

NKT Generalforsamling 2024 - Transskription

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:00:01] Kære aktionærer, hvor er det dejligt at se så mange i dag. Det er ikke hvert år, vi skal have båret ekstra stole ind i lokalet, så det er fuldstændig fantastisk. Tak for det. Velkommen til generalforsamling i NKT. Jeg hedder Jens Due Olsen og jeg er Forperson for Bestyrelsen. Jeg vil gerne lige selvangive, at jeg har fået en skrue sat ind i min kæbe for et par dage siden, så hvis jeg ser lidt trist ud i den ene side af ansigtet, så er jeg ikke trist. Jeg er faktisk ret begejstret for det, vi skal snakke om i dag, men jeg har en lille hævelse herovre, så I må bære over med mig. Så, det er jo en fornøjelse at byde velkommen til alle her i salen på Glostrup Parkhotel og til alle jer, der følger med i generalforsamlingen online på vores aktionærportal. Generalforsamlingen bliver som sidste år afholdt på dansk og bliver simultant oversat til engelsk. Og for en god ordens skyld, så vil jeg gerne bede jer alle sammen lige om at orientere jer at der er nogen nødudgange her i tilfælde af brand. Der er ikke planlagt nogen brandøvelser, så hvis der er en alarm der lyder, så skal vi i ro og mag, men hurtigst muligt forlade bygningen og samles udenfor på parkeringspladsen foran hotellet. Vi har igen i år valgt advokat Christian Lundgren fra Kromann Reumert som dirigent her på generalforsamlingen. Udover at være en fremragende dirigent, så kender Christian NKT rigtig godt. Så, Christian vi tænker du kan styre os godt igennem dagens program. Værsgod Christian, ordet er dit.

Christian Lundgren, Dirigent: [00:01:29] Jamen, tusind tak, Jens for den venlige introduktion. Det skal jeg prøve at leve op til, og vi skal nok lade være med. Jeg vil ikke tillade nogen kæberasler på forpersonen. Jeg skal gøre mit for at sikre en hensigtsmæssig afvikling af denne generalforsamling og håber selvfølgelig på jeres medvirken til det. Som Jens allerede har sagt, så afvikles generalforsamlingen og det er bestyrelsens valg. I henhold til vedtægternes 7, stk. 5. At den afvikles på dansk med simultantolkning. Hvis der bliver behov for det, så skal der oversættes. Der er mulighed for at følge generalforsamlingen via online forbindelser også. Velkommen til jer. Men der er så ikke mulighed for at deltage aktivt i generalforsamlinger, altså stille spørgsmål. Hvis man ønsker at forlade salen under generalforsamlingen, så medbring venligst jeres adgangskort, da man skal registreres, hvis man forlader generalforsamlingen, så der bliver holdt styr på, hvor mange der er til stede. Når vi kommer igennem dagsordenen, så hvis man ønsker ordet, så rækker hånden op, så skal jeg

prøve at holde styr på det, og så kommer man herop. Og når jeg giver meddelelse om det, og man tager sit adgangs- eller stamkort med, sådan at jeg kan introducere vedkommende. Jeg skal på god og ordens skyld gøre opmærksom på, at spørgsmål eller kommentarer fra deltagerne vil blive medtaget til referat fra generalforsamlingen. Hvis der skulle blive behov for det, så vil jeg give nærmere instrukser om skriftlige afstemninger med videre. Herefter vil jeg gennemgå, hvorfor generalforsamlingen efter min opfattelse er både lovlig indvarslet og beslutningsdygtig i forhold til alle generalforsamlingens punkter. Mødet holdes, og det vil jer, der er til stede her, kunne bekræfte, at det i Glostrup i overensstemmelse med vedtægternes 5, stk. 2, for stedet for generalforsamlingens afholdelse. Mødet afholdes også inden for fristen i vedtægternes paragraf 5, stk. 6. Det er før udgangen af april måned, og selskabet har over for mig oplyser jeg også selv kunne konstatere da, at datoen for generalforsamling blev offentliggjort i Selskabsmeddelelse 8. november 2023 i forbindelse med offentliggørelsen af Finanskalenderen for 2024. Selskabet har bekræftet over for mig, at indkaldelsen med dagsordenen og de fuldstændige forslag den første marts er blevet udsendt pr. Mail til de af aktionærerne, der har fremsat ønske om det, og det opfylder vedtægternes paragraf 5, stk. 3 om, at indkaldelsen skal ske tidligst fem uger og senest tre uger før generalforsamlingens afholdelse. Derudover er det bekræftet, at jeg også selv kunne konstatere da, at indkaldelsen, dagsorden og en hel del andre dokumenter, som i henhold til vedtægterne skal uploades på selskabets hjemmeside, har været tilgængelige på hjemmesiden siden den 27. februar 2024. Jeg konstaterer også, at den generalforsamling vi skal igennem i dag, opfylder kravene i vedtægternes paragraf 6 til den ordinære generalforsamling. Og endelig, så kan jeg konstatere, uden at det er relevant for selve generalforsamlingens lovlighed, at der er udsendt selskabsmeddelelse om generalforsamlingens afholdelse den 27. februar. Så, jeg skal oplyse, at vedtagelsen alle forslag på dagsordenen i det omfang der skal stemmes om dem, kan ske med simpelt flertal jævnfør vedtægternes paragraf 8. Så, kan jeg oplyse, at vi er til stede her eller repræsenteret på generalforsamlingen er i alt stemmer 27.531.573, og det svarer til 51,33% af det samlede antal stemmer. Jeg konstaterer derfor som sagt, at generalforsamlingen er lovlig indvarslet og beslutningsdygtig i forhold til alle dagsordenspunkter. Det er en beslutning, som jeg er både berettiget og forpligtet til at træffe, men jeg vil da gerne, inden jeg drager den endelige konklusion, høre, om der skulle være bemærkninger til det. Det synes ikke at være tilfældet. Det var godt. Så, kan vi gå videre, og så kan vi skifte til.

Christian Lundgren, Dirigent: [00:05:41] Her har vi så dagsordenen. Punkt 1. Det er bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i 2023. Punkt 2 er fremlæggelse af den reviderede årsrapport. Punkt 3 er godkendelse af samme årsrapport. Punkt 4 er bestyrelsens forslag til anvendelse af overskud eller dækning af underskud. Punkt 5 er præsentation af og vejledende afstemning om selskabets vederlagsrapport. Punkt 6 er meddelelse af discharge til direktion og bestyrelse. 7 er bestyrelsens vederlag for 2024. Punkt 8 er valg af medlemmer til bestyrelsen og punkt 9 er valg af revisorer. Der er to punkter på det. Der har vi noget nyskabelse, men det kommer tilbage til. Og så punkt 10. Er der forslag fra bestyrelsen eller aktionærene, der ikke inden for fristen i vedtægterne paragraf 5 stk. 5, Indkomne forslag fra aktionærene. Til gengæld har bestyrelsen et enkelt forslag fremsat, og det er forslag om at vedtage ændring af vederlagspolitikken i selskabet, så den indeholder en skadesløsholdelsesordning for bestyrelsen og direktionen. Mit forslag er, som vi har gjort i de tidligere år, at punkt 1 til 4 bliver behandlet samlet og sådan at fremgangsmåden bliver følgende. Forpersonen, Jens, aflægger en bestyrelsesberetning og præsenterer årsrapporten samt begrunder bestyrelsens forslag til resultatdisponering. Under denne gennemgang vil bestyrelsens input til øvrige dagsordenspunkter også være medtaget. Efter disse indlæg vil der blive åbnet for debat vedrørende punkt 1 til 4 og derefter hvis der skulle være behov for det, afstemning om punkt 3 og 4. Der skal ikke stemmes om punkt 1 og 2. Medmindre jeg hører indsigelser mod den fremgangsmåde, så vil jeg give ordet til Jens. Tak.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:07:45] Tak Christian. Kære aktionærer. Jeg vil nu gennemgå udviklingen i 2023 NKT og herunder også gennemgå bestyrelsens arbejde og kaste et blik på forventningerne til fremtiden. Det har været et begivenhedsrigt år i NKT, hvor vi accelererede den positive udvikling og udbyggede vores positioner på flere kernemarkeder. Vores kabelforretning leverede et rigtig flot resultat efter et år med rekordhøj ordreindgang af højspændings projekter, mens NKT Photonics fortsatte med at øge omsætningen. Som bekendt annoncerede vi i juni 2022 salget af NKT Photonics til japanske Hamamatsu. Det var altså et godt stykke tid siden. Handlen blev godkendt af konkurrencemyndighederne i Tyskland, Storbritannien og USA, mens de danske myndigheder afviste salget i maj sidste år. I juli 2023, så genansøgte Hamamatsu, tog deres ansøgning i Danmark, og vi afventer stadigvæk en endelig afgørelse fra de danske myndigheder. I maj

2023, bød vi Claes Westerlind velkommen som ny CEO i NKT og det kan være du lige rejse dig op Claes, så alle kan se hvem du er. Claes har stor erfaring fra kabelindustrien og topledelsen i NKT, hvor han senest var ansvarlig for højspændingsforretningen i Karlskrona. Faktisk startede Claes som trainee i ABB's kabelforretning, som senere blev en del af en NKT, og han kender branchen og kender NKT rigtig godt. Under Claes ledelse har NKT fortsat sin vækstrejse, og han har sat sit personlige aftryk på NKT. Han har bl.a. styrket organisationens fokus på eksekvering ved at skabe en central driftsorganisation og en central kommerciel organisation. Sammen med CFO, Line Fandrup. Line, vil du også rejse dig op? Tak. Så, udgør Claes en stærk, dynamisk direktion, som sammen med resten af topledelsen i NKT er fuldt fokuseret på at fortsætte eksekveringen af vores strategi, fokuseret på at sikre fremtidig vækst og at skabe værdi for vores aktionærer. Med en enkelt undtagelse er hele topledelsen repræsenteret på skærmen til stede i salen i dag. Så, I kan hilste på dem her i pausen bagefter. Claes efterfulgte Alexander Kara som CEO, og jeg vil gerne benytte lejligheden til at sige tak til Alexander for sin store indsats i at sikre kabelforretningens positive udvikling siden 2019. I kabelforretning fortsatte vi som forventet den positive udvikling, og vi betragter på mange måder 2023 som et succesfuldt år i NKT. Vi sluttede blandt andet året med en ny rekordstor ordrebeholdning af højspændings projekter efter at have vundet en række store ordrer. Det understreger vores stærke position på markedet, og at vi er godt positioneret til fortsat at tage del i de globale vækstmuligheder, som den grønne omstilling skaber. Den positive udvikling er blevet anerkendt af både kunder, partnere og investorer. Det medførte, at NKT i december sidste år igen blev en del af det danske C25 indeks, som er en anerkendelse af de sidste års arbejde med at styrke de finansielle resultater. Det er blandt andet sket på baggrund af et godt samarbejde med kunder og investorer. Derfor vil jeg gerne sige tak for tilliden og opbakning omkring det centrale investeringsbeslutninger, som nu er med til at skabe vækst i NKT.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:11:33] Som I kan se på billedet bag mig her, så har vores aktiekurs særlig de seneste måneder udviklet sig positivt. Det har skabt værdi for vores aktionærer. Det totale afkast af aktionærer korrigeret for de penge, vi fik ind ved kapitaludvidelsen hen over sommeren, er således på 60% fra første januar 2023 til i dag. Vores kabler spiller en afgørende rolle i at sikre, at både udrulningen af vedvarende energi og

den dertil hørende nødvendige kapacitet i elnettet er gearet til, at vi lykkes med den grønne omstilling. Her står vi stærkt med tre fokuserede forretningsområder.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:12:12] Der er solutions, der dækker højspændingskabler til både on- og offshore projekter. Så, er der Applications, som primært leverer til markedet for lav- og mellemspændings kabler. Og så er der Service & Accessories, som udfører service på kabelløsninger og som sælger kabeltilbehør til projekter inden for primært mellemspænding og højspænding. Tilsammen adresserer de størstedelen af produkter og services på markedet for vedvarende energiløsninger og transmission af strøm og positioneres godt til at fortsætte den positive udvikling.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:12:47] Over de kommende år og årtier forventer vi, at den grønne omstilling vil øge udbud og efterspørgsel efter elektricitet og dermed skabe stor efterspørgsel på kabler. Et velfungerende elnet er helt centralt, når vi skal transmittere strøm fra havvindmølleparker og øge den globale forsyningssikkerhed med kabelforbindelser på tværs af regioner, lande og kontinenter. I mange markeder er elnettet allerede nu en central flaskehals for forsyningssikkerheden. Derfor driver øget produktion af vedvarende energi og behovet for at transmittere elektricitet på tværs af lande og kontinenter i høj grad markedet for vores kabelforretning. Det øger især efterspørgsel på jævnstrømskabler, der er særligt velegnede til at transmissions af elektricitet over store afstande. Og her har vi en stærk position med vores teknologiske fundament, store erfaring og fortsatte investeringer i nye kabel løsninger. Vi er med vores fokus og teknologi er en central del af løsningerne på de globale klimaudfordringer, og vi hilser det øgede fokus på blandt andet grøn energi, cirkulære løsninger og biodiversitet velkomment. Dette vil sammen med et forøget politisk fokus, på at foretage rettidige grønne investeringer, være nødvendigt for at fremme den grønne omstilling yderligere.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:14:19] På trods af den positive udvikling i mellem- og højspændingsmarkedet, har vi i løbet af 2023 oplevet en øget samfundsmæssig usikkerhed. Det har blandt andet viser som makroøkonomisk usikkerhed, fortsat høje renter og pres på forsyningskæder. Derudover skal vi stadig forholde os til den nye geopolitiske virkelighed med flere væbnede konflikter, der er opstået og eskaleret i verden omkring os.

Konflikterne har ud over store menneskelige omkostninger også gjort det mere kompliceret at skaffe råvarer og energi, hvilket blandt andet har ført til stigende inputpriser. Vi har indtil videre formået at navigere i de nye forhold og har mekanismer på plads, så vi er mindre sårbare over for prisstigninger på vigtige materialer som kobber, aluminium og plastik. Vi har således kun været påvirket i enkelte dele af forretningen igennem året. Den økonomiske afmatning i dele af Europa har i særlig grad ramt markedet for installationskabler, som udgør en mindre del af forretningen i Applications. Vi følger naturligvis fortsat den globale udvikling tæt for at kunne tage de nødvendige forholdsregler og fortsætte med at navigere igennem udfordringerne.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:15:34] På trods af de globale udfordringer har vi set, at den grønne omstilling har haft momentum i markedet og skabt en stigende efterspørgsel på vores kabel løsninger. Det betød, at vi i 2023 vandt flere store projekter og afsluttede året med en rekordstor ordrebog.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:15:50] Vi forventer, at den store aktivitet i højspændingsmarkedet fortsætter i 2024, og vi har her i marts vundet endnu en stor ordre i Tyskland til en værdi af 1,2 milliarder euro. Udviklingen i 2023 og starten af 2024 understreger, at vi formår at gribe de vækstmuligheder, som den grønne omstilling og generel elektrificering skaber inden for f.eks. havvindmølleparker og interkonnektorer. For at styrke og fastholde vores position i markedet, har vi over de sidste år investeret i udvidelse af vores kapacitet og teknologiske fundament på højspændingsfabrikkerne i både Karlskrona og i Köln. I år har vi taget den ekstra kapacitet i brug, hvilket har haft en positiv betydning for de finansielle resultater. I 2023 så vi også udviklingen med større ordre med længere tidshorisont for alvor slog igennem. Samtidig ønsker flere og flere kunder at sikre sig adgang til produktionskapacitet ved hjælp af rammeaftaler, hvilket vi blandt andet sad med Rekord ordren fra den tyske net operatør 50Hertz til en estimeret værdi på 3,5 milliarder euro, som vi vandt i september 2023. Med udgangspunkt i rækken af store ordrer, så valgte vi i maj 2023 at igangsætte yderligere investeringer i en stor udvidelse af fabrikken i Karlskrona, som vil gøre den til verdens største fabrik for offshore kabler. Derudover øger vi også vores installations kapacitet af offshore kabler i form af endnu et kabelskib som supplement til vores eksisterende skib NKT Victoria. Tilsammen investerer vi cirka 1 milliard euro i Karlskrona fabrikken og skibet. Vi har også løbende investeret i Applications accessories, og senest har vi meldt ud, at

vi investerer cirka 100 millioner euro i mere produktionskapacitet på fabrikken i Köln. Udvidelserne følger planen og spiller en central rolle i at sikre, at vi fra 2027 har den nødvendige kapacitet til både at eksekvere på vores store ordrebeholdning og også på at kunne tage nye ordrer ind. Investeringerne er blandt andet finansieret af den kapitaludvidelse, som vi gennemførte i maj sidste år. Jeg vil gerne sige stor tak for opbakningen blandt vores aktionærer. Vi sætter stor pris på jeres støtte til at sikre, at vi ruster NKT til fremtidig vækst.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:18:21] I februar 2023 annoncerede vi et andet vækstinitiativ i form af et joint venture aftale vedrørende etableringen af Taiwans første fabrik til offshore kabler. Samarbejdet er en god vækstmulighed for NKT, hvor vi er tekniske konsulenter på designet af fabrikken og på den vekselstrømteknologi, som vores partner Walsin Lihwa vil producere. Etableringen af fabrikken kræver ingen investeringer fra NKT og vil generere indtjening fra fabrikkens aktiviteter, når den efter planen står færdig i 2027. Aftalen giver os adgang til det voksende offshore marked i Taiwan, og det giver os samtidig også en platform og en regional partner i forhold til at etablere os på det asiatiske marked, hvor udbygningen af blandt andet kystnær havvind begynder at tage fart.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:19:10] Bæredygtighed er som tidligere nævnt en global dagsorden, vi bifalder, og som vi følger tæt. Det er tydeligt, at kravene til virksomhedernes sociale og klimamæssige ansvar stiger. I NKT tager vi vores samfundsansvar seriøst og har i 2023 fortsat med at styrke vores fokus på bæredygtighed. Vi har blandt andet fået vores klimamål verificeret og godkendt af Science Based Target initiativet. Vi har opgraderet vores kabel skib NKT Victoria til at kunne operere på biobrændstof, og vi har styrket vores fokus på at skabe en mangfoldig og inkluderende kultur i NKT.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:19:51] Dykker man nærmere ned i tallene i vores bæredygtigheds rapport, så vil man se, at vi på trods af en mindre stigning i CO2 udledning sammenlignet med sidste år, er godt på vej mod vores 2030 mål for scope 1 og scope 2. Her vil vi have reduceret CO2 udledningen med 90% sammenlignet med 2019, og gennem fokuseret initiativer har vi ved udgangen af 2023 reduceret udledningen fra vores aktiviteter med 77%. I forhold til CO2 udledningen fra vores værdikæde sikrer vi en positiv

udvikling i forhold til sidste år, mens vi ligger over niveauet for 2019, som er vores sammenlignings år for scope 3. Disse udledninger fra vores værdikæde udgør mere end 99% af vores samlede CO2 aftryk, og vi har derfor stort fokus på at reducere vores scope 3 udledninger yderligere. Det sker i tæt samarbejde med leverandører og samarbejdspartnere. Et godt eksempel er det strategiske samarbejde, som vi for nylig indgik med norske Hydro. Det skal blandt andet sikres adgang til hyttens aluminium, som har et lavere CO2 aftryk end konventionelt udvundet aluminium. Udviklingen i vores klimaaftryk er som forventet og et resultat af den vækst, vi har set i forretningen i form af øget produktion og installations aktivitet. Vi er naturligvis opmærksomme på at fastholde en god balance mellem vækst og bæredygtighed, så vi når vores klimamål senest i 2030. Den overordnede klimamålsætning er fortsat, at vi senest i 2050 er netto nul neutralt udlandet eller netto nul udledning. Rejsen dertil kræver fokus og hårdt arbejde, og vi fortsætter derfor med at fokusere på 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. Inden for den sociale side af bæredygtighed fortsætter vi vores fokus på at skabe en kultur, der fordrer medarbejder engagement og plads til alle. I 2023 styrker vi blandt andet vores initiativer for at skabe endnu bedre rammer for at fremme kvindelige ledere i NKT. I forhold til sikkerhed så vi desværre en negativ udvikling i antallet af arbejdsrelaterede uheld. Det er ikke i tråd med vores ambitioner, og derfor har vi igangsat en række målrettede initiativer for at vende udviklingen og sikre et endnu bedre arbejdsmiljø. Vi arbejder naturligvis med den overordnede ambition om slet ikke at have arbejdsrelaterede skader eller ulykker. På den forretningsmæssige side. Der driver vi fortsat NKT i henhold til anbefalingerne for god selskabsledelse og overholder gældende lovgivning, regler og sanktioner. Vi forventer det samme af vores leverandør, og i løbet af 2023 fortsatte vi med at styrke kravene til ansvarlighed og bæredygtighed i vores værdikæde. Disse og andre af vores ESG aktiviteter er samlet i vores ESG rapport, som jeg kun kan opfordre alle til at læse.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:23:08] Nu vil jeg gerne vende blikket mod det finansielle resultat for 2023, hvor nøgletallene, som jeg ser her, kun omfatter kabelforretningen, fordi det igangværende salg af NKT Photonics indebærer, at resultaterne konsolideres på en enkelt linje i resultatopgørelsen. I kabelforretning fortsatte den positive finansielle udvikling i både omsætning og indtjening i forhold til sidste år. I 2023 steg

omsætningen i standard metalpriser til 1,9 milliarder euro fra 1,4 milliarder. Det svarer til en organisk vækst på 36%, hvilket understreger vores stærke position og evne til at tage vores del af de muligheder, den grønne omstilling og elektrificeringen skaber i kabelindustrien. Det operationelle EBITDA steg i 2023 til 255 millioner euro for 155 millioner euro året før. Og det er den højeste årlige operationelle EBITDA i virksomhedens historie. Det udmøntede sig i et nettoresultat på 119 millioner euro, hvilket viser fremgang i forhold til 55 millioner euro året før. Pengestrømme. Pengestrømmene fra driften steg til 542 millioner euro fra 298 millioner euro i 2022, mens de frie pengestrømme, altså pengestrømme efter investeringer steg til 295 millioner euro fra 93 millioner euro i 2022.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:24:43] Her kommer en kort gennemgang af vores kapitalstruktur. Ved udgangen af 2023 havde NKT en netto rentebærende gæld på minus 671 millioner. Det er altså det modsatte af gæld. Det lave niveau skyldes den positive udvikling i indtjeningen. Det skyldes kapitaludvidelsen, vi gennemførte i maj, og så skyldes det større forudbetalinger i forbindelse med eksekvering af projekter. Det negative gælds niveau giver os finansiell sikkerhed og fleksibilitet i de kommende år, hvor vi blandt andet vil opleve større udbetalinger i forbindelse med de igangværende investeringer i [00:25:20] højspændingsforretningen. [00:25:21] Det er blandt andet den milliard euro, som jeg nævnte før. Ved udgangen af 2023 var vores netto rentebærende gæld. Set i forhold til indtjeningen, altså i forhold til det operationelle EBITDA minus 2,6 gange. Og det er jo i sagens natur inden for vores målsætning om at operere med et prisniveau på op til nul gange operationelt EBITDA. Og det lave niveau kan nogle synes er lidt lavt, men det skyldes jo igen, så vi har den nødvendige finansielle kapacitet til at forfølge muligheder i markedet. På trods af det positive resultat, så anbefaler bestyrelsen, at der ikke udbetales udbytte. Det skyldes, at vi har brug for en robust kapitalstruktur til at gennemføre de igangværende investeringer. Den ene milliard euro er som sagt allerede brugt, og vi har også brug for at kunne være en stærk finansiell modpart til de kunder, der betror os med store ordrer med et langt tidsperspektiv. Det er jo ikke mange år siden, jeg stod her og nævnte, at en stor ordre for os var på 250 eller 300 millioner euro, og nu ser vi altså ordrer på halvanden til 2 milliarder euro, og det kræver, at vi har lidt mere fedt på ryggen. Det er derudover vigtigt, at vores finansielle kapacitet kan rumme de potentielle udsving, som er forbundet med at håndtere de større og længerevarende kabelprojekter, som vi jo ser et stigende antal af i markedet.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:26:49] Jeg vil nu gerne vende blikket mod udviklingen i de enkelte forretningsområder og starter med Solutions.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:26:55] I Solutions vandt vi som nævnt i 2023 flere store ordrer, som bidrog til, at vi igen i år endte med en rekordstor ordrebeholdning. Derudover eksekverer vi tilfredsstillende på igangværende projekter i flere segmenter.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:27:11] I 2023 oplever vi stor aktivitet i højspændingsmarkedet i forhold til både antallet af ordrer, men også størrelsen på projekter i markedet. Vi formåede at omsætte vores stærke markedsposition til ordrer på cirka 7 milliarder euro, og det er en ny rekord for NKT og mere end dobbelt så meget som i 2022. Vi estimerer, at størrelsen af vores adresserbar marked var mere end 15 milliarder euro i 2023. Den store ordretilgang medførte, at vi ved udgangen af året havde en ordrebeholdning på 10,8 milliarder euro, som skal ses i forhold til 4,7 milliarder euro i 2022. I 2024 har vi fortsat med at udbygge ordrebeholdningen, så den nu er på cirka 12 milliarder euro. Udviklingen understreger igen vores stærke position i højspændingsmarkedet. Og den understreger også, hvordan den grønne omstilling har taget fart, hvilket øger efterspørgslen efter kabler direkte, men også øger efterspørgslen fra de bagvedliggende grid og interkonnektorer, som der er behov for. Vi forventer derfor også et fortsat positivt marked i de kommende år.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:28:26] Vi har altså set en markant udvikling i antallet og størrelsen af udbudte projekter. I 2023 lå den samlede værdi af tildelte ordrer i højspændingsmaster på mere end 15 milliarder euro, og det er en stor stigning i forhold til de tildelte projekter for ca. 8 milliarder euro i 2022. Vi forventer den høje markedsaktivitet vil fortsætte med tildelte projekter for mere end 10 milliarder euro i gennemsnit om året frem mod 2030. Vi står altså fortsat med et marked med nogle attraktive muligheder for eskorte, hvor ordrene er blevet større og med længere tidshorisonter. Og vi ser også en stigende tendens, som førte til, at kunderne vil sikre sig adgang til produktionskapacitet ved hjælp af store rammeaftaler, som vi jo vandt flere af i type 23. Og for at vi kan fortsætte med at være blandt de førende leverandører i markedet, så har det været helt centralt, at vi allerede i 2020 begyndte at udvide vores produktionskapacitet. Det fortsatte

vi som nævnt med, og i maj sidste år annoncerede vi som nævnt allerede nye store investeringer i Karlskrona. Investeringer i nyt kabel skib og i marts i år besluttede vi at igangsætte yderligere investeringer i Köln.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:29:42] I Applications, som jo dækker vores lav- og mellemspændingsforretning, endte resultatet væsentligt bedre end sidste år. De primære årsager til den positive udvikling var, at mellemspændingskabler voksede i forhold til 2022. Sammen med den positive effekt af de løbende effektiviseringer af vores forretning. I 2024 fastholder vi fokus på at øge indtjeningen og eksekvere på den langsigtede vækststrategi. Vi forventer, at særligt mellemspændingsmarkedet fortsætter med at vokse i takt med, at elnettet udbygges, og at eksempelvis flere solcelleparker og vindmøller sættes op på land.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:30:22] Resultatet i vores forretning for servicering af kabler endte under 2022, da antallet af offshore service ordrer var yderst begrænset i 2023 sammenlignet med tidligere år. Efter en fokuseret indsats har vi et af de stærkeste servicetilbud i kabelindustrien og blandt de absolut hurtigste til at håndtere pludseligt opståede reparationer. Vi fortsætter med at udvikle serviceforretningen og udvider vores aktiviteter i flere lande globalt. I vores forretning for kabel tilbehør havde vi en positiv udvikling drevet af øget salg og tilbehør til høj- og mellemspændingskabler. Vi forventer at markedet vil fortsætte med at udvikle sig positivt over de kommende år, og derfor har vi også igangsat investeringer i vores svenske fabrik i Alingsås.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:31:14] Som meddelt i vores årsregnskab, så forventer vi fortsat, at de finansielle resultater i 2024 udvikler sig positivt i forhold til 2023. Vi forventer fortsat, at omsætningen i standard metal priser vil blive cirka mellem 2,21 millioner euro og 2,36 milliarder euro, og den operationelle indtjening målt ved EBITDA bliver mellem 285 og 335 millioner euro. De finansielle forventninger er baseret på flere forudsætninger. Disse inkluderer. Tilfredsstillelse af udførelse af udvikling og højspændings investeringer og projekter uden større forstyrrelser. Stabile markedsforhold i Applications. En normaliseret aktivitet inden for kabelreparationer. En stabil udvikling af den globale økonomi. En stabil

forsyningskæde med begrænsede forstyrrelser og adgang til den nødvendige arbejdskraft, materialer og tjenester. Og stabil udvikling i valuta og metal priser.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:32:22] Vi eksekverer fortsat på strategien ReNew BOOST med fokus på vækst, innovation og bæredygtighed. Strategien skal sikre, at vi fastholder vores stærke position i det hurtigt voksende kabel marked og tager vores del af de muligheder, den grønne omstilling skaber.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:32:43] Vores positive forventninger til de kommende år afspejler sig i de finansielle ambitioner, vi opgraderede i maj 2023, så de nu rækker indtil 2028. Så, her kigger vi altså lidt længere frem. Frem mod 2028 forventer vi at levere en gennemsnitlig årlig vækstrate i vores omsætning. En såkaldt CAGR, er på over 12 % om året i perioden fra 2021 til 2028. Vi forventer et operationelt EBITDA på mere end 550 millioner euro, og vi forventer et afkast på investeret kapital også kaldet RoCe, på mere end 20%.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:33:26] Nu vil jeg gerne vende blikket mod bestyrelsen og give en kort opdatering på vores arbejde.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:33:33] Bestyrelsen har haft et år med en bred agenda og stor aktivitet. Udover de allerede planlagte aktiviteter har vi haft særligt fokus på overordnede strategiske overvejelser på udbudsaktiviteter og på investeringer i kabelforretningen. Bestyrelsens årlige selvevaluering blev gennemført af nomineringsudvalget, og resultaterne blev herefter drøftet i bestyrelsen. Vi konkluderer blandt andet Vi har en god sammensætning bedømt på faglige og personlige kompetencer. Derudover var vi enige om, at vi har tydelige ansvarsområder i bestyrelsen, og vi opererer med en høj grad af tillid til hinanden, og det giver plads til gode diskussioner.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:34:14] Vi har siden 2021 haft øget fokus på mangfoldighed i bestyrelsen, og siden 2023 har vi haft en ligelig kønsfordeling i bestyrelsen, og dermed opfylder vi vores mål om en minimum 40% af det underrepræsenterede køn i bestyrelsen senest 2025. Derfor er jeg glad for, at alle

generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer har givet udtryk for, at de genopstiller og fortsat ønsker at være en del af selskabets rejse. Jeg vil også gerne sige tak til samarbejdet til de medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer Pernille Blume, Christian Dyhr og Stig Nissen Knudsen. Jeg glæder mig til at fortsætte samarbejdet i den kommende periode, selv om jeg da håber og forventer, det bliver kort for Stig og Christians vedkommende, da de er ansat i NKT Photonics.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:35:04] Bestyrelsen fungerer som sagt rigtig godt, og såfremt den genvælges er det hensigten at vi konstituerer os med undertegnede som formand og med René Svendsen-Tune som næstperson. Vi fortsætter med de nuværende udvalg inden for nominering, vederlag, revision og bæredygtighed. Derudover har vi også et Tender Board, altså et udvalg som kigger på de større projekter i markedet sammen med ledelsen. Valg til bestyrelsen behandles under punkt 8 på dagsordenen.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:35:37] I 2024 er grundbeløbet og strukturen i bestyrelsens vederlag uændret i forhold til den aflønningsramme, vi opdaterede sidste år. Bestyrelsen vil fortsat modtage et grundbeløb som tillæg for formands og visse udvalgsposter. Her skal for en god ordens skyld sige, at formandens eventuelle deltagelse i komité arbejde ikke udløser særligt honorar. Bestyrelsen deltager fortsat ikke i incitamentsprogrammer. Som det også anbefales af Komitéen for god Selskabsledelse, at en bestyrelse ikke gør. Som nævnt har vi i bestyrelsen også et særskilt Tender Board, som sammen med ledelsen i sidste ende godkender vores bud på de store højspændingsprojekter. Det sker når ordren er en størrelse og hvor ledelsen kan indgå ordren sammen med Tender Board, men ikke stor nok til at hele bestyrelsen skal engageres. Her er der igen i 2023 været høj aktivitet, hvilket vi forventer vil fortsætte i 2024. Medlemmerne er Tender Board mod tager ikke særskilt honorar. Vederlag til bestyrelsen behandles under punkt 7 på dagsordenen.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:36:37] I kan se bestyrelsens vederlag her på skærmen bag mig. Hvert år er vores vederlag årsrapport på dagsordenen. I en god time 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. Vederlaget udgøres derfor af en grundløn, som afhængig af aftalen med den enkelte kan være med eller uden pensionsbidrag. Hertil kommer faste aflønningselementer som for eksempel bil eller et eventuelt tilskud til husførelse. En bonus, som vedrører opnåelse af specifikke målsætninger for det indeværende regnskabsår. Og så er værdien af de tildelte betingede aktier altså aktier, som udelukkende tildeles efter tre år, såfremt visse mål bliver opfyldt. Bonusmål er individuel, men indeholder typisk et større element af finansielle målsætninger, som for eksempel omsætning, indtjening og likviditet. De kan også indeholde andre elementer såsom medarbejdere, kundetilfredshed, sikkerhed, bæredygtighed eller gennemførelse af specifikke operationelle tiltag, for eksempel en fabriksudvidelse. Ved opnåelse af budgetter og altså de aftalte planer opnås typisk halvdelen af den finansielt betingede andel af den maksimale bonus. Aktier. Programmerne tildeles også som en værdi af grundlønnen. Tildelingen er betinget af opnåelse af vores strategiske mål, typisk på omsætning og indtjening og et modelafkast på aktiestigninger eller eventuelt et afkast på den investerede kapital tre år ud i fremtiden. Opnås de udmeldte mål, er halvdelen af de betingede aktier optjent. Der skal således en særlig opnåelse af resultater på både kort og langt sigt for at opnå fuld bonus og fuld tildeling af aktier.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:38:50] På skærmen bag mig kan jeg se den totale kompensation for 2023 fordelt på de faste og de variable andele. I kan se elementerne i Bonusprogram for 2023, og I kan se værdien af de tildelte betingede aktier i 2023 for direktionen og de mål, betingelserne vedrører. Som i dette tilfælde er EBITDA og TSR eller total værdiforøgelse for aktionærer. Man kan endvidere se udkommet af de betingede aktier, der blev tildelt for tre år siden. Eftersom TSR og EBITDA målsætningerne som maksimum blev opnået, blev alle de betingede aktier tildelt. I vederlagsrapporten kan man endvidere se udviklingen år for år. I 2023 afspejler topledelsens lønninger de positive resultater, vi har set igennem året. Årets ledelsesberetning behandles som punkt 5 på dagsordenen. Som dirigenten nævnte tidligere, så har bestyrelsen stillet forslag om at få bemyndigelse til at ændre vederlagspolitikken, så den indeholder en skadesløsholdelsesordning for bestyrelsen og direktionen. Det gør vi som supplement til den nuværende ledelses ansvarsforsikring, altså forsikringer vi tegner med eksterne forsikringsselskaber. En lang række børsnoterede danske virksomheder har indført eller har

planlagt tilsvarende ordninger. Det dækker over det ansvar, som bestyrelse- og direktionsmedlemmer kan have over for tredjemand i forbindelse med varetagelsen af vores opgaver. Udviklingen på forsikringsmarkedet gør det i stigende grad vanskeligt for os at tegne sådanne forsikringer, men tilstrækkelig dækning til en rimelig præmie. Derfor vurderer bestyrelsen, at det vil være korrekt og også i selskabets interesse at tilbyde bestyrelses- og direktionsmedlemmer en skadesløsholdelse, så vi fortsat kan tiltrække og fastholde kvalificerede kandidater. Dækningen gælder fortsat naturligvis ikke, hvis kravet skyldes svig eller forsætlige handlinger eller groft uagtsom adfærd. Forslaget om skadesløsholdning blev behandlet som punkt 10.1 På dagsordenen.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:41:03] Hvis vi kigger ind i 2024 og årene herefter, så har vi en stærk position i det voksne høj- og mellemspændingsmarked, som vi jo fokuserer på at fastholde. Vi kan levere de teknologier og kompetencer, der kræves for at udnytte de vækstmuligheder, der opstår på baggrund af de globale megatrends som den grønne omstilling, det voksende fokus på forsyningssikkerhed og elektrificeringen af samfundet udgør. Derfor har vi fuldt fokus på fortsat at vinde ordrer, eksekvere tilfredsstillende på den store ordrebeholdning og de igangværende investeringer i øget kapacitet.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:41:41] Jeg vil gerne sige særlig tak til alle medarbejdere og ledere for deres indsats i 2023. Det har været et succesfuldt år. Faktisk et rigtig godt år med høj aktivitet og flotte resultater. Jeg vil også gerne sige tak til jer aktionærer for endnu et godt år med et godt samarbejde og opbakning til de fortsatte investeringer, som er centrale for at sikre fremtidig vækst i NKT. Nu venter et spændende 2024, hvor vi skal nå endnu højere mål, og hvor vi allerede er kommet godt i gang. Med disse ord vil jeg gerne sige tak og give ordet tilbage til dig, Christian.

Christian Lundgren, Dirigent: [00:42:20] Tak for det Jens. Nu var der lige en telefon der ringede. Jeg vil gerne lige bede om, hvis man har en telefon, og det har nok alle med om at sætte den på lydløs på resten af generalforsamlingen. Tak. Nu vil jeg så øvrigt åbne for debat og indlæg der måtte være til formandens beretning. Jeg tror, at jeg ved der i hvert fald er ét indlæg. Vil du komme herop? Det er ret repræsentant for Dansk Aktionærforening vi starter med.

Carsten Christiansen, Dansk Aktionærforening: [00:42:58] Tak for ordet. Og jeg hedder Carsten Christiansen, og jeg repræsenterer Dansk Aktionærforening. Først og fremmest, så vil jeg gerne takke formanden for en god beretning. Og derefter kommer vi til indtjeningen. Når jeg ser på vores indtjening, begynder det at gå godt, men indtjenings margin på 6,2% af omsætningen, hvilket også er højere end vores konkurrent Nexans. Vi skal også have en indtjenings margin på baggrund af vores produkt segment, som indtjeningsmæssigt ligger i den bedre ende. Jeg er også glad for at kunne læse en udtalelse fra vores nye CEO Claes Westerlind i Børsen den 15. januar 2024, hvor han efterlyser klare udmeldinger om energiselskabernes investeringsplaner i elnettet, således der kan leveres, når selskaberne har behovet. Det er godt, at der efterlyses klare udmeldinger, og energiselskaberne klart tilkendegiver deres investeringsplaner således vores produktionskapacitet passer til den efterspørgsel, der er. For år tilbage, der stod vi i NKT i en situation, hvor der var stor overkapacitet. Vi havde underskud, og aktiekursen var under hundrede kroner per aktie. I dag ligger den jo tæt på de 600 kroner, så den situation synes jeg bestemt ikke, vi skal tilbage til igen. I forlængelse heraf vil jeg også gerne sige tak til vores tidligere CEO Alexander Kara, der pludselig stoppede for en god indsats og en god dialog, som jeg blandt andet har haft med ham her på generalforsamlingerne. Ligesom det også er rart at konstatere, at NKT har afløsere klar, hvis nogen pludselig måtte vælge at forlade virksomheden. Vores ordrebehandling, den ser også rigtig fin ud. Som Jens Olsen tidligere har været inde på og selskabets regnskab fremgår der jo, at den er kommet op på 10,8 milliarder euro. En ordrebeholdning, som relaterer sig til vores Solution forretning. Derfor er det også vigtigt, at NKT har et produktionsapparat, der kan forvandle denne gode ordrebeholdning til et godt salg, med høj indtjeningsmargin. Men derimod savner jeg noget mere information om hvordan vores ordrebeholdning ser ud i vores Application forretning såvel som vores Service forretning. Derfor ville jeg også gerne om formanden kunne sætte lidt ord på hvordan det ser ud med vores produktions effektivitet på vores fabrikker såvel som ordre situationen i Application og Service forretningen. Endelig har vi også set noget uro på den geopolitiske scene. På det seneste har vi set en trusselsbillede i vores del af verden, blandt andet med udtalelser fra den svenske forsvarschef såvel som trusselsvurderinger for FE, hvor blandt andet Baltikum nævnes som et risikoområde for en væbnet konflikt med Rusland. NKT af en virksomhed med aktiviteter i Baltikum. Vi har et velfungerende shared servicecenter i Litauen, der blandt andet

dækker en del af vores finansfunktion. Det er et Litauen eller et Baltikum, som vi øvrigt kender godt, og jeg har personligt også selv besøgt det en del gange. Derfor synes jeg også, at det må være rettidig omhu, at man har overvejet hvilke tiltag og løsninger, som er mulige for at sikre NKT forretning og dets medarbejdere i Baltikum, hvis det skulle komme til en væbnet konflikt i denne del af verden. Med disse spørgsmål og kommentarer vil jeg gerne sige tak for jeres tid.

Christian Lundgren, Dirigent: [00:47:09] Tak for det, Carsten. Jens, Er det dig, der responderer på det?

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:47:20] Tak til Carsten Christiansen. Altid godt at have dig og Dansk Aktionærforening repræsenteret her. Der var flere spørgsmål, og der var også nogle bemærkninger. Din første bemærkning, der gik på, at vores indtjening var steget, og det var fint, og at den faktisk lå højere end Nexans, vores franske konkurrent. Det skal den gøre. Vi har en meget større overvægt af de store projekter med DC teknologi, og det skal vi jo tage os betalt for, og det gør vi sådan set også. Nu vil jeg ikke kommentere på vores konkurrenter, andet end de måske opfordrer til, at man kunne prøve og se sammenligning med vores udvikling i aktiekursen med vores konkurrent og så se at vores eksponering mod de her avancerede løsninger er større end vores konkurrenter, og derfor går det sådan set relativt godt hos os. Så, tak for det. Jeg er meget enig i bemærkningen. Jeg synes også, hvis jeg må sige det, dit spørgsmål omkring Applications er meget relevant, og jeg kom måske ikke så meget ind på det i vores beretning, men sådan som vi ser på det, er samfundet klar over, der skal investeres i de her grids, de her store konnektorer, og det kalder vi ligesom elektricitetens super motorveje. Men det er klart, at når man begynder at gøre det, så skal der også ske en investering i regionale hovedveje og i biveje. Og det er her vores altså i den lavere del af højspændingsmarkedet kommer ind, Men også vores mellemste blandingsprodukter i virkeligheden. Så det vi ser nu, med en mangel på et bedre dansk ord, en trickle down effekt på mellemspændingsmarkedet. Og det er blandt andet det, der gør, at vi ser rigtig positivt på udviklingen i vores Applications. I markedet her ser vi dels på grund af selvfølgelig en direkte effekt af udviklingen og udbygningen af solparker og vindparker der skal man jo bruge, men mellemspændingskabler til at få strømmen ind. Men også i udviklingen og udbygningen af elnettet ser vi også en større efterspørgsel efter Applications. Så, vi er ret positive over for den

del af markedet. Hvorfor er det vi ikke har nogen synderlig eller offentliggør nogen synderlig ordrebeholdning i det her marked? Det er fordi det ikke som sådan er en ordre baseret marked. De kabler vi leverer der, vil jeg ikke kalde dem standarder, for selvfølgelig er det ikke alle, der kan levere, men der er nogle flere der kan levere dem, og typisk er det noget, hvor vi har tingene mere liggende på lager eller kan producere til kortere ordre. Men de er altså ikke så lange, så det er noget vi offentliggør. Så, det er også derfor. Hvis man ser på i vores balance, så har vi en lagerbeholdning og noget af den lagerbeholdning i færdigvarer. Det er sådan set de kabler, der ligger og venter på at blive solgt i Applications markedet, så derfor er der ikke nogen synderlig ordrebeholdning og heller ikke en ordrebeholdning vi kan offentliggøre her. Et af spørgsmålene gik også på vores produktions effektivitet i Applications. Og når man ser på vores resultater i bagagen, så jeg var også lidt inde på det i beretningen. Det skyldes to ting. Altså vores Applications forretning gør det bedre og bedre. Det ene er selvfølgelig, at markedet vokser, men det andet er også alle de effektiviseringstiltag, vi har foretaget Applications. Og det har vi gjort blandt andet ved at specialisere vores fabrikker. For mange år siden var det sådan, at de fabrikker man havde, de skulle kunne levere det meste til de lokale markeder, og de kunne sådan lidt af hvert. Og i dag har vi i stigende grad specialiseret vores fabrikker, sådan så man sådan set kun producerer én type kabel for én linje. Og det giver jo mulighed for at tænke mere industrielt. Vi kan producere i større volumener, og vi kan lave tiltag, som dækker en større volumen, og vi kan gøre det på den enkelte fabrik. Så, dels inden for den enkelte linje kan vi tænke mere industrielt, men det giver også mulighed for de her fordele, hvor vi så også kan tænke industrielt, og det kommer til udtryk i alle de her mål vi arbejder med. Altså yield-management. Og hvor meget scrap har vi på de enkelte linjer? Hvor effektive er de så at sige? Også helt ned i vores bæredygtigheds parameter, Hvor meget af det vi producerer som ikke bliver brugt kan genbruges og hvor meget af det genbruger vi osv. Så vores kvalitet er generelt steget og vores yield, effektivitet og generelt steget på fabrikkerne i takt med at vi specialiserer os og simpelthen kan komme ind i en øget form for industrialisering. Så er der et spørgsmål, der gik på den geopolitiske situation i Baltikum. Og den er vi selvfølgelig klar over, og den er vi også bekymrede over. Vi er bekymrede over den situation omkring Rusland, men også at den russiske invasion af og den fortsatte krig i Ukraine. Og det er jo klart, at jo tættere man kommer på det område og med den historie, der er i Baltikum, kan det påvirke os lokalt. Og det påvirker i hvert fald i særdeleshed vores medarbejdere. Det er vi meget opmærksomme på og har også dialog

omkring dette her med vores medarbejdere i Litauen. Vi har foranstaltninger på plads til at støtte hvor relevant. Og vi har også en forretningsmodel generelt set, hvor skulle der ske noget i Baltikum, hvilket vi jo ikke forventer, men skulle der ske noget, så har vi også en forretning, der gør, at vi har andre strenge at spille på, så vi tillader ikke os selv at være fuldstændig afhængig af i hvert fald ikke på dette område at være afhængig af hverken en situation i Danmark eller Baltikum eller andre steder. Men vi deler bekymringen, og den er bestemt meget nærværende. Jeg tror, det var nogenlunde svar på spørgsmålet. Tak for dem.

Christian Lundgren, Dirigent: [00:52:56] Tak for det. Er der andre spørgsmål eller indlæg? Ja tak. Hvis du kommer herop. Det er Bo Svarrer Hansen.

Bo Svarrer Hansen: [00:53:21] Tak for det en fin beretning, Jens. Når man kigger tilbage i tiden, så kan man jo konstatere, at opkøbet af Karlskrona var en rigtig god ide. Det gav jo både en god fabrik og en hel del gode medarbejdere. Er en af dem nu er blevet CEO. Det er jo fantastisk. Mit spørgsmål går på at sige jamen alle er jo enige om, at det går fantastisk godt, men hvor godt gør vi de i forhold til konkurrenterne? Altså, det er jo et konkurrencepræget marked det her, og hvis vi ikke gør det bedre end konkurrenterne eller i hvert fald lige så godt, så gør vi jo sådan set ikke godt nok. Så, det er lidt det, der går op. Mit spørgsmål er så kan gøre vi det faktisk godt nok?

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [00:54:05] Tak til Bo Svarrer Hansen. Det var et rigtigt godt spørgsmål. for at svare på det, så er vi nødt til at dele vores forretning op i vores segmenter. Altså vi har vores Solution, som er vores højspændingskabler, og vi har vores Application, som er mellem- og lavspænding, og så har vi Service and Accessories. Og hvis jeg skal lave sammenligningen, så vil jeg tillade mig at sammenligne, måske især med vores to store konkurrenter, Nexans og Prysmian. Prysmian er jo noget større end os, og Nexans er i hvert fald målt på omsætning større end os på markedsværdi. Ikke helt så meget. Ser vi på Solutions, så er vi en af de markedsledende i DC markedet. Og ser man på den største vækst i markedet, er det sådan set inden for disse DC kabler. Altså jævnstrøm kabler. Og det er også dér, vi ser de største kontrakter. Og det er der, vi ser de bedste indtjeningsmuligheder på de kontrakter, vi får. Og det er jo lige præcis det, vi fik, da vi investerede Karlskrona. Så, det korte svar er, at vi gør det bedre end konkurrenterne. Men det lidt mere nuancerede svar er ja tak.

Men vi har jo også en større vægt af den del af markedet, hvor man kan hente bedre og lukrative kontrakter, fordi der får man betaling for sin teknologi. Hvordan gør vi det så i DC marked i forhold til vores konkurrenter, der også er i DC marked? Det er jo ikke alle data vi har, men min vurdering er, at vi er på niveau med Prysmian, men gør det sådan set bedre end Nexans. Vi er også større end Nexans på det her marked. Ser man på vores AC på vores vekselstrøm løsninger, så det igen meget projektspecifikke vurdering. Her der gør vi det nogenlunde som Prysmian og nogenlunde som Nexans. Jeg kigger på Claes, mens jeg svarer her, for at se om han nikker. Så, er der Applications forretningen, og der afhænger det lidt af, hvilke markeder man er i, og hvilken position man har i de markeder man er i. Man prøver generelt i Applications marked at være og have en relativt stor markedsandel i de markeder, man er i, fordi der er mange løsninger, som bliver lidt specifikke til de enkelte distributører i markedet eller de enkelte slutbrugere. Det kan være noget så banalt som at et installationskabel til en bygning har en anden farve i Tyskland end her i Danmark, og det skal man bare kunne servicere. Så, derfor er der lidt hjemmebanefordel i de markeder, man er i, og derfor prøver man at være lidt større i de markeder, man nu er stærk i. Jeg vil sige, vi gør det godt i de markeder, hvor vi er relativt store. Og ser man de perifere markeder, er det jo nogle, vi typisk rammer med overskudskapacitet, hvor vi byder ind på nogle større ordrer. Der får man som regel lavere indtjening på det. Hvis jeg sådan lige for lige prøve at måle vores Applications indtjening mod Prysmian, så vil jeg tro vi er en lille smule bagud, fordi de som regel har en større markedsposition i de markeder du opererer i, og de er jo meget større end os. Jeg vil tro, og nu kigger jeg igen på Claes. Jeg vil tro at på Nexans vil tilfælde være det samme, men igen, det kommer an på hvilket marked man kigger på. Så, jeg tror de markeder vi er i, gør vi det bedre end konkurrenterne. Men det er klart, at nogle af de markeder, vi ikke er i, vil vi gøre det dårligere, fordi der kommer vi typisk ind på nogle store ordrer med nogle volumenkontrakter, som også fylder vores kapacitet. Så, er der Installations markedet. Det svinger lidt op og ned afhængig af om der er brud på kabler. Vi skal ud at reparere dem er det min vurdering at vi er. Vi er faktisk er større og bedre end vores konkurrenter, men det er også et specifikt fokusområde for os, og det hænger også sammen med vores fokusering på, at vi producerer ikke bare kablerne. Vi lægger dem også, og vi ser det at producere og lægge kablerne som en samlet del af det at producere og levere en løsning for kontrol over kvaliteten af det arbejde vi laver. Altså kablet er ikke færdigt før det ligger på havbunden og installeret. Der kan ske mange ting fra fabrikken ned til det ligger nede på havbunden, så det er også et

fokusområde for os. Så, det bliver et lidt langt svar, men vi gør det bedre end konkurrenterne, Men det gør vi som sagt også, fordi vi er stærkere i det marked, der går rigtig godt. Men det var faktisk også et bevidst valg, da vi købte ABB's kabelforretning i Karlskrona. Tak.

Christian Lundgren, Dirigent: [00:58:46] Tak for det. Jeg går ud fra det besvarede spørgsmål Ja, nede bag ved først. Det er Troels Eggert Jørgensen. Tak.

Troels Eggert Jørgensen: [00:59:19] Tak for ordet, og jeg vil også tilslutte mig. Det går jo super godt, når man følger selskabet. Det er også ufatteligt hvad jeg har lært om kabler. Jeg har været aktionær siden 2020. Havde ikke lige regnet med det var det her jeg skulle kaste mig over, men det har været super spændende. Jeg har tre spørgsmål, når nu man opgraderet i Karlskrona. Det må kræve rigtig mange kvalificerede medarbejdere på et meget lille sted. Kan man virkelig tiltrække de medarbejdere? Jeg håber selvfølgelig, at NKT er en attraktiv arbejdsplads. Det var det ene spørgsmål, det andet. Man kigger jo lidt rundt på, hvor kunne man ekspandere. Og umiddelbart med den placering vi har i Nordeuropa og Østeuropa, ser det jo godt nok ud. Men er der andre interessante steder? Det store tillokkende kunne måske være det amerikanske grid, som hvis der efter sigende er ret nedslidt. Jeg ved ikke, om politisk uro kan modveje eller opveje det. Og så er den sidste ting jeg vil spørge om, det er den russiske trussel mod kabler. Kunne det blive et, jeg var næsten ved at sige selvstændige forretningsben eller underben, fordi hvis først det begynder at gå løs med ikke bare tele og internet og den slags, men også med strøm, så er der jo nogle steder i EU og NATO, der kan få store problemer. Det er jo de tre spørgsmål.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [01:01:10] Tak Troels Eggert Jørgensen. Det er jo sjovt det med kabler fordi, nu har jeg været så mange år, at jeg ikke er et uafhængigt bestyrelsesmedlem mere, og jeg bliver jo mere og mere kabel person for hver dag der går. Det er virkelig noget der vokser på én, og det gør det også på dig, kan jeg jo høre. I øvrigt tror jeg rigtig mange ved, at der er rigtig mange kabel folk i rummet her, så der er meget at lære bagefter, hvis man går lidt rundt og snakker lidt i krogene. Det er fuldstændig rigtigt at Karlskrona fabrikken... Karlskrona er en flot og en købstad, som vi kalder det i Sverige. En relativt stor by, men vi er store i Karlskrona og bliver nu endnu større, og det er da noget, vi løbende overvejer. Kan vi få det antal medarbejdere, vi skal have? Det har vi kunnet indtil nu,

og vi rekrutterer ikke bare fra Karlskrona, men også fra oplandet. Og vi er sådan set en attraktiv arbejdsgiver. Men vi har også flere programmer i gang for at sikre, at vi kan få folk ind, men også at få folk oplært relativt hurtigt. Vi kører NKT Academy for simpelthen at sørge for, at folk kommer ind, lærer noget hurtigt, bliver der og føler sig godt behandlet. Jeg hører også, at ved at vi får tiltrukket folk, og der er jo eksperter, der godt kan lide at arbejde med strøm og kabler, er de sådan set nemme nok. Og for en det er næsten uanset hvor de kommer fra. Det er jo verdens mest avancerede fabrik, de kommer til at arbejde på. Og de bedste testfaciliteter vil jeg næsten påstå i verden. Så, det er sådan set let nok, men det er alle dem, der måske ikke er helt uddannet i det her endnu. Dem kan vi også tiltrække. Der er sådan set en strøm af kollegaer i Sverige, som gerne flytter fra Malmø og Göteborg og Landskrona til Karlskrona osv. Så, vi kan godt tiltrække de medarbejdere, vi skal have. Og det har jo også nogle gange en fordel at have en vis størrelse i en ind, nu vil jeg kalde den lille by, men en mindre by altså vi har. Vi får god behandling af myndighederne, vi fylder noget i lokalsamfundet, vi støtter lokale idrætsklubber og der er en rigtig god stemning omkring fabrikken, og det tror jeg er med til, at vi kan tiltrække og fastholde medarbejdere. Er der andre interessante steder? Ja, det er jo en global megatrend, om markederne stiger overalt. Vi har jo været begunstiget af, at det sted, hvor markedet er steget mest i de seneste år, det har været dels drevet af hele den grønne omstilling. Så, det har været alle de havvindmølleparker, vi ser i Nordsøen og i den engelske sektor og ud fra Polen osv. Og så har der været myndighedernes fokus på den grønne omstilling også at få investeret alle de her supermotorveje, altså grids og interkonnektorer. Så, det har været det rigtige sted at ligge i mange år. Men vi ser jo også, at fokus på den grønne omstilling, det er sådan set stiger overalt, og det amerikanske marked kunne godt være interessant. Det asiatiske marked, hvor vi nok føler os endnu mere på udebane, kunne også godt være interessant. Det er derfor vi dypper fødderne en lille smule i Taiwan med vores lokale partner derude. Simpelthen for at lære. Og der er jo store investeringer derude, som allerede bliver foretaget i Taiwan. Vietnam er meget store på vedvarende energi også, så det er der noget der er spændende. Når det er sagt, så føler vi lidt, uden at det skal misforstås, at vi går jo lidt på en line i den forstand, at vi skal levere på en rekordstor ordrebog, samtidig med at vi på de fabrikker, hvor vi producerer, også udvider kapaciteten. Og som regel er det jo de samme dygtige medarbejdere, som er gode til at producere. Det er også dem, der er gode til at installere de nye maskiner, og nu har vi installeret. Vi har udvidet fabrikkapaciteten tidligere, så vi har sådan set et team i gang, som kan lave en endnu større udvidelse i

Karlskrona og Köln i øjeblikket, men vi tør ikke udvande dem mere og tage endnu en fabrik i øjeblikket, så jeg vil ikke afvise, at det kan ske igen om nogle få år. Men vi skal lige have hænderne rundt om det, vi har gang i øjeblikket. Men der er store muligheder givet vis. Når alt det er sagt, så er det aller, aller, aller bedste sted at investere og vi kan være glade for indtjeningen og alt muligt andet, men det vil i høj grad måle os på er hvilket afkast får vi for de penge vi investerer? Det er sådan set let nok at øge indtjeningen, hvis bare man investerer en masse penge. Men vi skulle også gerne øge den procentdel, vi får på de investeringer, vi laver. Og det afkast er langt større på en eksisterende fabrik, end hvis man laver en helt ny fabrik. Så, det at lave en helt ny fabrik et sted. Det er også men med en vis bæven og en vis risiko man gør det. Og det skal vi sådan set være klar til at lave som greenfield, og det føler vi os ikke klar til endnu. Men den dag kommer nok. Kunne der være andre muligheder? Der kunne godt være muligheder i Sydeuropa, fordi der jo er et stykke vej at sejle tingene fra Karlskrona til Sydeuropa. Men igen, ingen planer på nuværende tidspunkt. Så, er der det her med de russiske trusler. Vi har jo set allerede nogle angreb på rørledninger og så videre, uden at det er afklaret, hvor de kommer fra. Det er noget vores kunder og samfundet er opmærksomme på, og en af de ting, som man p.t. overvejer, er, om man kan undre sig over, at det ikke er tilfældet allerede, er kabler kritisk infrastruktur? Det vil vi jo nok mene det er. Og gad vide om man ikke når den løsning på et tidspunkt eller den konklusion? Vi kan lave kabel overvågningsløsninger og gør det sådan set for kunder i dag, så vi er i stand til at finde ud af, hvis der sker noget. Hvorfor er det sket, hvornår det skete, hvor det skete og kan måske også finde ud af, hvem der eventuelt har gjort noget ved det her. Det er der forskellige løsninger, man kan bruge til. Vi kunne ikke forhindre det i at ske. Vi er ikke en defensesvirksomhed, men det kan man i hvert fald sætte op. Altså uanset hvad, jo mere man får lavet et grid, jo mere bliver man uafhængigt af der sker et brud på et enkelt kabel, så længe der er mange veje ned. Og derfor tror jeg også, at der er et stort ønske fra myndighedernes side om, at man laver ikke bare løsninger, men også lægger grids ned, så man trods alt har en lille smule redundans i systemet. Men igen meget relevant, og det er noget, der meget nærværende hos kunder. Tak.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:07:22] Tak for det. Jeg håber det besvaret spørgsmålene. Der var en anden markering derovre. Kent Busk.

Kent Busk: [01:07:54] Men det er faktisk lidt i forlængelse af det du var inde på her til sidst. Omkring hvad der egentlig er vækst muligheder kan man sige, givet den kapacitet vi har. For nu nævnte du at vi har denne her ordrebeholdning på 10,8 milliarder, og med rammeaftaler og den slags ting, der dækker, er de jo en tidshorisont med en mulighed for at trække på kapaciteten som regel. Har du mulighed for at dele med os, hvad det betyder for, for eksempel, produktionskapaciteten i 2024, 2025 og sådan lidt frem indtil for eksempel 2027, hvor vi får ekstra kapacitet. Fordi vi er helt oppe nu, hvor vi faktisk trækker rigtig meget op på vores nuværende produktions kapacitet og eksekvering af kraft i projekterne osv. Eller har vi luft for eksempel i '24, '25, Hvordan er det så tidsmæssigt?

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [01:09:04] Nu kigger jeg på Claes og jeg kan simpelthen huske, hvor meget vi har fortalt om det her. Vi er jo ret fyldt op, kan man sige. I hvert fald hvis man ser på vores Solutions forretning, ser på den omsætning, vi har i øjeblikket og ser på den ordrebog vi har, så er det en god antagelse, at vi er fyldt pænt op indtil vores produktionskapacitet bliver udvidet. Og det jo den produktions udvidelse i '27 lavet med henblik på at kunne begynde at levere på nogle store nye rammeaftaler. Betyder det, at vi ikke kan tage nye ordrer? Nej, det gør det ikke. Altså, der er jo små lommer hist og her. Det er jo svært. Det er jo svært præcist at pakke sådan en kabelfabrik så, så der ikke er nogle små nogle små huller, som man kan fylde ud med ordrer. Så, noget kan vi godt tage imod. Men igen man skal et stykke ud i fremtiden, så er nogle af de ordrer vi har. De rækker jo langt, langt ud i fremtiden, og det er klart, at jo længere man går ud, jo mere plads har vi. Når det er sagt, så kan man sige. Tidligere var det sådan, at der diskuterede man sjældent ordrer med kunder, som rakte mere end et par år ud i fremtiden, måske tre år. Og nu kan vi jo godt have diskussioner med kunder, som går på: Vi vil gerne sikre kapacitet måske i 2030, '31, '32, '33. Så, er der nogle helt andre typer dialoger, end der var tidligere. Jeg kan ikke komme så meget mere ind på det. Tak.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:10:51] Jeg håber det trods alt var svar. Vi har en til. Finn Flanding.

Finn Flanding: [01:11:15] Nu har jeg været med til generalforsamlingen i mange år. Men der er jo så sket meget den vej ud, og det der egentlig kun er tilbage, som jeg kan konstatere, og

jeg også vil spørge til det er det der er i Asnæs, for jeg bor i Asnæs og der sker også ting nede på fabrikken. Og vi er stadigvæk nogle der rotter os sammen. Nu har jeg også fulgt med i alle de andre ting, men jeg synes alligevel, at jeg vil hoppe op her, når jeg sidder så tæt på og så spørge formanden, hvornår vi får nogle af de haller dernede, når vi nu snakker om det. Der kunne jo godt være nogle store maskiner der.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [01:12:31] Tak Finn Flanding. Det er et rigtig godt spørgsmål. Nu er vi jo børsnoterede, så jeg kan ikke sådan sige ting vi ikke har sagt ellers. Men jeg vil da sige, at vi er rigtig glade for de sites vi har, herunder også Asnæs. Det jeg nævnte før, og det er jo langt nemmere at skabe et afkast ved at investere på en eksisterende fabrik end at gøre det på en ny fabrik. Så, når man på den ene side ser vores marked og udvikler sig rigtig, rigtig positivt, og på den anden side hører, at vi er glade for de sites, vi har. Og på den tredje side hører, at det er en bedre forretning at investere i eksisterende fabrikker end i nye fabrikker. Så, kan man godt se lidt positivt på fremtiden.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:13:30] Det skulle lige prøves. Ja, der er også et spørgsmål lige bagved. Der var sat navn på. Det er Ole Højer. Tak.

Ole Højer: [01:13:53] Tak for det store til dig. Tak til dig Jens, fordi det var en fantastisk beretning, men jeg syntes bare du glemte en ting og det er nok noget I ikke har overvejet, det kunne det jo være. Men det drejer sig om kabler. Det drejer sig om DC kabler, måske også af AC kabler når nu I producerer dem eller vi producerer dem og lægger dem. Har I så i bestyrelsen overvejet også at fortsætte med at eje dem og drifte dem og dermed leje dem ud til dem, der nu skal bruge dem, således at der kan blive betaling pr. Megawatt time nogen går igennem eller hvad ved jeg. Jeg ved inden for vindmøllebranchen, der har man jo for eksempel Siemens Windpower. De bygger vindmøller og de leaser dem ud, og de får betaling for den produktion, der er det her. Det var bare en ide. I stedet for at bygge nye fabrikker, så kan man måske få et forretningsben der. Har I overvejet det, Jens.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [01:14:56] Altså det er et super godt spørgsmål, og for at svare på det, så skal jeg lige give lidt historik. Altså det er jo ikke så mange år siden, der havde vi en finansiell situation, som så noget anderledes ud og en af de

udfordringer vi havde dengang, og det glemmer man lidt i dag. Men dengang stod vi med fabrikker, som ikke var fyldt og var hele tiden nervøse. Turde vi nogensinde investere i ny kapacitet? Hvordan kunne vi nogensinde skabe et afkast på disse store, betydelige investeringer, vi laver? Og derfor overvejede vi, er der en måde at skabe et afkast uden at lave store investeringer? Det er blandt andet, man ser udkommet af, det har bl.a. været det, man ser i Taiwan, hvor vi leverer teknisk kunnen ind i joint venture, men sådan set ikke andet. Og det er jo også nok, men ikke andet end det og bliver så medejer af den her fabrik og får royalties for den tekniske kunnen vi leverer ind. Og nogle af de andre overvejelser vi har haft. Og det er jo som du siger, når man kigger på andre. Det kunne være Vestas, men det kunne også være nogen, som Ørsted eller jeg var formand i et andet udvalg for et udmærket selskab af European Energy, som er privat ejet, en der ligger man og laver solparker og vindparker og power to x, som man udvikler og løbende sælger for at kunne finansiere den næste udvikling, og noget af det ejer man sådan set også, men også en energi producent. Og det er noget af det samme du taler lidt for her. Vores konklusion tidligere været, at vi turde ikke bevæge os ind på det, fordi det var et nyt forretningsben og det at investere i kablet frem for at investere i kapaciteten, Når vi så på de her vækstmuligheder der var i markedet. Vi havde simpelthen ikke penge nok til det. Jeg synes det er en spændende ting og tænker og overvejer og man skal ikke afvise at der er et kæmpe pres i samfundet nu på at kunne levere penge til de her store investeringer, som det kræver at udvikle elnettet. Vi er underinvesteret, altså der er havvindmølleparker, og der er landparker, som producerer strøm, som i dag ikke kan aftages, fordi der ikke er noget grid. For nogle år siden, år vi deltog i forskellige konferencer, så skulle vi fortælle meget om NKT og kabelløsninger. I dag kan vi lige nå tilbage, og vi behøver ikke engang at tale om kabler, fordi alle siger, at det er det, der er flaskehalsen i vores markeder. Det siger jeg, fordi vi oplever et pres fra myndighedernes side for at lave disse store investeringer, og det åbner nogle gange op for alternative investeringsmuligheder. Og vi har nu og da set private aktører, som investerer i kabler. Vi laver blandt andet et projekt i USA lige nu, hvor der er private penge i Champlain projektet, som tager hydro energi ned fra Canada ned fra Québec ned til New York City. Det er et af vores største projekter i øjeblikket, Champlain. I takt med at disse projekter opstår, så kan der opstå muligheder for nogle af disse projekter, det lyder mærkeligt, men nogle gange har man skaffet 80% eller 90% eller 95% af pengene og de falder fordi man mangler de sidste 5%. Jeg vil ikke afvise, at der kunne være en model, hvor vi måske kunne skyde måske penge ind, men sådan noget er vores. Vores

kabel kapacitet eller vores kunnen på at levere kabler ind og måske få et ejerskab af sådan et kabelsystem. Det er en udmærkede model og det er noget som der kan tænke over strategisk, og det er ikke noget, der ligger lige for, vil jeg sige. Men ja, det kunne godt ske.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:18:28] Ja. Er der yderligere spørgsmål eller kommentarer? Det ser ikke ud til at være tilfældet. Hvis vi kom videre i dagsordenen og så ned i punkt 2 til 4. Fremlæggelse af den reviderede årsrapport. Ledelseserklæringen fremgår af årsrapportens side 106 og er dateret den 21. februar, og der er også afgivet en revisionspåtegning på side 107 og følgende, der er underskrevet af Kim Tromholt og Søren Ørjan Jensen fra PricewaterhouseCoopers. Der er tale om en såkaldt blank revisionspåtegning, altså at det er aflagt i overensstemmelse med de regler og forskrifter, der skal til. Jeg konstaterer, at forsamlingen har taget formandens beretning til efterretning med de supplerende bemærkninger, der er fremkommet fra aktionærerne og svarene på det. Herefter vil jeg gerne høre og formelt set under dagsordenens punkt 3, om der skulle være aktionærer, der ønsker afstemning om godkendelse af årsrapporten, eller om jeg med generalforsamlingens samtykke og godkendelse kan konstatere, at generalforsamlingen godkender den reviderede årsrapport. Der er i hvert fald et enkelt nik derovre, og den der i denne sammenhæng tier samtykker. Så, jeg vil konstatere, at generalforsamlingen og ellers er det nu, der skal protesteres, har vedtaget og godkendt den reviderede årsrapport.

Tak. I forhold til punkt 4 er forslag til anvendelse af overskud eller dækning af tab, så som der blev gennemgået i beretningen, så er bestyrelsens indstilling, at der ikke udbetales udbytte for regnskabsåret 2023, således at resultatet i stedet overføres til næste år. Den sørgelige sandhed for jer aktionærer er, at generalforsamlingen kan ikke vedtage et højere udbytte end anbefalet eller indstillet af bestyrelsen. Så, der er sådan set ikke så meget at gøre, men jeg vil da gerne høre, om der skulle være nogen, der ønsker afstemning om punktet, men resultatet er givet på forhånd. Det er derfor også tier samtykker, og dermed konstaterede jeg, at generalforsamlingen har godkendt bestyrelsens forslag under punkt 4. Tak for det.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:20:54] Så, kom vi til dagsordenens punkt 5. Det er præsentation af den og vejledende afstemning om selskabets vederlagsrapport. Jens gennemgik og præsenterede vederlagsrapporten for 2023. Under bestyrelsens beretning. Det skal vi ikke gøre her. Jeg skal nok indskrænke mig til at konstatere, at rapporten på side 13

indeholder bestyrelsens udtalelse om, at rapporten er udarbejdet i overensstemmelse med kravene i selskabsloven og tilsvarende at der er indeholdt en underskrift eller en erklæring fra selskabets revisorer om, at de bekræfter, at rapporten opfylder kravene i det, der hedder selskabslovens paragraf 139 b, stk. 3. Jeg vil gerne høre om der er spørgsmål eller kommentarer under punkt 5 om vederlagssrapporten. Eller om der skulle være aktionærer, der ønsker en vejledende afstemning, eller om jeg med generalforsamlingens samtykke også her kan konstatere, at generalforsamlingen tager bestyrelsens og selskabets vederlagssrapport til efterretning. Det, konstaterer han. Tak for det.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:22:10] Så, kommer vi til punkt 6. Nu går det sådan lidt hurtigere. Det drejer sig om meddelelser af discharge til bestyrelse og direktion. Det er jo et fast punkt på dagsordenen her. Jeg skal præcisere, at det discharge betyder ansvarsfrihed, men det omfatter de forhold, der fremgår af årsrapporten 2023 for bestyrelsen og direktionen, som jo afgiver erklæringer i det. Jeg vil gerne høre, om der er spørgsmål eller kommentarer til dette punkt. Eller om jeg igen med generalforsamlingens samtykke kan konstatere, at generalforsamlingen meddeler discharge til direktionen og bestyrelsen for årsrapporten 2023. Tak for det.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:23:01] Så, kommer vi til punkt 7. Det er så vederlaget til bestyrelsen for indeværende år, altså 2024, og der er indstillingen, at vederlaget fortsætter uændret i forhold til 2023. Og hvis jeg lige skal kort ridse op, så opererer man med et grundvederlag eller grundbeløb på 375 tusind kroner. Det er cirka 50 tusind EUR, og der er forslaget så, at formanden modtager tre gange grundbeløbet, men modtager ikke vederlag for øvrige komiteer med videre. Næstformanden modtager to gange grundbeløbet, og andre medlemmer af bestyrelsen modtager for det 375 tusind kroner, altså én gang grundbeløbet. Så, er der en række komiteer og udvalg. For det første er der, vi kan tage det først, om det står i den rækkefølge. NKT Photonics Arbejdsudvalget e formanden for 187.500 kroner, altså halvdelen, og medlemmerne får 93.750. Vederlagsudvalget, der er det samme som NKT Photonics udvalget Formanden 187.500 og øvrige medlemmer 93.750 Revisionsudvalget, som typisk har flere møder. Der er indstilling at formanden modtager 250 tusind kroner og øvrige medlemmer 125 tusind kroner. Nomineringsudvalget, formand får 125 tusind kroner og medlemmerne 62.500. Og ESG valget tilsvarende 125 tusind kroner til formanden og 62.500 til

øvrige medlemmer. Og så skal jeg også vænne mig til at sige forperson. Det går nok. Ja. Det er jo også det, der står i vedtægterne. Jeg skal høre, om der er bemærkninger til forslaget. Eller om jeg med generalforsamlingens samtykke også kan konstatere, at generalforsamlingen godkender bestyrelsens forslag til vederlag for 2024. Tak for det.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:25:15] Så, kommer vi til et punkt 8. Valg af medlemmer til bestyrelsen og der er genvalg på alle poster. Det er indstillingen er at det er Jens Due Olsen som forperson, René Svendsen-Tune og Karla Marianne Lindahl, Andreas Nauen, Nebehat Albayrak og Anne Vedel, som øvrige medlemmer. Skal høre om der er bemærkninger eller andre forslag. Det synes ikke at være tilfældet, så vil jeg tillade mig med generalforsamlingens samtykke at konstatere, at samtlige bestyrelsesmedlemmerne er genvalgt. For god ordens skyld skal jeg sige, at der er. Jeg er på vej ind i en udredning om nogle formelle krav om øvrige bestyrelsesvalg med videre. Det fremgik også af indkaldelsen, så det behøver vi ikke at bruge tid på her.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:26:17] Vi dribler videre til punkt 9. Der er faktisk i år to forslag. Der er jo altid valg af revisor på, men der er kommet et punkt 9.2 på. Det kan vi lige komme tilbage til, men 9.1 er valgt og så at sige almindelig revisor, og der er forslaget at Pricewaterhouse Statsautoriseret Revisionspartnerselskab genvælges som selskabets revisor. Jeg skal høre om det giver anledning til spørgsmål, bemærkninger, andre forslag? Synes ikke at være tilfældet, så det vil jeg betragte som vedtaget.

Så, er der et nyt punkt, som hedder Revisor for bæredygtighed, og det er sådan faktisk lidt overgangsregler. Men det skyldes, at der er kommet nogle nye regler fra EU. Det hedder i EU's Corporate Sustainability Reporting Directive også populært kaldet CSRD, og det følger, at der fra det regnskabsår, der starter pr. første januar 2025, skal afgives en bæredygtighedsrapport, som skal afgives med en erklæring. Jeg skal ikke gå ind i de nærmere krav om det, men det følger simpelthen, at den rapport, der skal afleveres, den skal tiltrædes af en uafhængig tredjepartskontrol inden for det her. Så vælger man nu og indstille, at PricewaterhouseCoopers igen også bliver valgt som selskabets revisor for bæredygtighed. Jeg skal høre om der er nogen der har spørgsmål eller kommentarer? Endelig ikke til de underliggende regler, for så bliver dirigenten udfordret. Det synes ikke at være tilfældet, så er det forslag også godkendt af generalforsamlingen. Tak for det.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:28:08] Så, kommer vi til punkt 10, hvor der er et enkelt punkt, så det er bestyrelsens forslag, som også blev introduceret af Jens under beretningen, nemlig at bestyrelsen foreslår at generalforsamlingen vedtager en ændring af selskabets vederlagspolitik, således at bestyrelsen bemyndiges til at implementere en skadesløsholdelsesordning for medlemmer af bestyrelsen og direktionen i overensstemmelse med gældende dansk lovgivning. Der er her på denne side og på næste side det fulde forslag. Det fremgår også selvsagt af indkaldelsen, så jeg vil tillade mig ikke at gennemgå det i detaljer. Men ganske kort summerer det op og sige, at NKT i overensstemmelse med almindelig praksis har tegnet ledelsens ansvarsforsikringer, der blandt andet dækker bestyrelse og direktionsmedlemmers ansvar, som de måtte kunne ifalde i forbindelse med udøvelsen af deres hverv. Der er sket en udvikling på forsikringsmarkedet, sådan at man enten ikke kan tegne, eller at de præmier, man skal betale for at tegne en, er det, man kan kalde en adækvat ansvarsforsikring er eksploderet, hvis overhovedet til rådighed. Inkluderer et meget godt eksempel på det, at forretningen er vokset betydeligt, også i kompleksitet over den seneste periode. Derfor har man vurderet, at det er selskabets aktionærernes interesse at kunne tilbyde bestyrelses- og direktionsmedlemmer, skadesløsholdelse på visse betingelser mod at blive mødt med tredjemandskrav, som måtte blive fremsat imod dem i forbindelse med varetagelsen af deres hverv. Det er primært for at sikre, at selskabet kan tiltrække og fastholde kvalificerede ledelsesmedlemmer eller medlemmer af bestyrelsen og direktionen, og at de selvsamme personer træffer de beslutninger, der på bedst mulige varetager både selskabet og aktionærernes interesser og uden at stå og kigge sig tilbage over skulderen. En eventuel skadesløsholdelsesordning i som fastlagt herunder, den vil være subsidiær under alle omstændigheder ikke fordi man ikke vil tegne disse forsikringer, men det vil være subsidiær, altså supplerende til de forsikringer, man kan tegne i markedet. Hvis jeg skal kort sammenfatte forslaget, så går det ud på, at det kun omfatter krav rejst af tredjemand. Altså ikke af selskabet selv. Mod ledelsesmedlemmer som følge af udøvelsen af deres hverv. Der skal være en maximal dækningssum, og der skal også være en tidsmæssig udstrækning. Det oplyses ikke offentligt af simpelthen strategiske årsager, men vil ikke kunne blive dækket for svig, fortsat grov uagtsomhed eller illoyale handlinger eller i øvrigt strafbare sanktioner. Til gengæld så omfatter skadesløsholdelsesordningen også den skat, man måtte kunne komme til at skulle betale som følge af en eventuel skadesløsholdelse. Forslaget, som udformes, vil indebære, at

bestyrelsen bemyndiges til selvsagt inden for de rammer, som generalforsamlingen måtte vedtage her at implementere, forvalte og administrere ordningen, herunder således at for at ordningen træder i kraft, skal der indgås aftaler mellem selskabet og de enkelte bestyrelses- og direktionsmedlemmer. Jeg kan måske for egen regning tilføje at sige Det her er ikke noget kun NKT gøre. Der er stort set i alle de noterede selskaber, som jeg har med at gøre. Er de her ordninger der, eller er de på vej. Og det er som sagt primært en refleksion af, at den udvikling der har været i markedet for at tegne de forsikringer, som man ellers anvender sig af. Efter denne gennemgang, så vil jeg høre om der er nogen der har spørgsmål eller kommentarer til det forslag? Det synes ikke at være tilfældet, kan jeg også med generalforsamlingens tiltræden konstatere, at bestyrelsen vedtager bestyrelsens forslag om ændring af vederlagspolitikken med henblik på at indføre skadesløsholdelsesordningen som fremlagt. Det synes at være tilfældet. Tak for det.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:28:08] Ja, men så kommer vi jo sådan relativt hurtigt igennem de sidste dagsordenspunkter, fordi vi nu frem med punkt 11 og derved eventuelt på dette punkt kan man ikke vedtage noget, men hvis der er andre forhold man ønsker at tage op, stil spørgsmål eller andet, så er muligheden der nu. Ja, det er der.

Kent Busk: [01:32:52] Kent Busk, til jer, der ikke lige kan huske navnet. Nu kom vi ikke så meget ind på for Photonics efter den meget korte benævnelse i starten, men der har været en ansøgning om salg eller hvad vi skal kalde det, som blev afvist. Og nu er der så en ansøgning om salg igen og med selvfølgelig forhåbning om at vi kan gennemføre salget. Men hvis ikke, hvad nu hvis den bliver afvist igen? Hvad er det så for nogle alternative strategiske udsigter, der er? For det er jo, som jeg forstår virksomheden, en virksomhed, der ville have rigtig godt af at blive styrket i en anden kontekst, er vi måske for små i markedet, og der sker rigtig meget. Så, hvad er de alternative strategiske udsigter for virksomheden, hvis det ikke lykkes at få salget igennem?

Christian Lundgren, Dirigent: [01:33:52] Nu er det ikke mig, der skal svare på det spørgsmål, men jeg vil bare lige sige, at der, som I alle ved, så er NKT et børsnoteret selskab, og derfor er der muligvis grænser, for jeg skal ikke styre, hvordan formanden svarer det. Der

kan være grænser for, i hvilket omfang man overhovedet kan besvare det pågældende spørgsmål, som jo selvsagt er helt relevant. Jens.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [01:34:29] Det er et super godt spørgsmål. Begrundelsen vi fik ved første afslag var, at man ikke kunne give os en begrundelse, fordi det var af hensynet til nationens sikkerhed, at den afgørelse var truffet. Så, vi kunne hverken få indsigt i processen, der gjorde man havde nået til den konklusion, eller hvorfor konklusionen var truffet. Og da det er den argumentation, der foreligger, så kan jeg simpelthen ikke sige noget som helst. Både fordi jeg ikke ved noget som helst, men også fordi det er nationens sikkerhed. Der tror jeg den skadesløsholdelsesforsikringen skal helst ikke gå i gang allerede nu, men meget relevant spørgsmål. Tak.

Christian Lundgren, Dirigent: [01:35:14] Ja, det er spooky. Det er fagre nye verden. Godt. Jeg beklager, at der ikke kunne komme mere ud af det. Jeg skal høre, er der andre der ønsker ordet? Det synes ikke at være tilfældet. Nu kigger jeg lige rundt en sidste gang. Jamen så vil jeg for mit vedkommende konstatere, at dagsordenen er udtømt. Jeg vil gerne takke for jeres deltagelse og ikke mindst de gode indlæg og spørgsmål der har været og i øvrigt også for god disciplin. Lad os kalde det. Jeg vil herefter give ordet til Jens for afsluttende bemærkninger.

Jens Due Olsen, Forperson for Bestyrelsen: [01:35:57] Tak Christian. Jeg vil også gerne sige tak for en rigtig god generalforsamling for en rigtig god dialog. Det har været spændende, og jeg synes, at mange af de ting vi har talt om på generalforsamlingen, faktisk er ting, der optager os også i bestyrelseslokalet og i diskussionen med ledelsen. Jeg siger nogle gange til mine kollegaer i bestyrelsen, at det er jo ikke fordi vi arbejder hverken mere eller mindre hårdt eller intelligent, end vi har gjort før, men man skal altid gøre sit bedste, og nogle gange så er de ting, man laver, der bliver man også begunstiget af en vis portion held. Og jeg synes, at de i øjeblikket er der, vi begunstiget af en god portion held. Jeg synes, vi har truffet de rigtige beslutninger historisk, men vi minder også om, at vi skal være ydmyge. Nogle gange går det godt, og nogle gange går det skidt, og vi er sådan set ikke hverken bedre eller dygtigere eller dårligere, end vi var for fem år siden, hvor det gik knap så godt. Så, det tror jeg værd at huske på også. Men det går som sagt rigtig godt, og vi synes, det er, det er sjovt for os der er kabel folk, og jeg tillader mig selv at sige, at jeg også er en kabel person. Et kabel er faktisk blevet

sexet nu, og man taler om overalt og det er det. Det er faktisk ret fedt. Så, tak for god dialog, så vil jeg gerne sige tak til vores kunder og samarbejdspartnere igen også alle vores andre interessenter, herunder også samfundet, som vi er en væsentlig del af. Og tak også til dem, der stod for det arrangement. Det var godt vi kunne få båret flere stole ind i lokalet. Jeg håber til næste år, der skal endnu flere stole ind i lokalet og tak til teknikere og tolke og selvfølgelig også tak til dig, Christian, for at lede os godt igennem. Tusind tak skal I have.