står der, at generalforsamlingen eller den generalforsamlingsvalgte del af bestyrelsen består af mindst 5 og højst 8 medlemmer. Og bestyrelsesmedlemmerne de afgår hvert år på den ordinære generalforsamling, og de kan genvælges. Bestyrelsen foreslår, som bestyrelsesformanden også nævnte i sin beretning, de generalforsamlingsvalgte medlemmer, der er i dag. Og det er for det første Jens Due Olsen, så er det Jutta af Rosenborg, René Svendsen-Tune. Thomas Lau Schleicher og Richard Bisson, Are Dragesund og Franck Falezan. Og som sagt, så ønsker Anders Runevad ikke genvalg. Der er ikke kommet andre kandidater til bestyrelsen. Og der er heller ikke kommet nogle spørgsmål til punktet eller bemærkninger. Så vil jeg konstatere, at de nævnte bestyrelsesmedlemmer er genvalgt for det følgende år indtil næste ordinære generalforsamling. Og så vil jeg ønske tillykke med genvalget til jer alle 7.

Så kommer vi til punkt 9 på dagsordenen, som er valg af revisor. Og der har bestyrelsen stillet forslag om, at der sker genvalg af Deloitte. Der er ikke kommet nogen alternative forslag til revisor. Og der er heller ikke kommet nogen bemærkninger. Så derfor vil jeg konstatere, at Deloitte er blevet genvalgt. Og tillykke med genvalget.

Så er der et punkt 10, som er forslag fra bestyrelse eller aktionærer, og der har bestyrelsen som sagt stillet tre forslag. Og hvis I har nogen kommentarer til det, så må I rigtig gerne huske at skrive i chatten.

Det første forslag, der er stillet, det er en opdatering af selskabets vederlagspolitik og vederlagspolitikken blev som sagt vedtaget på sidste års generalforsamling uden bemærkninger. Som bestyrelsesformanden nævnte, så er der kun tale om sproglige ændringer og præciseringer. Og da han tog en rigtig fin gennemgang af de forslag, der var, og at det også fremgår meget tydeligt af indkaldelsen, så vil jeg ikke gennemgå dem nu. De her præciseringer er, som det blev sagt, for at politikken kan leve op til anbefalingerne for god selskabsledelse, og det er også for at reflektere markedsstandarder. Der er ikke kommet nogen spørgsmål til det her forslag fra bestyrelsen. Og jeg vil derfor konstatere, at forslaget er blevet vedtaget.

Så er der det andet forslag. Det er dagsordenens punkt 10 B og det er et forslag om et nyt punkt til standarddagsordenen for den ordinære generalforsamling, og den fremgår af vedtægternes § 8, 1, og det er et forslag om, at der skal sættes et nyt punkt ind – nyt punkt 6 – og det er fremlæggelse af og vejledende afstemning om vederlagsrapporten. Og det er der heller ikke kommet nogen bemærkninger til eller spørgsmål til, så derfor vil jeg lægge til grund, at generalforsamlingen har godkendt bestyrelsens andet forslag.

Så er der dagsordenens punkt 10 C, bestyrelsens tredje forslag. Og det der foreslås, det er, at der indsættes en ny § 16 i vedtægterne, som giver bestyrelsen en mulighed for, men ikke nogen pligt til, at udarbejde selskabsmeddelelser på engelsk. Det er en bemyndigelse, der bliver givet til bestyrelsen. Og så vil jeg sige, så



flytter man så samtidig, som en del af det her forslag, den nuværende §14, 4 om koncernsproget, som er engelsk, til §16, så der kommer til at være et nyt afsnit i vedtægterne, der hedder sprog. Og det er der heller ikke nogen spørgsmål til eller bemærkninger til. Så lægger jeg til grund generalforsamling har godkendt bestyrelsens tredje forslag. Så alle tre forslag, stillet af bestyrelsen, er blevet godkendt hermed.

Så er vi kommet til punkt 11, som er eventuelt og indtil videre er der ikke kommet nogen bemærkninger eller spørgsmål til det, men I kan stadigvæk nå det. Der kan ikke ske nogen bindende vedtagelse af et forslag eller andet. Man kan give sin mening til kende om det, man synes, og man kan komme med gode råd og vejledning til selskabets ledelse. Der er fortsat ikke kommet nogle spørgsmål eller bemærkninger, og så vil jeg derfor anse punktet for afsluttet.

Og så vil jeg også konstatere, at dagsordenen er udtømt, at generalforsamlingen er hævet, og jeg vil takke for god ro og orden. Og nu giver jeg ordet tilbage til bestyrelsens formand.

Jens Due Olsen

Tak. Kære aktionærer, så vil jeg sige tak for jeres tid. Tak for gode spørgsmål og tak for interessen. Og også tak for jeres opbakning til også i bestyrelsen i den fortsatte udvikling af Nilfisk. Tak til Malene Plas, Tak til tolke, teknikere og medarbejdere, som har sørget for at generalforsamlings afviklingen forløb helt gnidningsfrit.

Det er jo lidt særligt at stå her i et rum uden deltagelse fra salen andet end digitalt, og det har været noget, vi skulle vænne os til i løbet af året her. Og vi har jo nu fået tilladelse til at lave elektroniske generalforsamlinger, men det er altså vores hensigt at have den her aktionærdialog på generalforsamlingerne fortsat, altså i form af fysisk fremmøde. Så det det skal I selvfølgelig også bare vide.

Men som sagt tak for nu og tak for jeres aktive deltagelse.