

Transskription – Ordinær generalforsamling 2026

[00:00:03] **Jens Due Olsen, Bestyrelsesformand:** Kære aktionærer, velkommen til generalforsamlingen i NKT. Jeg vil gerne selvan- give fra starten af. Hvis jeg ser lidt træt ud, så er det ikke fordi jeg er det, men jeg er lige kommet tilbage fra en grøn convention i Australien, og jeg havde lidt svært ved at vænne mig til de danske tider her i nat. Men ellers går det godt. Jeg hedder Jens Due OL- sen, og jeg er formand for bestyrelsen i NKT, og det er en fornøjelse at byde velkommen til alle jer her i atrium i vores nye hoved- kontor på Amerika Plads, og også at byde velkommen til alle jer, der følger generalforsamlingen online via vores aktionærportal. Vi er glade for at kunne afholde generalforsamlingen i egne rammer her for første gang i lang, lang tid. Efter mange år i Brøndby er vi nu vendt tilbage til rødderne i København, hvor det hele begyndte for NKT i 1891. Vi er, ligesom vi var dengang efter de sidste års strategiske rejse nu igen et rendyrket kabelselskab. Derfor føles det som en ring, der sluttet for NKT efter mange år som konglome- rat. Nu står vi igen her på et fokuseret og stærkt fundament og med nogle fantastiske rammer. Og klar til at fortsætte den positive udvikling i de kommende år. Som tidligere år afholdes generalforsamlingen på dansk og bliver simultant oversat til engelsk. For en god ordens skyld vil jeg gerne bede jer, som er til stede i salen her i dag, om at orientere jer om nødudgangene i tilfælde af brand. Der er ikke planlagt nogen brandøvelser, så hvis alarmer lyder, skal vi omgående i ro og mag forlade bygningen og samles på plad- sen ved det gule hus foran hovedindgangen. Altså herude. Vi har igen i år valgt Christian Lundgren fra Kromann Reumert som diri- gent. Christian kender NKT rigtig godt, og han vil lede os sikkert igennem dagens program. Jeg er sikker på. Værsgo Christian, ordet er dit.

[00:02:08] **Christian Lundgren, Kromann Reumert:** Tak for det Jens. Og for mit vedkommende også tillykke med jeres flotte nye hovedkontor her. Og vi holder generalforsamlingen for mange etager. Jeg kan se, at folk står lidt deropad. Så det skal nok blive fest- ligt og fornøjeligt. Inden vi går i gang med selve generalforsamlingen, så er der et par praktiske forhold som sædvanlig, og også lige skal konstatere, at vi ikke kan fortsætte generalforsamlingen. Som formand for personen har nævnt, så afvikles generalforsamlin- gen på dansk med simultantolkning. Der vil være mulighed for, hvis man ønsker det, at stille spørgsmål på engelsk, så skal jeg nok sørge for at oversætte spørgsmålene. Også velkommen til dem der følger generalforsamlingen via en online forbindelse. I er meget, meget velkomne. Man skal dog bemærke, at I ikke kan deltage aktivt i generalforsamlingen, for eksempel ved at stille spørgsmål eller tage ordet. Hvis der måtte være nogen, der ønsker at forlade generalforsamlingen eller salen under generalforsamlingen be- des I medbringe jeres adgangskort, så I dels kan komme ind, men også hvis I ønsker endelig at forlade generalforsamlingen, så skal I afregistreres, så vi ved, hvor mange der er til stede. Hvis der er og det håber vi da bestemt, at der er deltagere der ønsker ordet, når der åbnes for debat vel at mærke vedrørende dagsorden punkt, bedes man en række hånden op og komme herop til talerstolen og medbringe enten adgangskort eller stemmeseddel. Så introducerer jeg vedkommende og så får I ordet. Jeg henstiller uden at cen- surere ting, at man holder indlæg så kort som muligt. Ved spørgsmål eller kommentarer følger vi som vi har, selvfølgelig det fulde navn og så videre. Jeg skal også for god ordens skyld være opmærksom på, at kommentarer og spørgsmål fra deltagerne vil blive taget til referat fra generalforsamlingen. Efter eventuelle spørgsmål og besvarelse heraf åbnes der for afstemning. Jeg vil skridt for skridt vurdere inklusive ved henvendelse eller forespørgsel til forsamlingen, hvorvidt en skriftlig afstemning er nødvendig eller ej. Hvis det måtte blive aktuelt, kommer jeg tilbage med nærmere instrukser. I har modtaget stemmesedler, og dem skal vi ikke bruge mere tid på nu. Som sagt, hvis der bliver behov for det, så tager vi den derfra. Inden jeg går videre, vil jeg venligst henstille, at I sæt- ter jeres mobiltelefoner på lydløs eller slukker dem. Tak. Herefter vil jeg gennemgå, hvorfor generalforsamlingen efter min vurde- ring er lovlig indvarslet og beslutningsdygtig i forhold til alle generalforsamlingspunkterne. Det er en beslutning, som jeg både har retten og pligten til at træffe, men jeg vil selvfølgelig spørge til, om der måtte være kommentarer til bagefter. Mødet afholdes i Region Hovedstaden som krævet af at vedtægternes §5, stk. 2 og også inden for den frist, der er angivet i vedtægternes 5, stykke

seks, nemlig inden fristen for indlevering af årsrapporten til Erhvervsstyrelsen udløber. Datoen for generalforsamlingen blev offentliggjort i selskabsmeddelelse af 19. november 2025 i forbindelse med offentliggørelsen af finanskalenderen for 2026. Det opfylder kravet i selskabslovens §90. Selskabet har bekræftet, og jeg har også kunnet konstatere, at indkaldelsen, dagsordenen, de fuldstændige forslag, årsrapporten og vederlagsrapporten for 2025. Oplysninger om det samlede antal aktier og stemmerettigheder med mere og med mere er blevet offentliggjort og været tilgængelig på selskabets hjemmeside. Den 3., undskyld 3. marts 2026. Det, der opfylder kravet i vedtægternes §5, stk. 3 om, at indkaldelsen skal ske tidligst fem uger og senest tre uger før generalforsamlingen og også kravene i vedtægternes §5, stk. 4 om indholdet af indkaldelsen. Jeg konstaterer, at den dagsorden vi skal igennem, opfylder kravene i vedtægternes §6, og uden at det har betydning for det, kan jeg konstatere, at der udsendes selskabsmeddelelse fra NKT den 3. marts via Nasdaq. Jeg konstaterer derfor som sagt, at generalforsamlingen er lovlig varslet og undskyld. Lige to sekunder. Antallet af stemmer på generalforsamlingen tager vi lige med her. Der er 29.304.923 millioner stemmer repræsenteret eller til stede. Det svarer til 54,81 %. Så skal jeg oplyse, at vedtagelse af forslagene under dagsordenens punkt 10.1 og 10.2, kræver, at mindst to tredjedele af de afgivne stemmer for forslaget. Det er jævnfør vedtægternes §8, og øvrige forslag kan vedtages med simpelt flertal. Jeg konstaterer derfor, at generalforsamlingen er både lovlig inden varslet og beslutningsdygtig i forhold til alle generalforsamlingspunkterne. Inden jeg går videre, vil jeg høre, om der er bemærkninger til den konstatering. Det var rart. Tak for det. Nu kigger jeg bag ved mig og eller ned foran, og I kan se så dagsordenen. Den dagsorden vi nu skal igennem over den kommende tid. Punkt 1. Det er bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i 2025. 2, det er fremlæggelse af den reviderede årsrapport og 3 er godkendelse af samme årsrapport. 4, det er bestyrelsens forslag til anvendelse af overskud eller dækning af underskud. 5, det er præsentation af og vejledende afstemning om selskabets vederlagsrapport for sidste år. 6, meddelelse af decharge for direktion og bestyrelse. 7 er bestyrelsens vederlag for 2026. 8 er valg af medlemmer til bestyrelsen og 9 er valg af revisorer, herunder revisorer for bæredygtighed. 10, det er forslag fra aktionærer og bestyrelsen. Bestyrelsen har oplyst mig om, at selskabet ikke inden for fristen i vedtægternes §5, stk. 5 har modtaget forslag fra aktionærerne. Der er derfor tre forslag fra, som alle fremsættes af bestyrelsen, der skal behandles. Nemlig 10.1. Det er ændring af vedtægternes paragraf §3a, b og c. Det er bemyndigelse til bestyrelsen til at udstede nye aktier eller konvertible gældsbreve. Og 10.2 er ændring af vedtægternes §5. stk. 2. Det er i stedet for generalforsamlingens afholdelse, som vi skal besøge. Og 10. 3, det er en bemyndigelse eller bestyrelsen, der søger en bemyndigelse til at kunne erhverve egne aktier. Og endelig under punkt 11 har vi eventuelt. Herefter går vi i gang med selve dagsordenen, og jeg foreslår, som vi plejer at gøre på NKTs generalforsamling, at vi behandler punkt 1 til 4 samlet, sådan at Jens gennemgår bestyrelsens beretning repræsenteret årsrapporten 2025 og begrunder forslag til resultatdisponering, ligesom at forpersonen også vil under dette indlæg vil motivere bestyrelsens indstilling til de øvrige punkter på dagsordenen. Efter disse indlæg vil der blive åbnet for debat vedrørende punkt 1-4, og hvorefter afstemning om punkt 3 og 4, jævnfør der ikke stemmes om punkt 1 og 2 gennemføres. Medmindre jeg hører indsigelser mod den fremgangsmåde, så vil jeg give ordet til Jens. Det er der ikke. Jens. Ordet er dit.

[00:09:30] **Jens Due Olsen, Bestyrelsesforperson:** Mange tak Christian. Kære aktionærer. Jeg vil nu gennemgå udviklingen i 2025 i NKT og herunder også bestyrelsens arbejde og så kaste et blik på forventningerne til fremtiden. 2025 har været endnu et begivenhedsrigt år for NKT. Et år, hvor vi har leveret stærke resultater, fastholdt vores positive udvikling og fortsat udbygget vores position på tværs af vores kernemarkeder. Vi afsluttede året med et solidt resultat i toppen af de opdaterede finansielle forventninger, som vi faktisk forøgede lidt i august 2025. 2025 var også et år, hvor vi satte nye strategiske rammer for NKT. I november lancerede vi vores nye strategi Charging Forward, som sætter retningen frem mod 2030. Med Charging Forward skifter vi fokus fra transformation og hurtig betydelig kapacitetsopbygning bevæger vi os nu over i en fase med stærkere eksekvering. Højere effektivitet og på at skabe en bæredygtig konkurrencekraft. Strategien bygger på tre centrale søjler. Execute eller på dansk at eksekvere på vores store ordrebeholdning af højspændingsprojekter og kapacitetsudvidelser. Kapacitetsudvidelser. Excel. Det vil sige at udnytte eksisterende styrker og aktiver bedre for at øge konkurrencekraften og den fremtidige indtjening. Og endelig Evolve. Det vil sige at udvikle og

innoverer, så vi fastholder vores teknologiske førerposition og forfølger selektiv vækst. Som led i strategien gennemførte vi per 1. januar 2026 en reorganisering, så organisationen afspejler vores markeder og strategiske prioriteter endnu tydeligere. Det kan se lidt forvirrende ud, men lad mig prøve at tage jer igennem det. Det, der indtil nu hed Solutions, altså forretningsområdet Solutions, er i hele træskolængder blevet til transmissions. I kan se med en lille undtagelse, og her samler vi vores kompetencer inden for eksekveringen af store højspændingsprojekter baseret på jævnstrømsteknologi til både on og offshore installation. Transmission vil også håndtere offshoreprojekter baseret på vekselstrømsteknologi. Service and Accessories er i det store og hele blevet til Grid, Solutions and Accessories. Forretningsområdet dækker segmentet af landkabler baseret på vekselstrømsteknologi samt vores forretning inden for kabeltilbehør, installation og service. Endelig er applikations nogenlunde blevet til distribution, og her fokuserer vi på lav og mellemspændingskabler, blandt andet inden for områder som eldistribution, tilkobling af datacentre og vind og solcelleanlæg. Med Charging Forward og den nye organisatoriske struktur står vi godt rustet på at levere på vores ambitioner og til at understøtte den stigende efterspørgsel efter kabeløsninger. 2025 var præget af høj aktivitet i alle forretningsområder, og samtidig fortsatte vi gennem året med at eksekvere på de igangværende investeringer på tværs af forretningen. Siden 2020 har vi igangsat og gennemført en række investeringsprojekter inden for kabeltilbehør og på tværs af både høj og mellemspændingsforretningen. Investeringerne vil øge og opgradere vores produktionskapacitet og sikre, at vi kan levere på den solide efterspørgsel, vi ser i markedet. I 2025 nåede vi flere væsentlige milepæle. På vores svenske højspændings fabrik i Karlskrona indviede vi et nyt logistikcenter som den første færdige bygning i det omfattende investeringsprogram. Vi navngav også vores tredje kabeltårn. NKT Crown, og igangsatte byggeriet af nye havnefaciliteter som forberedelse til vores kommende kabelskib NKT Eleonora. Jeg kan måske i som kuriosum nævne, at vores kabeltårn rækker 200 meter op i luften, og så er der en kælder på ca. 15-20 meter. Og til sammenligning er det højeste hus i Danmark lige nu. Det er Lighthouse i Aarhus Havn, som er på 143 meter, så det er en skyskraber, vi har bygget. På den tyske fabrik i KØln fortsatte udvidelserne i et stabilt tempo. Alle investeringsprogrammer følger tidsplanerne. På mellemspændingsområdet fulgte investeringerne også planerne, udvidelserne i Falun i Sverige og hvilke i Tjekkiet blev færdiggjort, og den ekstra kapacitet på fabrikkerne i Asnæs i Danmark, og Esposende i Portugal forventes fortsat at komme i drift her i 2026. Vi investerer også i ekstra kapacitet inden for kabeltilbehør. I Alingsås i Sverige blev en større udvidelse af produktionen af højspændingstilbehør gennemført. I Nordenham i Tyskland er vi i gang med at udvide kapaciteten som følge af den fortsat høje efterspørgsel på kabeltilbehør til mellemspændingsmarkedet. Samlet set følger vi som sagt planerne for de totale investeringer på cirka 2 milliarder euro til og med 2028. Investeringerne udgør fundamentet for, at vi fra 2027 kan indfri vores strategiske ambitioner, levere på ordrebogen og drage fordel af den stigende efterspørgsel og udbygge vores rolle som en af de førende aktører i den globale energiomstilling. I 2025 satte vi også et vigtigt internationalt aftryk med indvielsen af Taiwans første fabrik til offshore vekselstrømskabler. Indvielsen markerer en betydningsfuld milepæl i joint venture aftalen mellem NKT og Walsin Lihwa for 2023. Dette projekt udvider vores internationale tilstedeværelse, styrker adgangen til det asiatiske marked og giver os en stærk regional partner i en del af verden, hvor udbygningen af bl.a. havvind i øjeblikket accelererer. Fabrikken forventes at starte kommerciel produktion i 2027, og vores bidrag i form af teknologi, licenser og tekniske konsulenter vil skabe værdi for NKT i takt med, at produktionen sættes i gang. I 2026 går vi ind i det nye år med de tre nye fokuserede forretningsområder, og tilsammen kan de levere størstedelen af de produkter, løsninger og services, som efterspørges på markedet for kabelløsninger. Den næste år forventer vi, at efterspørgslen på kabelløsninger vil fortsætte med at være høj i takt med, at udbygningen af energiinfrastrukturen, den generelle elektrificering og det stigende fokus på forsyningssikkerhed sker. I mange regioner og det kan I også se i medierne i Danmark, er elnettet allerede en flaskehals, og behovet for at kunne transmittre store mængder vedvarende energi i form af elektricitet på tværs af landegrænser driver især efterspørgslen på jævnstrømskabler. Her står NKT stærkt med vores teknologi, erfaring og målrettede investeringer i nye løsninger og mere kapacitet. På trods af global usikkerhed i med blandt andet fortsat udfordrende forsyningskæder, geopolitisk spænding og et fortsat højt prisniveau på råvarer, har vi formået at navigere godt igennem 2025 år. Vi har effektive mekanismer til at håndtere prisstigninger og sikre leverancer. På centrale råvarer som kobber og aluminium. Et par gode eksempler er de lange

kontrakter, vi underskrev med henholdsvis Norsk Hydro på aluminium her i 2025 og KGHM på kobber i februar i år. Disse sikrer os en stabil leverance af metaller og fra europæiske leverandører i de næste 8-10 år. Her i starten af 2026 fortsætter den globale usikkerhed med den øgede konflikt i Mellemøsten desværre. Det har ført blandt andet til stigende oliepriser og udfordrede forsyningskæder og dermed påvirkning af vækst og global samhandel. Vi følger naturligvis udviklingen i Mellemøsten tæt, for bedst muligt at kunne navigere i de potentielle udfordringer, det kan indebære. Især hvis konflikten bliver ved. Generelt set vil jeg dog sige, at vores forretning har klaret sig fornuftigt i disse omskiftelige tider, vi har befundet os i de sidste par år. Udviklingen understreger, at vi formår at gribe de vækstmuligheder, den grønne omstilling og generelle elektrificering skaber inden for eksempel havvind, interkonnektorer og opgraderinger af elnettet. Og det fortsætter vi. Det forventer vi fortsætter her i 2026. Bæredygtighed og herunder klima er trods udfordringer i visse områder fortsat en global dagsorden. Vi både bifalder og følger tæt. Der er lige nu et stort samfundsmæssigt fokus på områder som øget sikkerhed, robusthed og uafhængighed for energiforsyningen. Klima og energisikkerhed hænger i praksis meget tæt sammen, og netop derfor bliver NKT ved med at investere i at bidrage til at sikre den grønne omstilling. I Europa totalt set importerer vi cirka 60 % af vores energi. Prisen på produktion af grønne elektroner er særligt drevet af solpaneler faldet markant, og investeringer i vedvarende energi er nu ikke alene godt for miljøet, men det er også økonomisk fordelagtigt. Samtidig hjælper det til at forøge vores energi uafhængighed. Dette er en væsentlig driver for behovet for at udbygge kabelinfrastrukturen. Et af NKTs største bidrag til klimadagsordenen er den positive betydning, vores kabeløsninger har for både samfundet og for den grønne omstilling. Vi kalder dette vores handprint. Et godt eksempel på dette handprint er en britisk kabelprojekt, der nu forbinder Shetlandsøerne til fastlandet. Gennem vores kabler transmitteres nu 600 MW grøn strøm, og det kan dække energibehovet hos cirka 500.000 husstande. Den positive påvirkning fra afsluttede kabelprojekter understreger vores store bidrag til den grønne omstilling og dermed en lavere CO2 udledning. NKTs overordnede klimamålsætning for vores egne aktiviteter er vores såkaldte footprint. Er forudsat, at vi senest i 2050 er netto nul udledende. Rejsen dertil kræver fokus og eksekvering, og vi fortsætter med at prioritere bæredygtighed på tværs af forretningen. Det gælder også i bestyrelsen, hvor vi har et særskilt udvalg med ansvar for netop at sikre udviklingen inden for bæredygtighed. Det er vigtigt at huske på, at en stor del af vores klimaaftryk bliver genereret for at producere og installere kabelløsninger, som bidrager til store reduktioner i CO2 udledningen fra energiforsyningen. En stigning i vores egne CO2 udledning som følge af kraftig vækst kan således på kort sigt forøge vores footprint. Altså vores klimaaftryk fra vores produktion. Men samtidig sikrer en generel CO2 reduktion som anført i vores handprint. På klimaområdet fortsatte vi i 2025 arbejdet med at reducere vores egen CO2 udledning. Denne udledning, som er faldet med 67 % i forhold til 2019, er resultatet af initiativer på tværs af forretningen. Målet for disse såkaldte scope 1 og scope 2 udledninger er fortsat en reduktion på 90 % i 2030 sammenlignet med 2019. På trods af den positive udvikling ser vi en række komplikationer på vejen mod at nå vores mål. Det gælder særlig det begrænsede udbud af og de tilsvarende høje priser på biobrændstoffer til vores kabelskibe. Inden for den sociale bæredygtighed fortsætter vi vores fokus på at skabe en kultur med medarbejder engagement og plads til alle. I 2025 har vi set, at arbejdet med at skabe bedre rammer for at tiltrække kvindelige medarbejdere har båret frugt. Andelen af nyansatte kvinder er steget til 28 % procent fra 19 % i 2021, og antallet af kvindelige ledere i NKT er også steget i forhold til sidste år. Vores mål på 30 % for både nyansatte og kvindelige ledere i 2030 er stadig væk et stykke væk. Men vi fortsætter naturligvis vores fokus på at fastholde den positive udvikling. Vores medarbejderes sikkerhed er fortsat vores højeste prioritet, og i 2025 har vi set fremskridt efter en markant styrkelse af vores sikkerhedsindsats over de sidste par år. Vi er dog stadig ikke på det niveau, vi stræber efter i forhold til at reducere arbejdsrelaterede uheld og hændelser. Området har derfor fortsat en høj prioritet. Det kan ikke være sådan, at man kommer til skade på vores arbejdspladser. Vi er samtidig glade for, at medarbejder engagementet også i 2025 ligger på et højt niveau, der afspejler en stærk delegation på tværs af organisationen. Både nuværende og kommende medarbejdere er afgørende for, at vi kan fastholde vores vækst og levere på de forpligtelser, vi har over for kunderne og på at levere på de store igangværende investeringsprojekter. For at skabe yderligere engagement annoncerede vi, som også annonceret sidste år på generalforsamling, et medarbejderprogram. Programmet giver medarbejderne mulighed for at investere i NKT på attraktive vilkår og for at tage del i

virksomhedens langsigtede udvikling. På den forretningsmæssige side driver vi stadig anbefalingerne. Vi driver stadig NKT i henhold til anbefalingerne for god selskabsledelse og overholder naturligvis gældende lovgivning, regler og sanktioner. Vi forventer det samme af vores leverandører, og i løbet af 2025 lancerede vi en ny Supplier Code of Conduct, og her skubber vi kravene til ansvarlighed og bæredygtighed i vores værdikæde. Nu vil jeg gerne vende blikket mod det finansielle resultat i 2025. Den positive finansielle udvikling i både omsætning og indtjening fortsatte i forhold til sidste år. I 2025 steg omsætningen målt i standard metalpriser til 2,72 mia euro fra 2,49 mia. euro, svarende til en organisk vækst på 6 %. Udviklingen understreger vores fortsat stærke position og evne til at tage del i de muligheder, der opstår i kabelindustrien. Det operationelle EBITDA steg med 13 % i 2025 til 390 millioner euro fra 344 millioner euro i 2024. Det er endnu en rekord for NKT. Udviklingen afspejler både solid eksekvering gennem året og en fortsat høj efterspørgsel efter vores løsninger. Nettoresultatet på de fortsættende aktiviteter blev to hundrede og fem og halvfjerds millioner euro, hvilket er 17 % mere end sidste års resultat på 236 millioner euro. Vækstraterne i omsætning på 6 %, EBITDA på 13 % og nettoresultatet på 17 % afspejler også, at vi formår at skalere vores forretning. Vi er tilfredse med resultatet. Resultatet er leveret et år, hvor vi fortsat har været fokuseret på at udvide produktionskapaciteten. Disse investeringer bliver løbende taget i brug frem mod 2027, og vi forventer at få fuldt udbytte af dem fra 2029. Årets resultat viser, at vi formår at skabe solide finansielle resultater, samtidig med at vi bygger et stærkt fundament til at fortsætte den positive udvikling i NKT. Her kommer en kort gennemgang af vores kapitalstruktur. Ved udgangen af 2025 havde NKT en nettorentebærende gæld på 900, -960 millioner euro, og det svarer altså til, at vi har penge i kassen. Dette afspejler en solid indtjening i to, fem og tyve, men det afspejler især de forudbetalinger, vi modtager i forbindelse med tildeling af nye projekter. Ser I regnskabet på vores forudbetalinger, svarer de nogenlunde til de 960 million euro. Det er altså ikke vores penge, vil jeg godt sige, inden vi har en diskussion om, hvorfor vi ikke kan udbetale udbytte. Det negative gælds niveau giver os en finansiell sikkerhed og fleksibilitet i de kommende år, hvor vi blandt andet vil opleve større udbetalinger i forbindelse med de igangværende investeringer særligt i højspændingsforretningen. I vil også kunne se regnskabet. Vi har i de sidste par år investeret cirka 700 millioner euro hvert år. Altså ikke ubetydelige beløb. Ved udgangen af 2025 af vores nettorentebærende gæld på 2,5 gange -2,5 gange det operationelle EBITDA. Jeg skal vænne mig til, det ikke har gæld, men det er det modsatte. Det er inden for vores målsætning om at operere med et niveau på nettorentebærende gæld i forhold til det operationelle EBITDA på op til nul gange målsætningen. Sider sikrer, at vi har den nødvendige finansielle kapacitet til at absorbere udsving i vores projektførelse og til at vinde nye ordrer og til at forfølge nye muligheder i markedet. På trods af det positive resultat og den høje kontantbeholdning anbefaler bestyrelsen, at der ikke udbetales udbytte. Kontantbeholdning er først og fremmest et resultat af de færdige forudbetalinger, og de skal dermed bruges til eksekvering af store projekter. Derudover har vi brug for en solid kapitalstruktur til at gennemføre de igangværende investeringer og til at være en finansiell robust partner til vores kunder og fremtidige kunder. Det er samtidig vigtigt, at vores finansielle kapacitet kan rumme de udsving, der følger med de større og længelevende kabelprojekter, vi har oplevet flere af i de seneste år. Jeg vil nu vende blikket mod udviklingen i de enkelte forretningsområder. Isolation, som nu omtrent benævnes transmission, vandt vi i 2025 flere større ordrer, samtidig med at vi eksekverede på en række store projekter. Og nye ordrer som vi kan læse om i medierne i Danmark, kan fremhæves ordren til Energiø Bornholm. Projektet vil styrke sammenkoblingen mellem Danmark og Tyskland og samtidig med at havvind integreres i de to landes energiforsyning. NKT vandt kabeltilslutningen mellem Energiøen og Sjælland i 2025 år, og allerede i 2023 sikrede vi ordren på kablet til Tyskland. Vi styrkede samtidig vores allerede stærke markedsposition i Storbritannien med udvælgelsen som foretrukne leverandør til Eastern Greenlink 3 projektet mellem Skotland og England. Denne kontrakt var vi stolte af at bekræfte endeligt i marts i år. Men værdi på mere end 2,2 mia. euro er det den største enkeltordre på et kabelprojekt i NKTs historie. 2025 har været et endnu et år med fokus på eksekvering på både investeringsprogrammerne og vores store ordrebeholdning. Her er vi blandt andet installeret i jævnstrømskablerne til projektet Champlain Hudson Power Express. Det er et af de største infrastrukturprojekter i Nordamerika. Projektet vil vel snart transmittere grøn strøm fra canadisk vandkraft helt ned i hjertet af New York City, og her vil det holde nu godt fast. Her vil det kunne dække op til 20 procent % af byens strømforbrug, som dermed bliver grønt 20 %. Projektet afsluttes i de

kommende måneder, og det er et godt eksempel på vores stærke globale position inden for jævnstrømsteknologi og kompetencer inden for eksekvering af store, komplekse projekter. Vi oplevede fortsat stor aktivitet i højspændingsmarkedet og har med vores store ordrebeholdning godt fyldte fabrikker og god sigtbarhed i de kommende år. Derfor er 2025 også været et år med fokus på at eksekvere på igangværende projekter og på at eksekvere på de igangværende investeringer på vores fabrikker. Ved udgangen af 2025 havde vi en ordrebeholdning på 10,2 mia. euro, og det skal ses i forhold til 4,7 mia. euro i 2022. Og 10,6 mia. euro ved udgangen af 2024. Med de store endelige ordrer, vi allerede har vundet i starten af 2026 på Eastern Greenlink 3 og 2 projekter i Skotland, har vi tilføjet mere end 4 mia. euro til ordrebeholdningen, og derfor forventer vi at kunne rapportere en rekordhøj ordrebeholdning, når vi kommer med regnskabet her fra udgangen af første kvartal. Udviklingen understreger udover vores stærke position i højspændings markedet også, hvordan den grønne omstilling, den generelle elektrificering og det globale fokus på forsyningsikkerhed har taget fart. Dette sikrer efterspørgslen efter kabler. Vi forventer derfor også fortsat et positivt marked i de kommende år. Vi står således fortsat foran et marked med attraktive muligheder for NKT, hvor ordrerne over de sidste år er blevet større og med længere tidshorisoner. Vi ser desuden en stigende tendens til, at kunderne vil sikre sig adgang til produktionskapacitet ved hjælp af store rammeaftaler. For at vi kan fortsætte med at være blandt de førende leverandører i markedet, har det været helt centralt, at vi allerede i 2020 begyndte at udvide vores produktionskapacitet. Dette fortsætter vi med, og vi er i fuld gang med at udbygge fabrikkerne i Køln og særlige Karlskrona. Her vil vi have verdens største højspændingsfabrik for søkabler baseret på jævnstrømsteknologi. Når udvidelsen er færdig i 2027. Dette sker samtidig med, at vi får leveret vores nye kabelskib NKT Eleonora og også får leveret flere nyudviklede installationsværktøjer til offshore markedet. Altså ting, der opererer nede på bunden af havet. Investeringerne forudsætter selvfølgelig også, at vi har brug for flere hænder til at udføre merarbejdet. I 2025 vil I derfor se øgede udgifter til flere nye kollegaer under oplæring, så udvidelsen af fabrikkerne kan generere indtjeningen, så snart de er afsluttet. I Applications, som vi nu omtrent benævner distribution, leverede vi et tilfredsstillende resultat i 2025. Vi oplever fortsat solid efterspørgsel på mellemspændingskabler, og i løbet af året har vi vundet og forlænget flere store rammeaftaler. Vi forventer, at særligt mellemspændingsmarkedet fortsætter med at vokse i takt med, at elnettet fornyes og udbygges, og også i takt med, at flere vindmøller og solcelleparker sættes op på landet. Derfor besluttede vi i 2024 at investere i fire af vores mellemspændingsfabrikker. De første investeringer er allerede gennemført, og de sidste forventes at blive afsluttet her i 2026. I Service and Accessoires, som nu omtrent bliver til Grid Solutions and Accessories, var der også fortsat fremgang. Resultatet inden for tilbehør var tilfredsstillende og primært drevet af salget af tilbehør til både høj og mellemspændingskabler. Vi forventer, at markedet for kabeltilbehør vil fortsætte med at udvikle sig positivt over de kommende år, og derfor har vi også her igangsat investeringer på vores fabrikker i både Tyskland og Sverige. Den ekstra kapacitet i Allingsås i Sverige er allerede taget i brug. Resultatet inden for servicering blev understøttet af fornuftig aktivitet og eksekvering af kabelreparationer inden for både on og offshore markedet. Vi har et af de stærkeste servicetilbud i kabelindustrien og er blandt de absolut hurtigste til at håndtere behovet for pludseligt opståede reparationer, og dem har der desværre været nogen af, især i især her i Det Baltiske Hav. Vi udvider løbende vores service aktiviteter i flere lande globalt, og samtidig forbedrer vi løbende vores løsning inden for kabelovervågning. Det er et område, som har fået større opmærksomhed i takt med, at det globale fokus på forsyningsikkerhed og sikkerhed generelt stiger. Som meddelt i vores årsregnskab forventer vi fortsat, at de finansielle resultater i 2026 udvikler sig positivt i forhold til sidste år. Vi forventer, at omsætningen i standard metalpriser vil blive cirka 2,63 til 2,78 mia. euro, og det operationelle EBITDA forventes at udgøre cirka 350 til 410 mio. euro. De finansielle forventninger til 2026 afspejler, at væksten i transmission på trods af den store ordrebeholdning lige nu begrænses af produktionskapaciteten. Aktiviteten er dermed på niveau med 2025, hvilket vil være tilfældet indtil 2027, hvor vi i løbet af året kan tage den ekstra kapacitet i særlig Karlskrona i brug. Vi eksekverer nu på vores nye strategi Charging Forward, der er en naturlig udvikling af den gamle strategi ReNew BOOST ReNew BOOST. Efter flere år med fokus på transformation og hurtig kapacitetsopbygning, bevæger vi os nu over i en fase med fokus på stærkere eksekvering, højere effektivitet og bæredygtig konkurrencekraft. Strategien skal sikre, at vi fastholder og udbygger vores stærke position i det voksende kabelmarked. Vores positive forventninger til de

kommende år afspejler sig i de finansielle ambitioner frem mod 2030, som vi annoncerede sammen med Charging Forward i november sidste år. Og her kan I altså se effekten af de investeringer og den ordrebog, vi har. Så frem mod år frem mod år 2030 forventer vi at levere en gennemsnitlig årlig organisk vækstrate i vores omsætning, en såkaldt kigger på over syv % i perioden fra 24 til 2030. Det svarer nogenlunde til i, at vi er en halv gang større i 2030 i forhold til 2024. Vi forventer i 2030 at levere en operationel EBITDA på mere end 900 millioner euro og et afkast på den investerede kapital, også kaldet RoCE, på mere end 22 %. Det kan I sammenligne med, hvad I får på jeres bankkonto i oplægget. Vi står fortsat stærkt i markedet og oplever solid efterspørgsel på vores kabelløsninger, og de igangværende investeringer vil ruste os til at fastholde og udbygge vores position på markedet. Derfor bliver 2026 et år med fokus på at eksekvere på investeringerne og på at eksekvere på den store ordrebeholdning og højspændingsprojekter. Nu vil jeg gerne vende blikket mod bestyrelsen og give en kort opdatering på vores arbejde. Bestyrelsen har haft et år med en bred agenda. Ud over de allerede årligt planlagte aktiviteter har vi haft særlig fokus på udviklingen af den nye strategi, eksekvering af de igangværende investeringer og på de store udbud af projekter i højspændingsforretningen. Bestyrelsen har lige udført sin årlige selvevaluering, som denne gang blev udført med ekstern bistand, eller. Evalueringen inkluderer også input fra vores øverste ledelse og adresserer således også forholdet mellem bestyrelsen og ledelsen. Konklusionen er, at vi har en særdeles velfungerende bestyrelse med de rigtige kompetencer og en kultur med plads til diskussioner og uenighed. Bestyrelsen fungerer som et team og samarbejde. Samarbejdet med ledelsen er fortsat rigtig godt. Det betyder egentlig, at den største opgave herfra er at gøre mere af det samme. De muligheder, der ligger for forbedringer, ligger i at finde den rigtige balance mellem dyb indsigt og strategisk flyvehøjde og at styrke vores successionsplanlægning i bestyrelsen. Forholdet til og samarbejde med ledelsen ses som værende rigtig god af begge parter. Derfor er jeg glad for, at alle generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer har givet udtryk for, at de genopstiller og fortsat ønsker at være en del af en god times rejse. Hvordan kan man også sige nej til det? Jeg vil gerne sige tak for samarbejdet til medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer John Andersen, Markus Frank og John Iversen, som har siddet i bestyrelsen indtil det netop afsluttede medarbejderbestyrelsesvalg. Tak til alle jer for et glimrende samarbejde og velkommen til de nye medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer AKOS Frank, som dermed er genvalgt. Tillykke med det. Martin Tranberg Nielsen og Allan Sølbjerg Ellekjær. Jeg glæder mig til samarbejdet med jer. Bestyrelsen fungerer som sagt rigtig godt, og såfremt den genvælges, er det hensigten, at vi konstituerer os som sidste år med undertegnede som forperson og René Svendsen-Tune som næstforperson. Vi fortsatte med de nuværende udvalg inden for nominering, vederlag, revision, bæredygtighed og også gennemgang af udvalgte udbud, også benævnt Tender Board. Valg til bestyrelsen behandles under punkt 8 på dagsordenen. I 2026 foreslås det at hæve grundbeløbet og beholde strukturen i bestyrelsens vederlag i forhold til aflønningsrammen i 2025. Forslaget skyldes, at vi ikke har været reguleret sine to tusind og to og tyve, og at vi efter en sammenligning med sammenlignelige selskaber kan konkludere, at vederlaget i NKT ligger noget under gennemsnittet i sammenlignelige virksomheder. Bestyrelsen vil fortsat modtage et grundbeløb samt tillæg for forpersoners og visse udvalgsposter. Altså for personer i de enkelte udvalg. Her skal jeg for en god ordens skyld tilføje, at forperson, altså min eventuelle deltagelse i komitéarbejde, ikke udløser særskilte honorarer. Bestyrelse. Bestyrelsen deltager fortsat ikke i incitamentsprogrammer, hvilket der også følger anbefalingen af Komitéen for God Selskabsledelse. Som nævnt har vi i bestyrelsen også et Tender Board, der sammen med ledelsen i sidste ende godkender eller indstiller til bestyrelsen en godkendelse om vores bud på de store højspændingsprojekter. Det sker, når ordren er af en størrelse, hvor ledelsen kan indgå ordren sammen med Tender Board, men ikke stor nok til at hele bestyrelsen skal engageres. Arbejdet her er varierende. Der afhænger selvfølgelig af de tenders der kommer op, og medlemmerne af Tender Boardet modtager ikke særskilt honorarer. Bestyrelsens vederlag kan ses bag mig og forslaget om at justere grundbeløbet bliver behandlet under punkt 7 på dagsordenen. Hvert år har vi vores vederlagsrapport på dagsordenen. I NKT har vi fokus på at aflønne vores topledelse på en måde, så aflønningen afspejler de opnåede resultater. Det er samtidig vigtigt at kunne tiltrække og fastholde kompetente profiler i ledelsen. Derfor tilpasser vi løbende ledelsens grundløn og bonusprogrammer for at have et lønniveau, der er konkurrencedygtigt med sammenlignelige virksomheder. Vederlagsvederlaget udgøres derfor en grundløn, som er afhængig af aftalen med den enkelte kan være med eller uden pensionsbidrag.

Hertil kommer faste aflønningselementer som for eksempel vis bil eller i sjældne tilfælde kan der være et tilskud til husførelse. Det kan være en bonus, som vedrører opnåelse af specifikke målsætninger inden for indeværende regnskabsår. Og så er der værdien af de tildelte betingede aktier, altså aktier, som udelukkende tildeles tre år senere ved opfyldelse af visse mål. Bonusmål er individuelle, men indeholder typisk et større eller det største element af fælles finansielle målsætninger såsom omsætning, indtjening og likviditet. Det kan også indeholde andre elementer såsom medarbejder eller kundetilfredshed, afhængigt af hvad vi ønsker at fokusere på, eller antallet af arbejdsrelaterede ulykker. Det kan også være mål for bæredygtighed eller gennemførelse af specifikke operationelle tiltag for eksempelvis en fabriksudvidelse. Ved opnåelse af planen eller budgettet opnås typisk halvdelen af den finansielt betingede andel af den maksimale bonus. Der skal altså noget ekstraordinært til for at få en ekstraordinær bonus. Aktieprogrammerne tildeles også som en værdi af grundlønningen. Tildelingen er betinget af opnåelse af vore strategiske mål, typisk på omsætning, omsætning og indtjening. Og så et modelafkast på aktiekurs. Altså hvad kan man forvente at tjene på sådan en aktie her? Eller det kan også være i visse år et afkast på investeret kapital, hvis vi ønsker særlig fokus på det, fordi der er en stærk korrelation mellem afkast på investerede kapital og afkast på en aktie. I forhold til de udmålte mål, er halvdelen af de tildelte aktier optjent. Der skal således en særlig opnåelse af resultater på både kort og længere sigt for at opnå fuld bonus og fuld tildeling af aktier. Nu bliver det lidt teknisk her, men på skærmen bag mig kan I se, at den totale aflønning i 2025 fordelt på de faste og variable andele for vores ledelse. I kan se elementerne i bonusprogrammet for 2025. I kan se værdien af de tildelte betingede aktier i 2025 på tildelingspunktet for direktionen og betingelserne for de tilhørende mål på EBITDA og det samlede afkast til aktionærer, det såkaldte total return to shareholders. Man kan endvidere se resultatet Her er tildelingen for i år, men så kan man også se resultatet af de betingede aktier, som vi blev tildelt for tre år siden, eftersom afkastet til aktionærer var højere end det forventede. Og det tror jeg godt, vi alle sammen kan skrive under på. Og at EBITDA målsætningernes maksimum blev opnået. Så blev alle de betingede aktier altså tildelt. Eftersom Line Fandrup har opsagt sin stilling, så bortfalder rettigheden til at optjene LTI programmet for 2023. Det taber man sådan set, hvis man selv siger op efter de her såkaldte good-leaver og bad-leaver klausuler. For Claes Westerlind kan man se, at tildeling af antal aktier ved target opnåelse og ved maks. opnåelse. Target opnåelsen var altså 7294 allokerede aktier, som I kan se, og 14.983 ved max opnåelse. Og det var de 14.983, som man opnåede. Man kan også se, at undskyld, nu skal jeg lige den rigtige linje her. Værdien af maks. tildelingen var i 2023, og det var som anført i vederlagsrapporten dengang 675.000 Euro. Det var altså værdien for det maksimale antal aktier. Gange aktiekursen på det tidspunkt og på det tidspunkt køber vi så at sige aktierne og putter ind på en spærret konto. Målet med aktiekursen i dag er værdien af de anførte 1,624 millioner euro. Det er altså et udtryk for den stigning i aktiekursen igennem perioden. Det kan virke som om mange detaljer går, men jeg synes det er vigtigt lige at gå det her igennem for generalforsamlingen. I vederlagsrapporten kan man desuden se udviklingen i år eller år for år. I 2025 afspejler topledelsens lønninger de positive resultater, vi har set gennem året. Vederlagsrapporten behandles som punkt nummer fem på dagsordenen. Vi har i år set en lavere andel stemme for rapporten, som jo er vejledende end tidligere, og dette vurderes at være drevet af anbefalinger fra de såkaldte proxy advisors, altså rådgivere, som institutionelle investorer bruger, når de skal få sig et overblik over de mange aktier, de investerer i, og hvad de skal stemme på generalforsamlingerne. Den manglende opbakning herfra skyldes primært to forhold. Det ene er, at ønsket om, at vi offentliggør alle topledelsens mål på tre års sigt på forhånd. Vi giver jo som i bekendt finansiell guidance på indeværende år, og vi har langsigtede mål. Vi ønsker generelt ikke, at vores ambition om konkurrencemæssig aflønning afspejler sig i endnu mere guidance, altså også in guidance på tre års sigt. Dette ændrer ikke på det forhold, at vi er absolut transparente med hensyn til de faktiske mål den faktiske mål opfyldelse, som netop er gennemgået. Det andet er et krav om, at vi på forhånd angiver, hvor mange betingede aktier ledelsen modtager. Dette er selvsagt umuligt, at tilmeldingerne netop er betinget af fremtidig performance, men I kan se rammerne for det. Hvis man tager eksemplet for Claes Westerlind fra 2023, så er det alt mellem 0 og 14.983 aktier. Vi i bestyrelsen ikke enige med disse anbefalinger, altså fra Proxy Advisors, og vi ville gerne have indgået en dialog her på generalforsamlingen i dag. Men vi tager selvfølgelig den manglende opbakning til efterretning af vores vederlagsrapport og noterer i den forbindelse notere den i forbindelse med vores arbejde i næste års vederlagsrapport, hvor vi altså vil gå i

dybden med bevæggrunden for nogle af de her årsager og så prøve at adressere dem. Mens vi har fokus på ledelsen, vil jeg gerne benytte lejligheden til at sige tak til dig, Line. Til vores CFO, som har valgt at fortsætte karrieren uden for NKT. Line kom til NKT i 2020 og har spillet en vigtig rolle i at transformere NKT og føres til den stærke position, vi står i i dag. Tusind tak for indsatsen, Line. Din indsats og dine bidrag kan ikke sammenfattes kort, som generalforsamlingen kun giver mulighed for. Samarbejdet har været eksemplarisk. Vi sender dig af sted med tungt hjerte, men også med stor tak for nu og med held og lykke fremover. Og jeg kunne godt tænke mig, vi alle sammen lige gav Line en hånd, for hun har været en stor bidragsyder til det her. Det betyder også, at jeg gerne vil give en varm velkomst til Michael Young. Det kan være Michael, du lige vil rejse dig op, så alle kan se dig. Michael afløser Line som CFO. Fra første april. Michael kender NKT indgående fra sin tid som Chief Strategy Officer i NKT, hvor han har været en del af topledelsen. Han kommer tidligere også med stor erfaring fra energi og kabelindustrien, bl.a. som CFO i et datterselskab hos en af vores konkurrenter. I kan se mere om Michaels baggrund i fondsbørsmeddelelsen vedrørende hans udnævnelse. Under punkt 10 behandler vi bestyrelsens forslag om at forlænge de eksisterende bemyndigelser til at udstede aktier og konvertible instrumenter. De nuværende bemyndigelser udløber i forbindelse med generalforsamlingen, og det er derfor nødvendigt at forny dem. Bemyndigelsen giver bestyrelsen mulighed for også i de kommende år at handle rettidigt, hvis der opstår behov for at styrke kapitalgrundlaget eller udnytte strategiske muligheder. Det er vigtigt at understrege, at der er tale om helt almindelig fornyelse af allerede eksisterende bemyndigelser, og at forslagene ikke ændrer på vores overordnede kapitalstruktur. De sikrer alene, at bestyrelsen har de nødvendige værktøjer til at agere ansvarligt og fleksibelt på NKTs vegne, hvis situationen kræver det. Nu er jeg ved at være færdig, når vi kigger ind i seks og tyve årene herefter fokuserer vi på at fastholde vores stærke position i kabelindustrien. Vi har de teknologier og kompetencer, der kræves for at udnytte de vækstmuligheder, der følger med de globale megatrends som den grønne omstilling, det voksende fokus på forsyningsikkerhed og elektrificeringen af samfundet. Derfor har vi fuldt fokus på fortsat at vende ordrer og på at eksekvere tilfredsstillende på den store ordrebeholdning i højspændingsforretningen og de igangværende investeringer. Jeg vil gerne sige en særlig tak til alle medarbejdere og ledere for deres store indsats i 2025. Som I kan se i min beretning, har vi haft rigtig travlt, og det har været et succesfuldt år igen med meget høj aktivitet og flotte resultater. I bestyrelsen oplever vi, at både ledelsen og organisationen fungerer godt. Medarbejderne i NKT har været helt centrale for den positive udvikling over de sidste år, og er nøglen til at fortsætte de positive takter i de kommende år. Jeg vil også gerne sige tak til jer aktionærer for endnu et år med godt samarbejde og opbakning til de fortsatte investeringer. Dette er centralt for at sikre fremtidig vækst i NKT. Nu venter der et spændende 2026, og med disse ord vil jeg gerne sige tak og give ordet tilbage til dig, Christian. Tak skal I have.

[00:52:30] **Christian Lundgren, Kromann Reumert:** Tak for det Jens. Og herefter åbner vi for debatten. Indlæg fra aktionærerne angående beretningen. Der er forhåndstilmelding til et indlæg fra ATP og fra Dansk Aktionærforening. Vi starter med Kristian Gaarde fra ATP hvis du vil komme herop.

[00:52:58] **Kristian Gaarde, ATP:** Yes. Tak for ordet og tak for at invitere til generalforsamling her i jeres nye hovedkontor. Det er godt at se. Jeg hedder Kristian Gaarde og jeg repræsenterer ATP. Jeg vil også på talerstolen sidste år til NKTs generalforsamling, og der fik jeg rost jer lidt for en meget imponerende rejse siden 2019. Og jeg må konstatere, at selv ros i store mængder har ikke fået jer til at hvile på laurbærene. Så jeg tænker at prøve prøve igen. Samme model, fordi 2025 har været endnu et stærkt år for NKT og ikke mindst et år, hvor vi som aktionærer er blevet belønnet med et meget flot afkast. Et afkast, der afspejler en stærk operationel udvikling, hvor der er eksekveret solidt på både projekter og på alle de her mange kapacitetsudvidelser. Vi hørte jo personen fortælle om. Samtidig afspejler afkastet også en fortsat høj efterspørgsel efter højspændingskabler, som jo er helt central for elektrificeringen, elektrificeringen af vores samfund og for sammenkoblingen af hele Europas energiinfrastruktur. Med den vedvarende geopolitiske usikkerhed står det nu om muligt endnu mere klart, hvor vigtigt det er at accelerere den grønne omstilling. Og her spiller NKT en helt central rolle. For NKT specifikt har det også været positivt at se lanceringen af den nye strategi frem mod 2030. Den peger på et selskab, der i endnu højere grad vil udnytte sin stærke markedsposition og samtidig skærpe fokus på projekt

eksekveringen. Jeg vil i den forbindelse stille et måske lidt forkælet spørgsmål. De finansielle ambitioner frem mod to tredive afspejler en attraktiv indtjeningsvækst, men i en forretning som jeres vil produktionskapaciteten på et tidspunkt være en naturlig begrænsning. Og samtidig ved vi, at udvidelse af kapaciteten er både dyre og tidskrævende. Så mit spørgsmål er: Er der nogle større håndtag, I kan skruer på for at øge indtjeningen også efter 2030? Eller afspejler de nuværende ambitioner i praksis en fuld udnyttelse af den kapacitet I har og er ved at opbygge. Og hvad vil det konkret kræve, hvis I på et tidspunkt skal træffe beslutning om at investere i yderligere kapacitet? Enten ved at udvide jeres eksisterende faciliteter eller ved eksempelvis at bygge en helt ny fabrik. Et springer jeg til et andet område i jeres forretning, som efter min opfattelse ikke helt får den opmærksomhed, som den fortjener. I hvert fald ikke i investordialogen. Det er nemlig markedet for mellem spændingskabler, Udbygningen af elnettet, herunder tilslutningen af nye datacentre drevet af blandt andet kunstig intelligens, peger på en markant stigende efterspørgsel de kommende år. Hvordan arbejder NKT konkret med at sikre, at I kan imødekomme denne efterspørgsel på mellemspil mellem spændingskabler også? Og i forlængelse af det. Hvilken rolle ser I for mulige opkøb i den her del af forretningen med opkøbet af SolidAI har jo demonstreret, at de kan eksekvere succesfuldt på opkøb. Og hvilke konkrete kompetencer har I i organisationen, eller har I fået tilført i organisationen, og hvordan kan de bringes i spil fremadrettet? Her til sidst har jeg en kort kommentar vedrørende bæredygtighed. I ATP arbejder vi med tre overordnede pejlemærker. Faldende CO2 udledning eerden ene, en bedre kønsbalance også på generelle ledelsesniveauer af den anden og så den sidste er faldende antal arbejdsulykker. I de første to er det gået i den rigtige retning for NKT de seneste år, og det er godt at se. Til gengæld er antallet af arbejdsulykker steget lidt her i 2025. Vi ser gerne, at det bliver prioriteret højt at få vendt udviklingen igen, og det ved jeg. Og det hørte vi også her at I også deler den holdning. Og inden jeg runder helt af, vil jeg også benytte lejligheden til at sige tak til dig, Line, for dit bidrag til NKT og tak for samarbejdet. Det har jeg og vi sat pris på. Held og lykke fremover. Det var alt for mig. Tak til ledelse og medarbejdere for indsatsen i 2025 og held og lykke i det kommende år.

[00:57:51] **Jens Due Olsen, Bestyrelsesformand:** Tak Kristian og tak til ATP for opbakning og det jeg også tillader mig at opfatte som ros. Jeg bliver helt forpustet over. Og dine spørgsmål skal jeg vende tilbage til hvorfor. Det første spørgsmål det er. Er der noget, vi kan gøre efter 2030? Vi har jo. Vi har meldt de her 900 millioner euro ud, hvor vi får fuld udnyttelse af vores nye kapacitet. Og hvad kan vi så gøre efter det? Og det er selvfølgelig et godt spørgsmål. Bare lige for at summere, så de finansielle ambitioner vi har for 2030, inkluderer jo den fulde effekt af de her cirka to milliarder euro, vi er i gang med at investere i øjeblikket, og vi har også kommunikeret, og det er nogle gange lidt for at lægge et låg på forventningerne. Vi også kommunikeret, at vi på nuværende tidspunkt ikke har forventninger om yderligere større kapacitetsinvesteringer. Og det bunder altså i de nuværende forventninger til markedet. Kigger vi vores ordrebog, tager vi jo ordrer helt ind i 2033 i øjeblikket, så vi kan se rigtig langt frem. I det hele taget træffer vi eventuelle beslutninger om udvidelse af kapacitet på baggrund af udviklingen i markedet, men især også på faste commitments for vores kunder. Og i øjeblikket kan vi altså styrke de her commitment sammen til, at vi kan fylde vores fabrikker i en lang periode, men altså ikke fylde nye fabrikker. Det her var baggrunden for, hvad der skete, da der skete en forøgelse i de commitments. Det var baggrunden for, at vi lavede de her betydelige investeringer, især i Karlskrona, og vi vil følge den samme tilgang fremadrettet, og eventuelle investeringer skal være begrundet på samme måde. Altså et step up i de commitments, vi får fra kunder, som vi ikke kan levere på eksisterende fabrikker. Det tror vi er den sikreste måde at gøre det på. Også fordi skulle markedet vende en gang, så står vi jo med ret betydelige tomgangsomsomkostninger for vores fabrikker, og derfor er det ret vigtigt, at vi kan se ind i en finansiel forudsigelighed, når vi laver de her investeringer. Men det er bestemt relevant spørgsmål, at det optager os også meget, fordi vi er her jo for at udvikle og for at tage markedsandel. Så er der spørgsmålet, der gik på mellemspændingskabler. Og jeg Jeg er meget enig. Eller vi er meget enige i din observation. Altså man kan også sige det lidt anekdotisk hvis vores High Voltage DC kabler, vores jævnstrømskabler, hvis det er super motorvejene, så er mellemspændingskablerne. Det er altså alle hovedvejene og vejene. Og jo mere vi laver af de her motorveje, jo større et behov er der altså for få hovedveje og biveje. Og det er netop

mellem spændingsmarkedet. Og vi har jo over de seneste par år også investeret i at udvide vores mellemspændingskapacitet, og det. Jeg skal ikke gentage alt, hvad jeg gennemgik her i beretningen, men både i Sverige og Tjekkiet, som vi tog i drift i 2025 i Danmark, som vi er ved at købe ind. Og så lavede vi selvfølgelig også akifikationen i Portugal, som vi også har udvidet siden da. Og ligesom på højspænding, så følger vi markedsudsigterne tæt, og vi vurderer løbende behovet for kapacitet i det lys. Og specifikt med hensyn til SolidAI kan jeg jo sige, at at det var en god mulighed for os at komme ind i et nyt marked, og SolidAI også kan bruges til at ekspandere i vores eksisterende markeder. Og vi fik jo adgang til et attraktivt marked i Sydeuropa og oven i købet også et lavomkostningsland, og det giver også en platform for at udvide yderligere i et nyt område, hvis vi hvis vi ser en mulighed for det. Vi købte en stærkt optimeret produktionsplatform, og det har givet os en vigtig læring også i den øvrige NKT forretning. Indtil nu har vi haft nok at lave bortset fra den rekvisition, og MNA har ikke været en eksplicit del af vores strategi, men vi er begyndt at kigge efter en organiske muligheder på sigt. Vi kommer dog ikke til at købe noget for at købe noget. Det skal være de rigtige muligheder, der er til stede. Og det er ikke alt i den her branche, som som er lækkert, når først man får kigget under kølerhjelmene. Din sidste kommentar vil jeg blot blive kvittere for. Altså, vi fokuserer jo ligesom jer også meget på CO2 udledningen. Også en bedre kønsbalance. Eller man kan sige med en bredere agenda og en bedre inklusion i vores aktiviteter. Det er både på medarbejderniveau, men også på ledelsesniveau og så selvfølgelig også de faldende. Et faldende antal arbejdsulykker, som jeg nævnte før. Jeg vil godt sige, at antallet vi har af arbejdsrelaterede ulykker er ikke stort, men enhver ulykke er en for meget, og vi har set en reduktion i forhold til tidligere år. Men vi kunne godt tænke os, at denne reduktion blev accelereret yderligere. Derfor deler vi din holdning. Det er noget, der fokuseres kraftigt på, og jeg vil blive skuffet over, hvis ikke vi ser en forbedring her i løbet af, en yderligere forbedring i løbet af næste år. Det, der kan være svært i øjeblikket, er, at man har. Men vi har jo produktion samtidig med at vi udvider produktionen, og det skaber nye måder og nye interfaces og nye risici i måden, man arbejder på. Og det skal vi også styre samtidig. Men det er ikke en undskyldning for arbejdsulykker, så vi deler meget fokuset. Jeg håber, det var svar på spørgsmålet og tak for interessen.

[01:03:11] **Christian Lundgren, Kromann Reumert:** Derefter har Karsten Kristiansen på vegne af Dansk Aktionærforening også ønsket ordet. Tak.

[01:03:28] **Karsten Kristiansen, Dansk Aktionærforening:** Ja, tak for ordet. Jeg hedder Karsten Kristiansen. Og jeg repræsenterer Dansk Aktionærforening. Ligesom jeg også selv er aktionær i NKT og har været det igennem mange år. Først og fremmest vil jeg også gerne takke formanden for en god beretning og hele NKT for det meget gode resultat. Når jeg ser på resultatet, er vi nået op på 10,1 %. I nettoresultat er omsætningen i standard metalpriser. Sidste år var vi på 9,5 %, og da jeg startede med at have dette tal med i min tale i 2022, var vi på bare 0,94 % af omsætningen. Det er en rigtig flot udvikling. Så til alle i NKT, tak for det. Den danske elnetskrise. Den anden marts meddelte Energinet, at nye tilslutninger til elnettet er sat på pause for en periode. Fordi elnetkapaciteten nærmest er opbrugt, ligesom udbygningen af elnettet vil blive accelereret. En sådan meddelelse fra Energinet må vel nærmest give NKT et drømmemarked, hvor stort set alt nærmest må kunne sælges. Derfor undrer det mig også, at NKT forventer en flad udvikling i salget i 2026 sammenholdt med 2025. Så kunne formanden ikke sætte nogle flere ord på end dem, vi allerede har fået i beretningen på, hvorfor NKT forventer en flad udvikling i salget for 2026. Med et sådant Ja. Drømmemarkedet på hånden. Så kommer vi til onsite power i USA. Igennem de igennem det sidste år har jeg set, at Onsite power løsninger til elektricitet i USA er begyndt at få større opmærksomhed. Onsite power løsninger, der kunne være små modulære atomreaktorer. Det kunne være kombineret solcelle batteriløsninger, gasturbiner eller også nye teknikker som In Bloom Energy Server for Bloom Energy. Det er et system, der konverterer naturgas til elektricitet igennem en solid oxid brændselscelle med god effektivitet og mulighed for carbon capture eller CO2 fangst, som det så hedder på dansk. Med disse onsite løsninger eller disse omtalte lyn er ofte brugt som et alternativ, når elnettet ikke kan levere den tilstrækkelige elforsyning i områder, hvor der etableres datacentre eller andre energiintensive virksomheder. Så derfor vil jeg gerne kunne godt tænke mig at vide hvordan ser NKT på konkurrencen for sådan onsite energiløsninger, der jo kunne være et alternativ til at blive koblet på elnettet. Især når elnetkapaciteten er opbrugt, eller der opleves lang

ventetid på at komme på elnettet. Onsite løsninger eller onsite energiløsninger, der måske kunne være med til at reducere efterspørgslen efter elkabler. Det kunne jeg godt tænke mig, om formanden kunne sætte nogle ord på, og så for god ordens skyld synes jeg også lige det bør siges, at jeg også selv personligt er aktionær i i Bloom Energy, der er noteret på Nasdaq i New York. Med disse kommentarer og spørgsmål vil jeg også gerne sige tak for ordet.

[01:07:12] **Jens Due Olsen, Bestyrelsesformand:** Tak Karsten Kristiansen fra Dansk Aktionærforening. Jeg håber, du har flere aktier i NKT, end du har i Bloom Energy. Ej, spørg til side. Jeg er faktisk glad for din oprensning af vores nettoresultat i producentomsætningen. De 10,1 % du nævner de 9,5 % sidste år. Og så da du startede her, måtte du helt ned på 2 decimaler, for det var 0,94 %. Det bemærkede jeg også. Men det har jo været en fantastisk udvikling, som vi selvfølgelig er stolte af. Spørgsmålet var nu med Energinets meddelelse om, at nu kan der altså ikke kobles mere på energinet, så alle de her solcelleparker og vindparker og hvad der ellers er i øjeblikket, de må på trods af de store investeringer, de må lige vente. Det er jo lidt af en udmelding at komme i en situation, hvor man gerne vil have øget forsyningssikkerhed og øget grøn omstilling og så videre og så videre. Og det er jo fuldstændig rigtigt. Hvorfor kan det ikke omsættes i øget efterspørgsel hos os. Jeg skal ikke kommentere på, hvad der foregår hos Energinet, men vi ser jo en stigende efterspørgsel og grunden til, at man ser en flad udvikling på trods af det her, er jo, at vores fabrikker er fyldt, og den kapacitet vi får løbende udvidet på vores fabrikker, er jo ting, der er startet for 1, 2, 3 år siden. Det tager sådan set på vores højspændingsfabrik og tager det 3 til 4 år, fra vi siger, at nu vil vi gerne i gang, til vi står med kapaciteten. Og i lidt mindre grad på vores mellemspændingskabler. Men altså, du rammer præcist hovedet på sømmet. Det er jo derfor, vi ekspanderer så kraftigt, som vi gør, for vi vil gerne imødekomme den efterspørgsel, og vi ser den sådan set fortsætte, og derfor er udviklingen mere eller mindre flad i 20, ja faktisk 2025-2026, inden vi igen forventer vækst i 2027. Og man kunne faktisk også lægge 2024 til det her. Så hvis I ser på vores overordnede aktivitetsniveau, så er det nogenlunde det samme og grunden til, at vores bundlinje stiger. Det er sådan set bare, at vi har været dygtigere og bedre til at eksekvere på eksisterende projekter, men også at de nye projekter, der kommer ind, har generelt en bedre profitabilitet på grund af, at konkurrencen i markedet i forhold til, hvordan det ser ud for tre år siden, og det vi leverede på for tre år siden, er jo typisk noget, vi har vundet for 4, 5, 6 år siden, så det er simpelt hen mangel på kapacitet. Og det hænger også lidt sammen med spørgsmålet fra Jacob før for ATP. Altså at hvad skal der til for at I udvider kapaciteten yderligere igen? Du spørger også til den her onsite power teknologi, og spørgsmålet er er jo, hvis jeg må omformulere det. Altså. Vi har et elnet i dag, hvor distributionen af energi - generationen fra sol og vind for eksempel skal ind via elnettet ud til forbrugere. Og det er klart med begrænsningen af elnet, så er der jo så er der behov for enten en udvidelse af elnettet, eller også skal man prøve at skabe en energiforsyning, som bliver brugt mere lokalt. Man kan også sige det off the grid, altså noget som sker, hvor man ikke behøver at tilslutte sig elnettet, så det kan være små lokale forsynings, og det er det også du benævner som on site power teknologi. Vi ser det ske nogle steder. En meget stor efterspørgsel for intensitet. I øjeblikket sker de her datacentre, og vi bruger jo alle sammen Google og så videre. Men også Artificial Intelligence er jo et kæmpe, har et kæmpe behov for energi og især grøn energi, der mange af de her udbydere gerne vil levere grønne løsninger. Og det er klart, at det er jo lidt en udfordring, hvis al den her energi skal ind over vores elnet for at blive brugt det samme sted igen. Så der prøver man i stigende grad at lave løsninger, som er, som ligger, før man overhovedet tilknytter sig nettet. Og så er det kun den overskuds elektricitet eller underskuds elektricitet, som de her datacentre har brug for, som i virkeligheden har behov for den her grid connection. Det er et langt et langt svar på et relativt simpelt spørgsmål. Men kan alle de her lokale løsninger fører til, at behovet for el nettets udbygning faktisk går i stå. Og det er bestemt ikke sådan, vi ser det. Vi ser et kæmpe behov for at elektrificeringen af samfundet og I kan bare tænke på jeres egne private husholdninger, hvor meget elektricitet I kommer, nok forventer at komme til at bruge i forhold til oliefyr og gasfyr og så videre og så videre. Historisk i form af varmevekslere og i form af elbiler og alt muligt andet. Så der vil være et fortsat stigende behov for at udvikle vores elnet. Både de store DC transmissionslinjer, men også på mellemspændingsområdet og det andet er sådan set bare med til at sikre en bedre og mere stabil energiforsyning. Men vi ser ikke på nogen måde, at det begrænser elnettet. Og så

det sidste. Det var ikke dit spørgsmål, men du nævnte atomreaktorer, og der vil jeg da bare lige sige, hvad min. Det er ikke NKTs holdning. Min egen holdning er. Hvorfor søren skal vi diskutere atomkraft, når vi nu for første gang i verdenshistorien kan producere vedvarende energi som den billigst mulige løsning af alle. Lad os da endelig begynde at høste frugterne af alle de subsidier og al den investeringer, der har været foretaget i vedvarende energi i lang tid. Det er den billigste måde at producere elektroner på og man begynder også at kunne lagre det til en meget, meget overkommelig pris. Så kombinationen af sol og havvind og efterhånden også den produktion, det kan føre til af grønne brændstoffer. Vi er der, Vi står lige foran en kæmpe positiv udvikling. Lad os lade være at spilde pengene på udvikling af nye atomkraftværker. Det er min egen personlige holdning. Tak.

[01:12:43] **Christian Lundgren, Kromann Reumert:** Glimrende. Jeg håber det besvarede spørgsmålet. Så vil jeg se om der er yderligere. Jeg kan se, der står en aktionær derovre. Kom herop og du må gerne lige starte med dit navn. Goddag.

[01:13:06] **Bjørn Hansen, Aktionær:** Ja, jeg hedder Bjørn Hansen.

[01:13:08] **Christian Lundgren, Kromann Reumert:** Bjørn Hansen. Velkommen til. Du får talerstolen.

[01:13:13] **Bjørn Hansen, Aktionær:** Ja, jeg hedder Bjørn Hansen, og jeg må starte med at sige, at jeg repræsenterer private aktionærer. Er den ikke god nok? Nå. Ja, vi er godt nok haft lidt vrøvl med vores IT så, men heldigvis så kender jeg jo den kære bestyrelsesformand fra tidligere, og det har kun været positivt. Jeg vil sige hjertelig tillykke med jeres resultat i år. Det er dejligt at komme til sådan en generalforsamling, hvor der er noget, der er steget over 50 % ifølge Danske Bank de seneste 52 uger. Det er. Det er flot. Jeg har et par spørgsmål, og det skal jo være kort, ikke Christian? Vi skal ikke bruge for meget tid. Og det første det gælder et hybridlån. Den er jo ikke taget med i jeres årlige regnskab, så vidt jeg kan forstå for tidligere svar. Men jeg vil godt lige høre om, for jeg læste. Jeg ved ikke om det var Danske Bank for et par måneder siden, hvor det blev omtalt, eller var det Nordnet? Og der vil jeg godt høre omlægningen. Jeg kan forstå, at det var et 500 årigt lån hybrid obligationslån. Hvordan vil den påvirke renten? Forhåbentlig nedefter. For jeg tror, at jeg tror, at I har fået et godt lån til en rimelig rente over tid. Og det er jo godt det inden for netop kabler og så videre, så der er noget at bygge på. Og du lægger nogle rigtig gode grundsten i den tid, at du har været bestyrelsesformand her. Det er lederskab ud over alle grænser, og det er flot. Rigtig flot. Så kom jeg til et spørgsmål om og du har været lidt inde på det, og jeg spørger gerne på generalforsamlinger. I Nordnet så står der sådan kunstig intelligens ganske småt, og der vil jeg netop godt lige høre på hvad bruger I i kroner og øre på kunstig intelligens sidste år og her i år, og man regner med, at den omkostning og der er gevinster ved, hvor meget den kan påvirke både kursen opefter, men også hvordan fremtiden ser ud for det inden for jeres. Hvordan bliver det transmitteret? Er det nogle kabler I laver? Det er jeg ikke rigtig klar over. Og jeg så på noget af din gennemgang her. Der var jo noget fra Taiwan, og det undrede mig lidt, for der var både højspænding og vekselstrøm, jævnstrøm og vekselstrøm. Men hvad bruges der mest af? Jeg ved godt Westinghouse og så videre. Edison altså. Krigen fortsætter åbenbart, kan jeg forstå. Eller konkurrencen hedder det. Og til sidst. Så ville jeg da godt lige høre jeres kære medarbejdere. Jeg håber, at også medarbejderne får, kan man sige, hvis antal aktier om året i bonus. Og jeg synes ikke den her er fedtet, og det er altså noget, der betyder vækst, når nogen glæder sig om at komme på deres arbejde de næste 20 år. Tak for ordet. Held og lykke fremover.

[01:17:20] **Christian Lundgren, Kromann Reumert:** Det er belønningen. Det er godt. Tak. Vi venter lige med, Jens har noteret dine spørgsmål. Jeg kunne se før der var en hånd, så vi lige tager det samlet, hvis du også kommer herop. Og det er. Troels Jørgensen. Velkommen til. Tak for ordet.

[01:17:44] **Troels Jørgensen, Aktionær:** Privat investor i NKT siden 2020. Det har været en fornøjelse, og jeg kan jo kun tilslutte mig alle roserne. Men jeg vil gerne stille to spørgsmål. Jeg tror det var for et års tid siden, en af jeres direktører var ude og advare om konkurrencen fra kinesiske kabler og unfair konkurrence, og der tænkte jeg åh nej, går det nu ligesom elbiler og vindmøller, at nu

kommer der selskaber med den kinesiske stat i ryggen? Og så gik den død lige efter. Jeg tror, det var et interview i Børsen. Det var det ene spørgsmål. Det andet spørgsmål går på Ukraine, når krigen engang er slut. Gør jer nogle tanker om at skulle deltage i genopbygningen, og jeg kunne forestille mig, at man måske også skulle have nogle transmissionslinjer fra Polen og Rumænien til Ukraine? Nok ikke Ungarn. Det var de to spørgsmål. Tak.

[01:19:01] **Christian Lundgren, Kromann Reumert:** Jeps, dem noterer vi også ned. Og så er der, hvis du kommer herop. Tak. Det er blandt andet af hensyn til dem, der følger det online. Det er derfor, vi er lidt skræppe med det. Ellers kan de ikke se dit navn.

[01:19:16] **Bo Svarrer Hansen, Aktionær:** Bo Svarrer Hansen.

[01:19:17] **Christian Lundgren, Kromann Reumert:** Bo Svarrer Hansen. Værsgo.

[01:19:19] **Bo Svarrer Hansen, Aktionær:** Ja, jeg vil selvfølgelig også sige tak for en formidabel præstation her og en turn around. Jeg er tidligere medarbejder i NKT. Tidligere medlem af ledelsesgruppen, og jeg har et par spørgsmål. Det ene går på, at man kan se, at jeres marked primært er det europæiske marked. I har lavet lidt i USA, men ikke så meget. Hvordan ser det ud uden for Europa? Er der et marked, der som I kan sige. Okay, vi har ikke. Jeg kan godt forstå ikke at kigge efter et nyt marked, når I har brugt hele kapaciteten. Men er der så en plan B, der siger ok, hvis markedet i Europa nu går i stå eller falder, så kan vi. Så går vi derhen i stedet for? Så det var den ene del af. Det ene spørgsmål. Det andet spørgsmål er. Jeg var inde og prøve at se sammenligningen med Prysmian og se hvordan vi hos Prysmian. Det ser ud som om det på højspændingskablerne ligger noget højere. Så jeg tænker på, hvordan kan det nu være? Jeg kan godt se, at I siger okay. Vores ambition er også, at det skal blive tre gange så stort. Men hvad skal der til, for at I ligesom kommer derhen? Tak for ordet. Det var det hele.

[01:20:24] **Jens Due Olsen, Bestyrelsesformand:** Men jeg vil hellere tage spørgsmålet, mens jeg kan huske det. Tak. Først og fremmest for rosen. Og den er givet videre. Vi har en fantastisk organisation, som jeg synes er hårdt spændt for og. Men de leverer sørme også varen som I også kan se. Så så den største ros skal bestemt gå til dem. Men det er altid dejligt, at det bliver anerkendt, det vi går og laver, og det tror jeg, vi alle sammen retter ryggen lidt af. Først og fremmest til Bjørn Hansen. Tak for spørgsmålene. Det ene spørgsmål gik på vores hybride obligationslån, og det kan lyde lidt verdensfjernt i en situation, hvor man enten har egenkapital, eller også har man noget gæld. Men hybriden hedder en hybrid, fordi den ligger. Det er en hybrid mellem de to, så det er noget, I kan se, som optræder i vores regnskab som egenkapital og ikke som gæld. Og det er rigtigt, at det er et. Jeg kan faktisk ikke huske om det 500 år, men det lyder nok rigtigt, når du siger det. Men det er et lån, der løber så lang tid, så det ikke skal indfries, og det er blevet omlagt. Vi brugte anledningen til, at vi er et mere stærkere finansielt solidt selskab, men også gode markeder her. Så vores dage, der lignede sidste store tiltag her, det er at forny eller omlægge obligationslån og renten. Jeg kan ikke huske den præcise, jeg mener den. Den nuværende rente lå på 7,5 eller 7,71 % måske, og den hedder nu 5 %. Så det har været en rigtig positiv omlægning. Og grunden til at vi ønsker fortsat at have den her, er, at det giver os altså en god solid buffer. Husk på, at vi har. Vi har runde tal 950 mio. kroner i kassebeholdningen, men vi har også 950 mio. forudbetalinger, så vi er ikke helt der endnu, hvor vi ønsker at afdrage det her hybridlån fuldstændig. Der kommer nok en ny runde inden for 3-4 år, hvor vi kommer til at kigge på det igen. Så er der et spørgsmål, der gik på kunstig intelligens, og det er jo noget, der fylder alle steder. Og I bruger sikkert også kunstig intelligens i større eller mindre omfang privat, og det gør vi altså også i virksomheden. Jeg kan ikke give et beløb, men det er noget, vi har fokus på. Det er noget, der bliver brugt både af de enkelte medarbejdere i deres daglige arbejde, men der er også initiativer på tværs af virksomheden. Og bare for at give jer et eksempel. Noget af det, der er rigtig svært, når man har en kabelfabrik. Og det ved de og jer, som har arbejdet. Og det er jo ikke bare, at man starter en proces, og så kommer der kabelfabrik ud i den anden ende. Der er rigtig mange processer ind imellem, og hvordan optimerer man de her enkelte processer, så man får det mest effektive flow igennem sådan en fabrik? Det er faktisk ikke simpelt. Det er sådan en. Hvis man er matematiker, vil man sige, at det er en

lineær programmeringsøvelser, hvor man skal løse for 20 ubekendte med to variable, altså to ligninger. Og det har vi dygtige folk, der gør i dag. Men det er jo en af de ting, vi blandt andet bruger Artificial Intelligence på. Til at sige, er der en anden måde at gøre det her på, som vi ikke engang har tænkt på? Men jeg kan ikke give et eksempel. Jeg kan bare sige, at det kommer til at fylde mere og mere, og vi vil sørge for, at vi kan bruge det til, at vores fortsatte ekspansion ikke nødvendigvis bliver så omkostningsfyldt, som den har været. Altså målt på de ressourcer vi skal bruge. Så var der en kommentar der gik på hvad var størst? Var det markedet for vekselstrøm eller markedet for jævnstrøm? Marked for vekselstrøm er klart størst målt i volumen, men det, der jo fylder meget hos os begge dele fylder. Men det, der fylder særlig meget hos os, og der vi stiller stikker ud fra vores konkurrenter, er andelen af vores jævnstrømsteknologi. Og jævnstrømsteknologien er altså svær. Vi er meget få i verden, der kan håndtere den. Det var noget, vi fik in-house, da vi købte AB Kabel aktiviteter, og det er sådan set derfor, at det er den, der har drevet hele vores udvikling. Vi ekspanderer først jævnstrømsteknologien, vi tjener pengene der, og dem bruger vi så på at investere i vekselstrømsteknologien, hvor vi kan se, at der kommer den her trickle down effekt, altså hovedvejene og bivejene, som jeg talte om tidligere. Taiwan er jo fuldstændig rigtigt. Det er vekselstrøm, og det er søkabler især. Og hvorfor er det ikke jævnstrøm? Det er simpelt hen at den ene grund, at vi er få, der kan lave det i verden i dag, og det holder vi altså tæt til kroppen. Det ønsker vi ikke at dele med andre. Vi har intet imod at hjælpe til at få gjort fødderne lidt våde i Asien med at have en partner, hvor vi kan bygge vekselstrømsteknologi med jævnstrøm. Det bliver altså her inhouse, kan man sige. Så var der spørgsmålet fra Troels Jørn, Troels Jørgensen og tak igen for rosen, der gik på kinesiske kabler. Og det er fuldstændig rigtigt. Det er noget, der jo spøger i store dele af hele den her industri. Vi har set kinesernes. Vi ser kinesernes dominans på solceller. Vi ser det også på batterier i øjeblikket, og jeg tror, at vores danske kollegaer i vindmøllebranchen også er nervøse for, hvad der nu sker med de store kinesiske turbineproducenter. Og jeg tror, at hvis teamet havde mulighed ville de jo sige, at jeg ikke skulle tale så meget om det her. Men jeg vil da godt sige, at fordelene for os er, at netop nu, at den billigste måde at producere elektroner på jo er ved hjælp af solceller, og den billigste måde at gemme det på er ved hjælp af de batterier vi kan få fra Kina. Og på en måde er det jo død teknologi. Det var noget først man er installeret det, så kan man have sit eget software eller styre det, man altså ikke lægger i hænderne på en fremmed magt. Og det er jo med til at drive hele den grønne omstilling og kineserne. Fra at være stærkt netto udledende af CO2, har de jo virkelig taget den grønne omstilling stilling i hånden, og at de jo nu dem i verden, som investerer aller mest i hele den grønne omstilling. Så respekt for det. Så kan man sige, Skal vi være nervøse for, at det sker på kabelområdet? Det er jo altid en frygt, man har, når man konkurrerer til, hvad vi i hvert fald synes er unfair konkurrence. Vi ser jo kinesiske virksomheder, som er, som til vis grad er statssubsidierede. Det kan enten være i form af billige lån eller støtte og så videre og så videre og så videre. Men de er jo også statsbaserede i den forstand, at vi som jeg tidligere har meddelt, at vi overholder alle gældende sanktioner, herunder også at vi ikke baserer vores produktion på billige russiske olie eller billig russiske metaller. Det har vi diversificeret væk fra lige da krigen startede. Af gode grunde. Det gør vores kinesiske konkurrenter jo ikke. Så konkurrerer med nogle, hvor de billigste komponenter sådan set er baseret på billige råstoffer, som vi ikke har adgang til. Det er jo unfair konkurrence, og jeg synes da engang imellem, at vores politikere burde vågne op og være en lille smule mere fast i kødet over for den her konkurrence. Når det er sagt, så ser vi ikke. Altså bortset fra på det vi kalder commodities eller den gængse teknologi. Der ser vi ikke rigtig kinesiske konkurrenter i de europæiske markeder, og vi ser dem jo i særlig grad ikke på DC søkabel teknologien, som de sådan set ikke på nuværende tidspunkt er i stand til at fremstille. Men spørgsmålet er da relevant, og jeg tror, det er også derfor, vi investerer så mange penge, som vi gør i ny teknologi for fortsat at kunne levere endnu bedre og endnu stærkere og endnu prisbillige løsninger til vores kunder, sådan at vi slet ikke ser den der mulige konkurrence fra de kinesiske markeder. Så jeg er ikke bekymret for det. Men jeg synes også, at vores myndigheder burde være en lille smule mere opmærksomme på det her. Ukraine og vores tanker om genopbygning. De er der bestemt. Jeg tror meget af det vil blive drevet af organisationer. Nu kan man selvfølgelig stille spørgsmålstegn ved, hvor stærke er de institutioner i øjeblikket, Men det ville havde spurgt mig, for lidt over et år siden ville jeg nok have sagt Det var Verdensbanken, som i høj grad ville drive de initiale investeringer her, hvor vi så kunne få lov at levere, og dem er vi selvfølgelig i tæt kontakt med. Men der vil komme en stor genopbygning. Vi vil gøre

alt, hvad vi kan for at deltage i den genopbygning, så det er bestemt på lystavlen. Til Bo Svarrer Hansen, også tak for rosen. Markederne uden for Europa. Det er jo rigtigt. De største markeder i dag er i Europa, og det er her, vi har set det største fokus på havvind, som vi jo laver en del arbejde på at connecte til short, men også på de store transmissionsbrige. I Europa har vi jo til trods for de kommentarer der var om Energinet lige før, så har vi jo velfungerende grid og interkonnektorer, hvor vi kan sende strøm fra Europa eller fra Danmark til Sydeuropa og så videre og så videre. De skal så udbygges. Det er en anden situation, men vi har velfungerende grid. Ser I et tilsvarende billede fra USA, så vil I ikke se et sammenhængende grid, så vil vi se en ledning her, og I vil se en ledning her og I vil se en ledning her. Men altså intet sammenhængende elnet. Der er jo et kæmpe behov derovre, som ikke bliver opfyldt. Men det største marked har været i Europa. Vi har jo. Vi flirter med tanken om at gå ind i nye områder. Vi trak følehornene til os i USA, og det kan I sikkert ligesom anerkende, hvorfor det er svært at lave det. Og det er jo langsigtede investeringer. Det er investeringer, som måske tager 3-4 år at lave, og det er jo svært at lave aftaler med en administration som den amerikanske. Det er svært at lave langsigtede aftaler, hvis ikke man har en forventning om, at de aftaler også bliver overholdt. Og vi tør ikke investere 1 mia. euro af jeres penge i USA i øjeblikket. Med tiden håber vi, der kommer muligheder på et eller andet tidspunkt. I mellemtiden laver vi jo projekter i USA, så vi er aktive. Og bare for at nævne det, at Champlain projektet på 1,6-1,7 milliarder dollars. Altså vores andel af det. Så det er jo ikke småpenge. Det er en halv Storebæltsbro. I Asien er der interessante markeder rundt omkring. Australien er meget aggressiv på den grønne omstilling. Det er bl.a. derfor, jeg lige har været i Australien, og der er projektmuligheder i Australien, som vi også forfølger i skrivende stund. Det er altid svært at. Skal man så etablere produktion udenfor Europa? Altså, vi kan jo levere rundt omkring i hele verden princippet. Vi laver kablerne i Karlskrona og fylder dem på vores skib, og der sejler vi dem hen og lægger dem. De behøver aldrig at komme i land noget andet sted end i Karlskrona, og det er jo vores nuværende forretningsmodel. Men det er klart, at der er behov for ny kapacitet, så vil vi nok kigge på at lægge det et nyt sted. Hvis ordrerne er til stede, og det kunne godt være i Asien. Det kunne formentlig også være i Americas, når den tid kommer. Jeg tror det var svarene på spørgsmålet. Så vidt jeg kan se, var der ikke til? Når Prysmian ja. Det er rigtigt. Prysmian ser ud som at være de større end os på hele jævnstrømskabel markedet, og de er jo et meget større selskaberne end os for det første. Men de er meget større, særligt i kraft af alle de andre kabler, altså mellemspændingskabler og specialkabler de laver. Og så er de jo en faktor mange gange større. Ser man på den relative del af vores forretning som jævnstrømsmarkedet, så er vi jo relativt set større end dem. Ser man på den absolutte andel, så er der perioder. Der er kvartaler, hvor vi sådan set er større. Det afhænger, hvad vi vinder af ordrer, men også hvad vi kan levere på. Men de er en lille smule større end os i DC markedet totalt set. Og de har simpelt hen større muskel end vi har. De har flere fabrikker, men vi har da halet kraftigt ind på dem. Og som sagt i afhængigt af hvordan man måler det, så er der perioder, hvor vi er større på det. Jeg håber det er svar på spørgsmålet. Tak.

[01:32:17] **Christian Lundgren, Kromann Reumert:** Ja, jeg håber også det besvarede spørgsmålet. Jeg vil høre er der yderligere indlæg? De tager det under eventuelt. Det er fair. Det er godt Bjørn. Godt med det. Så vil jeg afslutte debatten om bestyrelsens beretning og så gå videre til dagsordenens punkt 2-4 og punkt 2. Hvis jeg lige kan få dagsordenen op. Det er jo så årsrapporten med det finansielle regnskab og ESG, koncernregnskab og så videre og så videre. Jeg kan sige, at ledelses beretningen fremgår på side 167 i årsrapporten, og erklæringen er dateret den 25. februar 2026. Revisionspåtegningen fremgår af side 168 og følgende og er underskrevet af Kim Tromholt og Søren Ørjan Jensen fra PricewaterhouseCoopers Statsautoriserede Revisionspartnerselskab. Der er, kan jeg sige, det, vi i gamle dage kaldte. Selv om den er blevet noget længere efterhånden end revisionspåtegning. Så er der det, jeg stadig betragter som en ren revisionspåtegning. Jeg håber, at der bliver nikket fra revisors side. Tak for det. Jeg konstaterer herfter, at. Jo nej. Jeg vil konstatere, at forsamlingen har taget bestyrelsens beretning til efterretning med de supplerende bemærkninger og spørgsmål, der er kommet fra aktionærerne og ledelsen. Jeg hører herefter gerne, om der er aktionærer, der ønsker afstemning om godkendelse af årsrapporten, eller som har indsigelser mod, at generalforsamlingen kan godkende den reviderede årsrapport. Hvis der ikke kommer sådanne indsigelse, vil jeg anse årsrapporten fra godkendt med det fornødne flertal. Der er et stille nik.

Tak for det. Og i øvrigt et flot resultat, som også er blevet fremhævet flere gange. Det kan I godt klappe af. Det er nemlig rigtigt. Tak. Punkt 4. Det er så bestyrelsens forslag til resultatdisponering. Og den triste kendsgerning er, kan man måske overveje at sige, at bestyrelsen indstiller, at der ikke udbetales udbytte. Og den endnu mindre, endnu mere triste erkendelse er, at selskabsloven siger, at man kan ikke vedtage generalforsamlingen kan ikke vedtage at udbetale et større udbytte end indstillet af bestyrelsen, og medmindre at I vil have negativt udbytte, bliver det altså resultatet af den her afstemning. Men jeg hører gerne, om der måtte være indsigelser mod, at vi konstaterer at dette vedtages. Bestyrelsens indstilling om at der ikke udbetales udbytte. Tak for det. Det var et givet faktum, men det er jo måske ikke så demokratisk, men det er det. Nå, nu kommer vi til dagsordenens punkt 5, og det er præsentation af og vejledende afstemning om selskabets vederlagsrapport. Jens gennemgik indholdet af vederlagsrapporten under bestyrelsens beretning. Det vil jeg ikke komme yderligere ind på. Jeg vil dog bemærke, at bestyrelsen eller undskyldt at rapporten på side 14 indeholder den lovpligtige udtalelse i henhold til selskabslovens §139 om, at rapporten er udarbejdet i overensstemmelse med selskabslovens bestemmelser, og at den er i overensstemmelse med en vederlagspolitik og er fri for væsentlige fejl. På side 15 i rapporten er der også en udtalelse fra revisor. Som det siges på anden måde, men bekræfter basalt set, at vederlagsrapporten opfylder kravene i lovgivningen. Skal høre, om der er bemærkninger til rapporten fra salen. Hvis det ikke er tilfældet, vil jeg gå videre og sige, at som forpersonen også kommenterede på, så har der været kritik fra. Det er jo sådan en proxy advisor, der hedder ISS, som har fremkommet og har fremlagt, hvor de jo giver anbefalinger særlig til institutionelle udenlandske investorer om, hvordan de skal stemme. Og jeg kommer tilbage til, hvad jeg så at sige af stemmerne. Men jeg vil gerne lige forklare, fordi det er sådan en særegen størrelse med en vejledende afstemning. Det er jo igen et pseudodemokrati, vi har. Det betyder ikke, at vederlagsrapporten bliver forkastet som sådan, og at så at sige, at man ikke kan udbetale de vederlag, man har gjort, det kan man bestemt. Det bliver stående, men det er en manglende vedtagelse medfører i henhold til selskabsloven er, at det påhviler bestyrelsen i næste års vederlagsrapport at reflektere over at adressere de punkter, som der været har medført, eller der har været genstand for kritik. Uden at det skal bekymre jer, så kan man jo egentlig undre sig over og sige det må være kritik fra aktionærerne, og der er altså ikke nogen noget. Vi har hørt kritik fra aktionærerne. Den eneste der har, har fremkommet med en kritik, det er en proxy advisor, Men Proxy Advisor er ikke aktionær som sådan. Men jeg tror, man vil reflektere over det, som indgår i denne rapport næste år. Fordi det jeg kan konstatere, er, at der jo, vi er jo dog 3 eller der er 2 store grupper. Der er fuldmagter og brevstemmer, som er afgivet på forhånd. Det er ligesom låst fast. Og så er der de tilstedeværende stemmer. Og er det så med de her cirka 29 millioner stemmer som jeg redegjorde for i starten, så kan jeg konstatere, at der er 11.971.600 stemmer, der ligger på fuldmagter. Brevstemmer, som er som stemmer for vedtagelsen af vederlagsrapporten. Men der er også 17.254.023 stemmer, der stemmer imod. Der er så alt i alt er os, der er til stede i salen her, der repræsenterer I eller sidder på 1.581.040 stemmer. Og det vil sige, at der ikke er en vej til, at vederlagsrapporten kan blive godkendt. Derfor Jeg vil selvfølgelig sige, at hvis der er nogen, der ønsker en afstemning om dette dagsordenspunkt, så afbryder. Så uddeler vi stemmesedler og det ene og det andet. Det kan ikke ændres, og derfor vil min indstilling være at sige vi gennemfører ikke en afstemning. Men jeg vil sige, at fordi det selvfølgelig er sådan et tal og det ene og det andet, at hvis der er nogen, der ønsker at få tilføjet jeres stemmer enten for vederlagsrapporten eller imod vederlagsrapporten i, kan man sige protokollen, som jeg kommer til at konstatere og sige Jeg kan konstatere, at der i hvert fald er så mange stemmer for, og jeg kan konstatere, at der er så mange imod. Og dermed kan jeg konkludere selv om jeg ikke matematiker, at forslaget kan ikke vedtages, så kan I komme op bagefter, og så tager vi jeres stemmer med. Jeg vil gerne høre, om generalforsamlingen kan tilslutte sig. Vi konkluderer, at vederlagsrapporten ikke vedtages, og at jeg anfører, at der er mindst. De er 11,9 millioner stemmer for og mindst 17,5 millioner imod. Medmindre der er protester mod det, bliver det resultatet. Der er tavshed, tak. Spredte klapsalver var blevet noteret. Ja, det er godt. Der sparede vi, vil jeg sige, 20 minutter eller mere. Det var godt. Tak. Så hopper vi hurtigt videre til dagsordenens punkt 6. Det meddeles, at decharge for direktion og bestyrelse, og det er jo for det, der fremgår af årsrapporten 2035 Jeg vil gerne høre, om der er aktionærer, der ønsker ordet under dette dagsordenspunkt eller har spørgsmål eller indsigelser mod, at vi godkender eller giver ledelsen decharge for 2025. Hvis det ikke er tilfældet, vil konstatere, at der er meddelt charge til

direktion og bestyrelse. Dagsordenen. Dagsordenens punkt 7. Det er vederlaget for bestyrelsen i indeværende regnskabsår, altså 2026. Igen har forpersonen motiveret forslaget, nemlig at der sker en forøgelse af aflønningen fra 2026 på basis af en sammenligning med sammenlignelige selskaber. Mere konkret vil grundbeløbet udgøre 450.000 kroner. I 2025 var det 375.000 Kroner, og at formanden modtager tre gange grundbeløbet. I alt 1,35 millioner og er ikke vederlag, vederlægges yderligere for udvalgsposter. Og at næstformanden modtager to gange grundbeløbet. Det foreslås også, at vederlaget til Formanden for revisionsudvalget fastsættes til 300.000 Kroner. Det er en stigning på 50.000 kroner fra sidste år. Mens vederlaget til de øvrige medlemmer fastsættes til halvdelen, nemlig 150.000 kroner. Det foreslås, at vederlaget til formanden for nomineringsudvalget fastsættes til 150.000 kroner, og det er en stigning på 25.000 kroner. Og vederlaget til de øvrige medlemmer udgør igen halvdelen. Det foreslås, at vederlaget til formanden for Vederlagsudvalget fastsættes til 225.000 kroner. Det er en stigning fra 187.000. Og igen, at de øvrige medlemmer får halvdelen af det vederlag. Endelig ESG udvalget fastsættes formandens vederlag til 225.000 Kroner. Det er en stigning på 100.000 kroner fra sidste år. Og igen vederlaget til de øvrige medlemmer udgør halvdelen. Jeg vil igen gerne høre, om der er spørgsmål, bemærkninger eller indsigelser mod, at jeg kan konstatere, at generalforsamlingen godkender bestyrelsens forslag. Tak for det. Godt. Vi hopper hurtigt videre til punkt 8. Og det er. Jamen det har vi jo prøvet et par år det her. Det er jo. Bestyrelsen indstiller sig selv til genvalg, og det er en fornøjelse, når det går så godt. Og det vil jo sige, at bestyrelsens forslag er, at vi. At generalforsamlingen genvælger Jens Due Olsen inklusive som formand René Svendsen-Tune, Nebahat Albayrak. Og undskyld Karla Marianne Lindahl, Andreas Nauen og Anne Vedel som bestyrelsens generalforsamlingsvalgte medlem. Dertil kommer jo de tre medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer, som Jens omtalte. Jeg skal rent ordensmæssigt sige, at der er blevet udsendt en oversigt i forbindelse med indkaldelsen af de øvrige ledelsesposter, som de opstillede medlemmer har. Jeg skal høre, om der er andre forslag til bestyrelsesmedlemmer. Det synes ikke at være tilfældet, medmindre der er nogen, der ønsker ordet under det. Her vil jeg konstatere med generalforsamlingens tilslutning, at bestyrelsens forslag er vedtaget og alle indstillede medlemmer herefter fortsætter i bestyrelsen. Så kommer vi til valg af revisor, og der foreslår bestyrelsen genvalg af PricewaterhouseCoopers statsautoriserede partner revisionselskab som både revisor og som undskyld det der hedder bæredygtighedsrevisor. Jeg skal høre om der er andre forslag eller bemærkninger eller spørgsmål. Hvis ikke det er tilfældet, vil jeg tillade mig at konstatere, at generalforsamlingen godkender bestyrelsens forslag, og at Pricewaterhouse er genvalgt. Så skal vi til punkt 10, og det er jo så. Det er en tekstfyldt slide, og jeg beklager, at det var mig, der bad om det i går. Det havde nok været bedre NKT kommunikationsafdelingens forslag. Vi kan gøre det ret kort. Det her er 10 1. Det er bemyndigelser til bestyrelsen til at forhøje aktiekapitalen, som den allerede har i dag, og der er. Der er tale om tre forskellige bemyndigelser, som basalt set man beder om at opdatere og forlænge. Hvis vi tager dem hurtigt, så er det selvfølgelig ikke hurtigere end det skal være. Men i §3a, stk. 1, så har bestyrelsen, eller foreslår bestyrelsen tilsvarende, som det er i dag, at den bemyndigelse til at forhøje aktiekapitalen mod udstedelse af aktier med fortrinsret for aktionærerne, De eksisterende aktionærer. Bemyndigelsen skal udnyttes til at forhøje aktiekapitalen med op til nominelt 214.880.180. Det svarer til 20 % af den nuværende aktiekapital. Og at bemyndigelsen skal gælde indtil 31. Undskyld 25. marts 2031. Og det er ikke en helt tilfældig dag, fordi det er 5 år fra i dag, og det er det maksimale, man kan. Dernæst foreslår bestyrelsen, at den også bliver bemyndiget til at forhøje aktiekapitalen uden fortrinsret til de eksisterende aktionærer, og det kan ske ved kontant betaling, gældskonvertering eller apportindskud. Og det skal så ske til markedskurs, og den bemyndigelse skal bruges til at udstede op til aktier for eller forøget aktiekapitalen op til 107.440.080, og det svarer til 10 % af den nuværende arbejdskapital. Igen gælder til 25. marts 2031. Endelig, som det tredje er der en nuværende bemyndigelse. Den foreslås forlænget til, at man kan udstede det, der hedder konvertible lån, altså man optager gæld, men som kan konverteres til aktier igen maksimalt for et beløb, hvor der kan udstedes aktier op til 107.440.080, 10 %. Igen, den skal gælde frem til 2031. Endelig foreslår man, at de her tre bemyndigelser. Der skal også gælde et aggregeret loft på, hvor meget det kan udnyttes til. Og det er det, der følger i §3c, nemlig at sige, at de tre bemyndigelser kan bestyrelsen samlet maksimalt bruges til at udstede eller forhøje aktiekapitalen med en nominelt 322.320. 260. Det svarer til 30 % af den nuværende egenkapital. Hvis man lejer det, kan man bruge bemyndigelsen. Må nye aktier udstedes med fortrinsret plus en af de andre, fordi

det. Men, men fordi der er så yderligere den begrænsning at sige, at. At bemyndigelse til at udstede nye aktier uden fortrinsret for aktionærene og muligheden for at udstede konvertible lån samlet maksimalt kan udnyttes til at forhøje aktiekapitalen med 10 %. Altså de bliver ikke lagt oven i hinanden. Der må bestyrelsen vælge. Jeg ved godt, at det var lidt teknisk, men det er også fremgået af indkaldelsen, selvfølgelig. Disse forslag, som fremsættes samlet, kræver godkendelse fra generalforsamlingen. Mindst to tredjedels flertal. Jeg skal høre, om der er nogen, der ønsker ordet? Har bemærkninger eller spørgsmål vedrørende forslaget? Hvis det ikke er tilfældet, vil jeg konstatere med generalforsamlings opbakning, at forslagene er vedtaget og bemyndigelsen givet. Tak. Så var vi videre til punkt 10.2. Det er i stedet for generalforsamlingen. Det er en ren teknisk ændring. Jeg skal gøre det meget kort. I øjeblikket siger §5. stk. 2 i vedtægterne, at generalforsamlingen skal afholdes i Region Hovedstaden, men hvis vi kom til næste års generalforsamling, ville vi blive meget, meget skuffede, fordi der findes Region Hovedstaden ikke længere. Det er ikke som et begreb, det ville hedde Region Østjylland, og så kunne man jo forestille sig bare, at vi siger generalforsamlingen skal afholdes i Østjylland. Men Østjylland er et noget større område. Så derfor har man i stedet valgt at indstille, at §5 ændres til, at generalforsamlingerne afholdes i Storkøbenhavn på et af bestyrelsen bestemt sted. Igen, det er tale om en vedtægtsændring, der krævede to tredjedels flertal. Hvis der er nogen, der ønsker ordet, har spørgsmål eller indsigelser, hører jeg det gerne. Hvis det ikke er tilfældet, så ses vi næste år i regionen eller i Storkøbenhavn på et af bestyrelses valgt sted. Det er rigtigt. Tak for det. Endelig. For det tredje foreslår bestyrelsen at forlænge også nuværende bemyndigelse til at kunne erhverve egne aktier. Det er et helt sædvanligt forekommende instrument for en bestyrelse i et noteret selskab at have, og det man konkret foreslår, er fuldstændig tilsvarende som det nuværende at man kan erhverve aktier af egne aktier op til et beløb svarende til 10 % af selskabskapitalen, og at købsprisen må ikke afvige mere end 10 % fra den kurs, der er noteret på Nasdaq København på erhvervestidspunktet. Bestyrelsen beder om bemyndigelsen frem til 25. Marts 2031. Skal høre, om der er spørgsmål, bemærkninger eller indsigelser til, at vi anser bemyndigelsen for givet? Det er ikke tilfældet. Tak for det. Så kommer vi til eventuelt. Og her kan der ikke vedtages forslag. Men det er ligesom muligheden for, at hvis der er nogen, der har et indlæg eller et spørgsmål, så har man muligheden. Jeg kan se, at Bjørn Hansen er på vej op, så jeg må hellere give ham ordet først. Men. Det er også helt fin. Bjørn. Yes.

[01:50:37] **Bjørn Hansen, Aktionær:** Vi vil ikke afbryde jer midt i det her tekniske. Kære dirigent. Der var meget teknisk, og det er godt, det blev vedtaget. Jeg har et lille råd og et forslag til vores bestyrelsesformand og NKT. Det er, at man hurtigst mulig. Nu kan jeg høre, at du kom jo fra Australien i går, og så ved jeg ikke, om du er mellemlandede i Dubai, Emiraterne eller hvor. Men der er de ved at omlægge deres elektricitet og vil lægge kabler. Og jeg var dernede to gange på verdensudstillingen, og dem der var der, det var Haldor Topsøe. Og nu kommer verdensudstillingen i USA. Jeg synes, det er godt, at man viser sig der, især med deres knowhow knowhow. Det kan sælges, give penge i kassen, og jeg tror, at I skal bare ikke placere jer nede ved den amerikanske base omkring ved altså mellem Dubai og Abu Dhabi, for det kan godt være lidt hit for øjeblikket. Men altså dernede der er der utrolig store kraftværker. Alt det vand de tager ind for Indiske Ocean og laver om til ferskvand. Altså vandet bemærkede jeg jo, nu kendte jeg jo egentlig min ældste søn, var dernede som direktør i 5 år for et amerikansk firma og er vendt. Tingene kostede jo kun 1 kroner 32 øre i starten. Nu er den oppe på 5 kr. Der er ikke revolution, men vandet er sgu dyrere og der bruges altså enorme mængder el dernede, fordi de skal overgå New York. Så det er bare så vi er klar over det. Og så ellers håber jeg, at de her tekniske forslag. Du kom ind med plus minus 10 % fra aktierne. Er det kun for bestyrelsen, eller gælder det aktionærer for øjeblikket, at hvis vi siger kursen er 700 i dag, så kan man købe den når den bliver lagt frem til minus 10 %. Det vil vi da godt høre, så vi får dækket benzin udgifterne hertil og hjem. Hej.

[01:53:01] **Christian Lundgren, Kromann Reumert:** Jeg går ud fra at det bliver noteret. Det gode forslag og observans på Dubai. Jens skal lige få ordet. Nej altså de plus-minus 10 %. Det er jo fordi, det er et spørgsmål om at selskabet køber aktierne og derfor. Det nytter ikke noget, at selskabet går ind, og pludselig banker aktiekursen helt, helt i top og det ene og det andet. Det er det, der hedder markedsmanipulation. Så skal man i fængsel, og det er noget ret noget skidt, sådan set. Lad os bare konstatere det. Det er godt.

Er der andre, der ønsker ordet? Under eventuelt. Hvis det ikke er tilfældet, så vil jeg gerne for mit vedkommende takke for jeres deltagelse i generalforsamlingen. Og god tur hjem og Jens, du får ordet.

[01:53:57] **Jens Due Olsen, Bestyrelsesformand:** Jamen tak igen for anbefalingen om Mellemøsten og Dubai. Altså der er jo nogle særlige udfordringer nede i pt. Og vi har jo faktisk. Vi kigger på projekter dernede. Vi har også medarbejdere på stedet, som bliver værnede om, og som bliver passet på, som i det omfang de ønsker det er evakueret dernede fra allerede, og jeg kan sige, at de har det godt. Men igen, det er et område, vi passer på, vi kigger på. I øvrigt kan jeg fortælle som kuriosum det sted, vi har den højeste medarbejdertilfredshed. Der er ganske få medarbejdere, og de scorer os 100 pct., så den stikker ud hvert år på vores analyse. Ja, men tak for spørgsmålet og tak for kommentaren. Og det er værdsat. I øvrigt glad for, at Christian, det var dig, der gennemgik alle dine egne slides her, så tak for det. Det var godt vi kom trygt igennem. Så er der kun tilbage at sige Kære aktionærer, Tak for jeres tid og for jeres spørgsmål og for jeres interesse. Og tak for jeres opbakning til os i bestyrelsen og også i, at I støtter os i vores forslag. Lige bortset fra den der med vederlagsrapporten, men det tror jeg ikke gælder så meget deltagerne her i salen. Jeg vil endnu en gang takke alle medarbejdere og ledelsen for det store og dedikeret arbejde i 2025. Så skal der selvfølgelig lyde en tak til vores kunder og vores forretningspartnere for et godt samarbejde gennem året. Og endelig også tak til dig, Christian, og tak til tolkene og teknikerne og medarbejderne, som har sørget for, at denne generalforsamling i de her nye fantastiske omgivelser er forløbet rigtig godt. Tusind tak for nu og tak for opbakningen.