

SP GROUPS GENERALFORSAMLING 2025

24. april 2025

Slide 1: Velkommen til Generalforsamling 2025

Hans Wilhelm Schur

Jeg vil gerne på bestyrelsens vegne byde velkommen til generalforsamling i SP Group. Tak, fordi I har taget jer tid til at være med! Takken går både til jer, der deltager fysisk i mødet her i Langeskov – og til jer, der følger den direkte transmission via Aktionærportalen, eller som ser transmissionen senere.

Vi har glædet os til i dag og til at fortælle om SP Groups udvikling i 2024 og frem mod 2030. Den opgave deler adm. direktør Lars Bering og jeg. Først skal vi dog udpege en dirigent og konstatere mødets lovlighed.

Slide 2: Dagsorden – punkt 1) Valg af dirigent

Bestyrelsen har også i år udpeget advokat Henrik Ottosen, partner i Dahl Advokatpartnerselskab, som dirigent. Værsågod, Henrik.

Slide 3: Billede af Henrik Ottosen

Ordet til Dirigenten

Slide 4: Dagsorden

Dirigenten konstaterer generalforsamlingens lovlighed og dagsorden

Slide 5: Bestyrelsens beretning – Bestyrelsesformand Hans Wilhelm Schur

Slide 6: Hovedpunkter i 2024

Hans Wilhelm Schur

Temaet for 2024 var vækst og fokusering. Det var et år med flere rekorder på den finansielle side, og hvor vi så en positiv udvikling i alle de primære kundegrupper, samt for vores egne produkter. Vi indviede fabrikken i Atlanta, og den har allerede fået momentum.

I 2024 skærpede vi fokus på dét, vi er gode til i SP Group, og på dét, der er vores kerneforretning. Det er at være en stærk, global partner inden for plastløsninger til Healthcare, Cleantech og Foodtech.

Vi satte også den strategiske retning og tilhørende finansielle ambitioner frem mod 2030. Det vil Lars fortælle mere om lige om lidt.

Slide 7: Udnævnelse af ny koncerndirektion

Sidst, men ikke mindst, udnævnte bestyrelsen i 2024 netop Lars Bering som administrerende direktør. Sammen med Søren Ulstrup og Tilde Kejlhof udgør de nu direktionen, og de skal drive den fortsatte udvikling af SP Group. Alle tre har siddet i koncerndledelsen i fem år, så kontinuiteten i den overordnede retning er sikret. Samtidig kommer der et friskt perspektiv på

mål og midler.

Ændringen i ledelsen skyldes, at Frank Gad gik på pension efter 20 år som administrerende direktør. Frank har spillet en vigtig rolle for, at SP Group har udviklet sig til en global koncern. Bestyrelsen takker for hans ekstraordinære indsats og store dedikation.

Med de overskrifter går jeg nu til udviklingen i salget i 2024.

Slide 8: Salg af egne produkter

Salget af vores egne produkter steg 43 % i forhold til 2023 og udgjorde 30 % af den samlede omsætning. Det var det højeste niveau nogensinde. Dermed så vi den positive udvikling i salg af egne produkter vende tilbage efter et mindre fald i 2023.

Det øgede salg var blandt andet drevet af staldventilationskomponenter fra TPI, SP Medicals guidewires, medicinsk emballage fra Medicopack og Ergomat-løsninger til forbedring af industrielle arbejdsmiljøer.

Egne produkter har de senere år været en vigtig drivkraft i SP Groups fremgang, og egne produkter vil fortsat være et strategisk fokusområde.

Marginerne er her bedre end på langt de fleste af de produkter, vi fremstiller som underleverandør. Den fortsatte vækst i egne produkter kan ske både gennem egen udvikling og målrettede opkøb.

Slide 9: Salg til fokusindustrier

Salg til Healthcare-industrien steg 37 % og udgjorde 41 % af den samlede omsætning. Vores produkter omfatter blandt andet ergonomiløsninger, medicinske hjælpemidler og engangsudstyr, emballager til injektions- og infusions-terapi samt guidewires. Vores egne produkter udgør her en stor andel og er derfor den primære årsag til den markante vækst.

I Cleantech steg salget 7 %, og sektoren udgjorde 29 % af den samlede omsætning. Produkterne består af løsninger til vedvarende energi, f.eks. Power-to-X anlæg og vindmøller, løsninger til energireduktion samt en række isoleringsprodukter.

I Foodtech leverer vi blandt andet produkter til staldventilation, samt måleudstyr til fødevarereproducenter og leverandører til fødevarerindustrien. Salget steg 10 % – godt hjulpet på vej af en række egne produkter – og stod for 12 % af koncernens samlede omsætning.

Salget til Øvrige kunder består blandt andet af komponenter til møbler, specielle køretøjer og maritime produkter. Salget faldt 14 % og udgjorde 18 % af den totale omsætning. Nedgangen skyldtes dels faldende behov hos kunder, dels at en stor kunde har udfaset et produkt med komponenter fra SP Group.

Healthcare, Cleantech og Foodtech udgjorde samlet set 82 % af omsætningen. Det er de 3 sektorer, vi fokuserer på strategisk. Og det er de 3 sektorer, vi især udvikler nye løsninger til.

Fra år til år kan der godt være udsving i salget til de 3 sektorer, men fundamentalt set er de i vækst, drevet af stærke megatrends: Befolkningerne lever længere og har behov for mere pleje i flere år. Der er et stort behov for at accelerere den grønne omstilling for at begrænse den globale opvarmning. Og de voksende befolkninger skal have sunde og gode fødevarer.

Slide 10: Globalt fokus

Den geografiske fordeling af vores salg afspejler en fortsat globalisering af vores aktiviteter. 25 % af salget kom fra danske kunder og 46 % fra kunder i det øvrige Europa. Vi solgte 9 % af produkterne i Asien og en stigende andel i Nord- og Sydamerika.

Antallet af fabrikker var uændret 31 fordelt på 13 lande. Tallet dækker dog over, at vi i 2024 tog endnu en fabrik i brug i USA og lukkede én i Danmark. Vi har investeret betydeligt i at udvide fabrikker og i, at de bruger mindre energi og bliver mere automatiserede. Samtidig øgede vi kapaciteten på flere af vores anlæg.

Vi har fastholdt vores eksisterende kunder, ligesom vi vandt en række nye.

Slide 11: Fokusering af forretningen

Som jeg nævnte indledningsvist, fokuserede vi i 2024 forretningen yderligere. Det betyder, at vi fremover konsekvent skal arbejde på fortsat produktudvikling til vores tre hovedindustrier, Healthcare, Cleantech og Foodtech. Det er de områder, der skal sikre fremtidig vækst.

Derudover valgte vi at optimere vores setup omkring maritime produkter. Produktionen af Floats til fiskeri er flyttet til SP Mouldings fabrikker i Juelsminde og i Polen, og vi afviklede Neptun Plasts fabrik i Vordingborg.

Fremadrettet håndteres salget af organisationen bag DanFender, så alle maritime produkter sælges af ét stærkt team.

Vi besluttede også at afvikle Accoats produktion i Kvistgaard i løbet af 2025. Beslutningen var dels begrundet i stor usikkerhed om kommende lovgivning om brug af PFTE-materialer, kombineret med, at der var behov for betydelige investeringer i nye ovne. Desuden ligger fabrikken uhensigtsmæssigt placeret i forhold til et boligkvarter.

Vi forventer engangsomkostninger i niveauet 3-4 millioner kroner i år til selve nedlukningen af produktionen. Samtidig gør vi, hvad vi kan, for at hjælpe medarbejderne videre til andet arbejde. Vi har også en god dialog med kunderne om at finde andre leveringsmuligheder.

Der har været en del blæst om Accoat i de danske medier i de seneste måneder. Der er mange holdninger og antagelser om virksomheden og PFAS generelt. Jeg vil derfor gerne understrege, at vi bakker op om at få omfanget af PFAS og kilderne dertil kortlagt. Dermed kan myndighederne få skabt et grundlag for en national handleplan – noget, som ikke eksisterer i dag.

Slide 12: Resultater og strategi – Adm. direktør Lars Bering

Med den gennemgang giver jeg ordet til Lars Bering. Lars vil gennemgå udvalgte hoved- og nøgletal for 2024, de strategiske og finansielle ambitioner frem mod 2030 samt forventningerne til 2025.

Lars Bering

Slide 13: Hoved- og nøgletal – 1

Tak for det. Omsætningen i 2024 steg 12 % til 2,9 milliarder kroner. Vi kom tilbage i vækstsporet efter det lidt skuffende 2023. Den positive udvikling var drevet af den høje vækst i salg af egne produkter, mens omsætningen fra opgaver som underleverandør var mere flad. Vi indgik dog nye aftaler om store projekter – særligt inden for Healthcare, som vi forventer os meget af.

Driftsresultatet før af- og nedskrivninger, EBITDA, steg 34 % til 589 millioner kroner. For første gang nogensinde krydsede driftsindtjeningen, EBITDA-marginen, de 20 %. Fremgangen skyldes det øgede salg af egne produkter og en bedre kapacitetsudnyttelse.

De finansielle poster var netto en udgift på 41 millioner kroner, stort set uændret fra 2023. Gælden faldt 20 % i forhold til 2023, og vi var påvirket af valutakurser, terminsforretninger, højere renteniveau og regulering af earn out.

Resultatet før skat steg med 72 % til 345 millioner kroner. Det højeste niveau til dato.

Slide 14: Hoved- og nøgletal – 2

Egenkapitalen steg 16 % til knap 1,7 milliarder kroner. Det er også det højeste niveau i SP Groups historie og giver plads til at betale det udbytte, som formanden vil tale om lidt senere.

Pengestrømmene fra driften steg 42 % til 510 millioner kroner, og det er også ny rekord. Det skyldtes primært en forbedring af årets resultat og et reduceret behov for binding i arbejdskapital.

Pengestrømmene fra investeringer blev minus 197 millioner kroner og er stort set på niveau med året før. Vi investerede i kapacitets- og kompetenceudbygning – herunder en ny fabrik, maskiner og udstyr – samt i ejendomme, renrum og vores kommende solcellepark.

Selvom vi investerede mange penge i kompetencer, teknologi og kapacitet, lykkedes det os at nedbringe gælden. Den nettorentebærende gæld faldt til 821 millioner kroner. Gælden svarede til 1,4 x årets driftsindtjening (EBITDA) mod 2,3 gange driftsindtjeningen i 2023. Vi har altså fået endnu bedre luft til at udvide aktiviteterne, investere og købe op.

Det var nøgletallene for 2024, og jeg vil nu se fremad.

Slide 15: Koncernstrategi

Som formanden nævnte, har bestyrelsen og direktionen sat nye strategiske og finansielle mål for SP Group frem mod 2030.

Den strategi, der er fundamentet for fortsat lønsom vækst, er i store træk uændret fra tidligere år, men vi har finjusteret vores tilgang. Strategien består af seks elementer:

1. For det første skal SP Group stadig bestå af en række stærke datterselskaber med et stort mandat til at være tæt på kunderne. Det er afgørende for, at vi forbliver deres foretrukne leverandør. Vi vil fortsat søge at udnytte synergier på tværs af koncernen ved at dele og implementere såkaldt 'best practice' og søge at øge vores krydssalg.
2. For det andet skal vi være godt positioneret inden for de tre industrier, hvor vi allerede står stærkt. Vi skal kunne håndtere alle kunder – lige fra startups til globale virksomheder – ud fra betragtningen om, at de, der er små i dag, kan blive store i morgen – og langvarige relationer er alfa og omega for at få den næste opgave. Desuden vil vi være den foretrukne partner for vores kunder, som bistår dem fra produktudvikling til serieproduktion.
3. Som det tredje vil vi være en one stop-shop. Vi behersker mange teknologier, og det gør os i stand til altid at tilbyde kunderne den bedste løsning, både med en enkelt løsning eller ved kombination af flere.
4. Som vi har været inde på allerede, er fortsat udvikling af egne produkter meget vigtigt for os. Det er nicheprodukter, som sælges globalt og med gode marginer – og vi vil gerne både udvide porteføljen og vokse den del hurtigere end den samlede koncern.
5. Vi vil også fortsat gå efter opkøb. Vi har ikke gennemført opkøb i de seneste par år, hvor vi i stedet har bygget og udvidet egne fabrikker, men vi afsøger fortsat mulighederne. Vi kigger efter selskaber til en fornuftig pris med en god ledelse. Og det må gerne være nogle, som har egne produkter eller kan være med til at udvikle vores teknologiske kompetencer.
6. Endelig ser vi bæredygtighed som en konkurrencefordel. Dels hjælper vi kunder med at tænke det ind i produktudviklingen, dels bruger vi allerede genanvendt plast i en række produkter. Dermed kan vi sænke CO₂-aftrykket fra vores egen produktion. Samtidig er det vores mål at øge anvendelsen af vedvarende energi. Det kommer vi tilbage til om lidt.

Slide 16: Strategi – USA

Jeg vil ganske kort give et par eksempler på, hvordan vi eksekverer på vores strategi. Det første er den nye fabrik i Atlanta, der er vores tredje i USA. Fabrikken, som primært fremstiller komponenter til Healthcare-industrien, blev indviet i 2024 og overgik den sidste dag i marts til 24/7 produktion. Vi forventer, at produktionen vil vokse støt over den kommende tid. Med de aftaler, vi allerede har indgået, forventer vi at være to år foran planen i forhold til at fylde fabrikken op.

Det Nord- og Sydamerikanske marked udgjorde i 2024 20 % af vores omsætning, og er et vigtigt marked for SP Group. Med mere lokal produktion står vi stærkere i forhold til handelskrige og toldsatser.

Slide 17: Strategi – MedicoPack

Det andet eksempel er MedicoPack – hvor vi afholder generalforsamling i dag. Medicopack producerer emballage til medicinske produkter. Trenden i det globale marked er, at flere og flere medicinalfirmaer udskifter glasemballage med plast. Det gør de, fordi plast er mere holdbart og robust end glas, og fordi plastprodukterne i forhold til glas reducerer deres CO₂-aftryk med 45-65%.

Det eksisterende renrum, hvor emballagen fremstilles og pakkes, er fuldt udnyttet. Med et marked i vækst besluttede vi i 2024 at investere i et renrum mere. Det nye renrum er lige så stort som det nuværende, og dermed fordobler vi altså kapaciteten. Vi kommer ikke til at tage det hele i brug, når vi åbner i 3. kvartal i år. Vi udvider produktionen i takt med efterspørgslen – og med det nuværende verdensbillede forventer vi, at det vil tage 5 til 8 år at komme på fuld kapacitetsudnyttelse.

Slide 18: Ambitioner frem mod 2030

Baseret på de seks strategiske elementer, jeg nævnte før, har vi et mål om en årlig vækst i omsætningen på 6-9 %. Det svarer til en omsætning i niveauet 4,5 milliarder kroner i 2030. Vi skal både vokse organisk, blandt andet ved at øge andelen af egne produkter, og også gerne gennem opkøb.

Vi vil fortsætte den internationale udbygning og øge effektiviteten med flere investeringer i nye fabrikker, teknologier og mennesker. Vi ser en øget konkurrence, specielt dér, hvor vi er underleverandør, og det presser vores marginer. Det er vores ambition, at EBITDA-marginen er 20-22 % i 2030, og at vi øger resultatet før skat til 12-14 % af omsætningen, det vil sige til niveauet 600 millioner kroner.

Slide 19: Forventninger til 2025

Jeg vil slutte med forventningerne til 2025. Vi har momentum med salg af egne produkter, vi har flere nye produkter på vej, nye kunder og vækst hos en række eksisterende kunder. Derfor har vi mulighederne for at gøre det endnu bedre end i 2024.

Der er dog en vis usikkerhed både geopolitisk og med handelskrige. Opbremsning i den globale samhandel grundet usikkerhed omkring nye toldtariffer eller andre handelsbarrierer vil kunne få en indirekte effekt på vores afsætning. Dog forventer vi, at for eksempel told på lidt længere sigt kan føres videre til kunderne.

Med det in mente, forventer vi i år en vækst i omsætningen på 3-10 %, en EBITDA-margin på 19-21 % og en EBT-margin på 11-13 %. Altså en mindre vækst i topline men indtjeningsmarginer i tråd med sidste år, selv om verdensøkonomien desværre er under massivt pres.

Samtidig forventer vi at foretage investeringer i bygninger, maskiner og udstyr i samme niveau som i 2024, dvs. cirka 200 millioner kroner.

Tak for ordet, som jeg hermed giver tilbage til Formanden.

Slide 20: Hans W. Schur

Hans Wilhelm Schur

Slide 21: Udbytte

Tak, Lars. Lad mig først binde en sløjfe om resultaterne i 2024 ved at sige, at på baggrund af de tilfredsstillende resultater indstiller bestyrelsen et udbytte på 4 kr. pr. aktie. Det betyder, at vi giver 19,1 % af SP Groups nettoresultat videre til aktionæerne. Det er i tråd med den gennemsnitlige pay-out ratio på 15-20 %, vi har haft de seneste år.

Slide 22: Aktiekursudvikling og aktionærstruktur

SP Groups aktie, inklusive sidste års udbytte på 3 kr. pr. aktie, gav et positivt afkast på 45 % i 2024. Det var markant mere end det, man generelt kunne få i det danske aktiemarked.

Vi leder også penge ud til aktionæerne ved at tilbagekøbe egne aktier. Tidligere i denne måned afsluttede vi et aktietilbagekøbsprogram til en værdi af 40 mio. kr. til at afdække vores warrantprogrammer. Ved programmets udløb havde vi i alt tilbagekøbt 129.789 aktier til en værdi af 40 millioner kroner. SP Groups beholdning af egne aktiver udgør nu i alt 3,86 %.

Vi har desuden iværksat et nyt aktietilbagekøbsprogram i dag, da vi synes tiden er inde til at købe egne aktier op med henblik på at reducere aktiekapitalen. Igennem dette program vil vi købe egne aktier op for 40 mio. kr.

Vi er tilfredse med, at resultaterne i 2024 kunne bidrage til at genskabe tilliden til aktien, efter at vi så et uventet dyk i kursudviklingen i 2023. Vi bruger en del tid og kræfter på dialogen med eksisterende og potentielle aktionærer. Den dialog er endnu vigtigere nu med den uro og usikkerhed, som vi ser i verden og i markederne p.t. – og som også påvirker vores aktiekurs.

Vi mistede i 2024 omkring 200 aktionærer, og det er vi selvfølgelig kede af. Vi kan dog samtidig konstatere, at likviditeten blev forbedret, da der blev handlet 75 % flere aktier end året før.

Både jeg selv og andre medlemmer af bestyrelsen og direktionen har det seneste år købt aktier i de åbne vinduer. Jeg har sagt det før og gør det nu igen: SP Group er et selskab, hvor ledelsen i høj grad lægger hænderne på kogepladen. Der er et reelt interessefællesskab mellem ledelsen og de andre aktionærer, og det ser vi som en stor styrke.

De største aktionærer ultimo marts var selskaber kontrolleret af undertegnede og Frank Gad. Herefter fulgte norske Odin Fund Management, svenske Lannebo Fonder og ATP. De viser os fortsat tillid, og det sætter vi pris på.

Slide 23: Stigende genanvendelse af plast

Som Lars nævnte, fylder bæredygtighed stadig mere hos os og vores kunder. I dag vil jeg ganske kort give et par eksempler på, hvordan vi konkret arbejder med især klima og miljø:

Vi arbejder fortsat intenst på at reducere forbrug af råvarer og mindske mængden af affald. Det gør vi blandt andet ved at genbruge plast og tænke genanvendelse ind, når vi formgiver og fremstiller nye produkter. I 2024 øgede vi andelen af regenerat i produktionen fra 14 til 19%. Regenerat er overskudsmateriale fra vores egen produktion, som vi systematisk opsamler. Det kan også være genbrugsmateriale fra eksterne leverandører, som vi smelter om og bruger til nye produkter. Dermed bruger vi mindre nyplast, hvilket fører til mindre olieforbrug og dermed et lavere CO₂-aftryk. Samtidig omlægger vi kunders eksisterende produkter til genanvendt plast – med mindst lige så god kvalitet.

Slide 24: Skift til 100% vedvarende energikilder senest i 2030

Det er vores målsætning, at al strøm skal komme fra vedvarende energikilder senest i 2030. Og det gælder hele SP Group. Vi så i 2024 en lille stigning i det samlede elforbrug, men vi lykkedes med at fastholde en høj procentdel af grøn strøm på 80 %. Sidste år var tallet 82 %. Den grønne strøm kom dels fra køb af certifikater, dels fra egne solcelleanlæg i Finland, Polen og Slovakiet. Som nogle vil huske, installerede vi i 2023 solcelleanlæg i Finland og i Slovakiet. 2024 er således det første år, hvor de anlæg har dækket en væsentlig del af vores samlede energiforbrug.

Slide 25: Solcellepark på Juelsmindehalvøen tager form

Jeg vil også gerne følge op på vores hidtil største investering i solenergi. Vores nye solcellepark i Glud, syd for Horsens. Parken har 90.000 solcellemoduler og når den kommer i fuld drift, kan den levere strøm til mere end 15.000 private husstande. Eller til alle SP Groups danske virksomheder plus de fabrikker, som vores partnere i projektet driver. Vi forventer, at solcelleparken bliver taget i drift i løbet af 1. kvartal 2026.

Sammen med de solcelleanlæg, vi allerede har installeret rundt om på vores fabrikker, er vi godt på vej mod målet om at blive CO₂-neutral på de udledninger, vi selv kan påvirke, senest i 2030.

Jeg vil nu runde af med de vigtigste budskaber.

Slide 26: Opsummering

I 2024 leverede SP Group et tilfredsstillende resultat med en lang række rekorder. Ikke bare i omsætning, men også i driftsresultatet før af- og nedskrivninger og resultat før skat – for blot at nævne nogle få. Vi er meget tilfredse med, at øget salg af egne produkter er en væsentlig faktor i den fremgang.

Samtidig har vi et stærkt strategisk fokus med seks klart definerede indsatsområder, som skal drive en lønsom vækst frem mod 2030. Vi er klar til at anvende vores kapital til at investere i organisk vækst, ligesom vi fortsat har et ønske om at styrke SP Group yderligere gennem opkøb.

Sidst, men ikke mindst tror vi på fortsat vækst i 2025. I en verden, der males i mørkere nuancer, har vi et moderne, effektivt produktionsapparat og førende teknologier. Vi har en god geografisk spredning og en stærk eksponering mod attraktive kunder.

Organisationen er stærk og gearet til vækst. Og når bestyrelsen kommer rundt i virksomhederne, oplever vi fortsat et stærkt kundefokus alle steder – en vilje til hele tiden at gøre tingene bedre, billigere og mere effektivt, så vi skaber størst mulig værdi for kunderne. Lykkes vi med det, skaber vi også værdi for aktionærerne og alle andre interessenter.

Slide 27: Tak for indsatsen

Jeg vil gerne takke direktion, ledere og medarbejdere, som endnu engang – i udfordrende tider – har gjort en stor indsats for at optimere driften og forbedre tilbuddet til kunderne. Også tak til aktionærerne for jeres fortsatte tillid til os.

Tak for jeres opmærksomhed.

Slide 28: Dagsorden – fremhævet punkt 2-5

Dirigenten

Slide 29: Dagsorden – fremhævet punkt 6

Dirigenten giver ordet til formanden

Hans Wilhelm Schur

Der er tre underpunkter til punkt 6. Jeg kommenterer de to, der vedrører vederlag, og så tager dirigenten det sidste punkt.

Slide 30: 6a) Vederlag til bestyrelsen for 2025

Efter at have fastholdt det samme vederlag til bestyrelsen i flere år foreslår vi, at det justeres for 2025. Det gør vi for at tilgodese den reelle arbejdsbyrde, kravene til bestyrelsen og niveauet i sammenlignelige selskaber.

Vi foreslår, at honoraret til formanden og næstformanden hæves med 100.000 kroner, til henholdsvis 700.000 og 450.000 kroner. Vi foreslår, at det særskilte honorar til revisionsudvalgets formand hæves med 50.000 kr. til 100.000 kroner. Og at basishonoraret hæves med 50.000 kroner til 350.000 kroner til de menige medlemmer.

Slide 31: 6b) Vederlagsrapport for 2024

Bestyrelsens honorar for 2024 blev vedtaget på sidste års generalforsamling, og honoraret indgår i den vederlagsrapport, som vi nu lægger frem til vejledende afstemning.

Vederlagsrapporten beskriver også direktionens samlede vederlag, som består af fast løn, fri bil og andre personalegoder, kortsigtet bonusordning samt langsigtet aktieløn.

Direktionens samlede vederlag steg i 2024 med 13 % til 14,3 mio. kroner. Her er det vigtigt at bemærke, at vederlaget for 2024 er inklusive bonusudbetalinger for både 2023 og 2024. Det skyldes, at vi har foretaget en ændring i bonuspraksis fra 2023 til 2024. I 2023 blev bonus tildelt diskretionært af bestyrelsen. Fra og med 2024 er bonus baseret på en række resultatmål, som bestyrelsen fastsætter. Målene er knyttet til de finansielle resultater, men vi kan vælge at supplere med andre, som er relevante for at opfylde strategien. For 2024 var målene organisk vækst, driftsresultat før skat (EBT) samt CO₂-reduktion. Derudover skyldes stigningen i det samlede vederlag de ændringer i direktionen, som vi tidligere har talt om.

Med de bemærkninger giver jeg ordet tilbage til dirigenten.

Dirigenten

Slide 32: 6c) Anmeldelsesbemyndigelse til bestyrelsen

Dirigenten

Slide 33: Dagsorden – fremhævet punkt 7 – Valg af bestyrelsesmedlemmer

Dirigenten giver ordet til formanden

Slide 34: 7) Genvalg af alle bestyrelsesmedlemmer

Hans Wilhelm Schur

Bestyrelsen foreslår genvalg af alle medlemmer: Erik Preben Holm, Hans-Henrik Eriksen, Marie Bakholdt Lund, Bente Overgaard og undertegnede. På side 35 i årsrapporten kan I finde vores CV'er, tillidshverv og kompetencer.

Ved udgangen af 2024 var flertallet af os – nemlig Hans-Henrik, Marie og Bente – uafhængige i Corporate Governance-mæssig forstand. Erik og jeg er ikke-uafhængige, fordi vi har siddet i bestyrelsen i mere end 12 år.

Vi tillægger det afgørende betydning, at bestyrelsens medlemmer har solid erfaring med selskabet og dyb indsigt i industrien. Selvfølgelig skal der løbende ske en fornyelse – og det gør der også – men erfaring i sig selv bør ikke diskvalificere nogen. Med to kvinder i bestyrelsen, det vil sige 40 % af medlemmerne, har vi en fornuftig diversitet og kønsmæssig spredning.

Vi 5 modtager alle gerne genvalg, da vi stadig mener, at vi har de rette kompetencer og erfaringer til gavn for selskabet og for aktionærerne.

Hvis vi bliver genvalgt, vil vi igen i år konstituere os med mig som formand og Erik som næstformand, mens Hans-Henrik vil fortsætte som formand for revisionsudvalget.

Slide 35: Dagsorden – fremhævet punkt 8 – Valg af revisor

Dirigenten

Slide 36: Valg af revisor

Dirigenten

Slide 37: Dagsorden – fremhævet punkt 9 – Eventuelt

Dirigenten

Slide 38: Tak for i dag

Formanden

Tak til Henrik Ottosen for at lede os godt igennem dagens møde. Og tak til jer aktionærer, som var med i dag – online såvel som fysisk.

Til jer i salen vil jeg sige: Vi serverer nu en lille forfriskning inde ved siden af, hvor der også bliver lejlighed til at tale med bestyrelse og direktion. Der vil også være mulighed for at se MedicoPacks fabrik.

Til alle andre aktionærer vil jeg sige: Tak for i dag – og på gensyn i april 2026!