

FORMANDENS BERETNING

[Slide]

[Forside]

Kære aktionærer, endnu engang hjertelig velkommen.

[NKT-aktiens udvikling i 2016]

2016 har været et godt år for NKT-aktien. For helåret steg aktien med 40%, og inklusive udbyttebetalingen på DKK 4 sidste år blev afkastet 41%. I samme periode steg C20 CAP indekset med 2%. Hvis vi ser på perioden fra sidste års generalforsamling, som blev holdt den 31. marts 2016, til og med i går udgør stigningen 36% og 37%, inklusive sidste års udbyttebetaling. Det er for mig en klar indikation af, at I aktionærer tror på den rejse, som NKT er på. Desuden blev NKT-aktien i december 2016 optaget i Nasdaq Copenhagens C25 Large Cap index, som i løbet af 2017 vil erstatte det nuværende C20 index.

[2016 – en milepæl i historien om NKT]

2016 var en milepæl i vores historie. Vi fejrede 125-året for selve brandet NKT, som blev stiftet af Hans Peter Prior i 1891, og 110-året for etableringen af Nilfisk.

[Nilfisk og NKT: To markedsledende selskaber, klar til at stå alene]

Det var også året, hvor vi besluttede at splitte NKT Holding i to selvstændigt børsnoterede selskaber; Nilfisk og NKT, som begge er markedsledende i deres respektive industrier. Tidspunktet for denne beslutning er drevet af købet af ABB HV Cables, som vi annoncerede i september sidste år, og som blev gennemført 1. marts i år. Med dét køb bliver NKT Cables markedsledende inden for højspændingskabler til både jævn-og vekselstrøm og med et markant øget markedspotentiale. Og derved har vi nu to store selskaber, som er stærke nok til at stå alene som børsnoterede.

[Model for opsplnitning af NKT]

Vi mener, at en opsplnitning af NKT vil give grundlag for en fremtidig udnyttelse af selskabernes potentiale og dermed en værditilvækst. Samtidig vil begge selskaber have en klart defineret investeringsprofil, så investorer kan beslutte, hvad de vil investere i: Professionelt rengøringsudstyr i Nilfisk og energikabler samt fotonik i NKT. Målet, to selvstændige børsnoterede selskaber, er det samme, men selve modellen kan blive enten en opsplnitning af holding-selskabet eller en selvstændig børsnotering af Nilfisk, og det

forventes gennemført i løbet af 2. halvår 2017. Lad mig give jer lidt mere indblik i, hvordan vi ser perspektivet i de to selskaber fremadrettet:

[Stærkt strategisk rationale for køb af ABB HV Cables]

I september sidste år annoncerede vi købet af ABBs højspændingsforretning. Spekulationerne i et frasalg af NKT Cables har gennem årene været mange, og vi har hele tiden sagt, at vi ser os som bedste ejere af forretningen. Det gør vi fortsat og med den unikke mulighed for at integrere ABB HV Cables ind i vores eksisterende kabelforretning, har vi nu skabt en førende, global spiller inden for højspændingskabler til både veksel- og jævnstrøm.

Det sidste er en vigtig årsag til købet: ABB HV Cables har gennem en årrække været blandt de største og bedste inden for jævnstrøm – og det er en teknologi som vi nu får adgang til. Markedet for projekter baseret på jævnstrøms-højspændingskabler har et stort potentiale, både inden for den voksende havvindmølleindustri og den forestående udbygning af det europæiske netværk. Et eksempel på det sidste er f.eks. det kommende Südklink-projekt i Tyskland, hvor strømmen fra havvindmølleparker i Nordsøen skal transporteres til Midt- og Sydtykland, hvor forsyningen hidtil har været domineret af kernekraft og fossile brændstoffer.

Derudover har NKT nu nogle af markedets bedste produktionsfaciliteter i Karlskrona, Sverige og i Køln, Tyskland, og vi har en ganske betydelig ordrebog på offshore-projekter i de kommende to år på begge fabrikker. Endelig passer de to virksomheder organisatorisk godt sammen med en fælles nordisk og kulturel baggrund, som skal understøtte integrationen af vores nu i alt cirka 3.800 medarbejdere.

[Nilfisk: Robust og markedsledende]

Nilfisk har i en årrække været en ledende spiller inden for professionelt rengøringsudstyr og har arbejdet systematisk med at tilpasse produkter og segmenter til de eksisterende kunde- og markedsforhold. Nilfisk er aktiv i et globalt marked med attraktive indtjeningsmuligheder og med få store og mange mindre spillere. Blandt de få store er dels et privatejet tysk selskab og et børsnoteret selskab i USA, som det nu bliver muligt for investorer at sammenligne mere direkte med.

Det er stadig ambitionen, at Nilfisk skal tage en aktiv del i konsolideringen af det globale marked for rengøringsudstyr og skabe organisk vækst, og vækst via opkøb. For at sikre vækstambitionerne og have den rette leder til at stå i spidsen for Nilfisk som børsnoteret selskab, ansatte vi i februar 2017 Hans Henrik Lund som administrerende direktør. Han tiltræder senest i begyndelsen af august, så han kan tage aktiv del i processen omkring noteringen af Nilfisk.

Mandatet til at fortsætte arbejdet med opsplitningen af NKT Holding søger vi i dag under pkt. 9 på dagsordenen. I den sammenhæng beder vi også generalforsamlingen om tilslutning til, at vi allerede nu ændrer selskabsnavn fra NKT Holding til NKT.

--- kort pause ---

[Fokuserede forretningsstrategier]

For to år siden lancerede vi nye strategier i alle tre forretningsområder; EXCELLENCE 2020 i NKT Cables med fokus på forbedret indtjening og målrettet vækst, Accelerate i Nilfisk med fokus på vækst, og i NKT Photonics handler det om hurtigere at kommercialisere vores produkter. I 2016 har vi fortsat udrulningen af strategierne - med en justering i Nilfisk i august - og det har udmøntet sig i et tilfredsstillende finansielt resultat for året og i at vi fastholder de langsigtede mål for hver af forretningerne.

[Årsrapporter 2016]

Jeg vil nu præsentere de finansielle resultater. På grund af intentionen om at opsplitte NKT betragtes Nilfisk rent regnskabsteknisk som en ophørende aktivitet i NKT-regi. Derfor har Nilfisk i år som supplement udarbejdet sin egen årsrapport, som lever op til alle regnskabsmæssige krav for et børsnoteret selskab af denne størrelse. Jeg fremlægger nu først ganske kort de overordnede resultater for hele koncernen og derefter mere specifikt for hvert af forretningsområderne.

[NKT: Godt finansielt resultat]

Overordnet, var det finansielle resultat for 2016 tilfredsstillende for alle tre forretninger, og vores operationelle EBITDA-marginer blev lidt bedre end de forventninger, vi præciserede i 3. kvartal 2016. Den udvikling var i NKT Cables drevet af både vores Projects- og Products-forretninger, i NKT Photonics bidrog især Sensing & Energy segmentet til den positive udvikling, mens de primære faktorer i Nilfisk var højere omsætning og forbedret bruttomargin i både EMEA og Americas. Afkastmæssigt så vi også en forbedring i alle forretninger - på koncernniveau steg afkast af den investerede kapital til 11,7% fra 10,1% i 2015.

[Tilpasning af kapitalstruktur]

Samtidig med aflæggelse af årsrapport for 2015 lancerede vi et aktietilbagekøbsprogram for op til DKK 550 mio. med det formål at starte tilpasning af kapitalstrukturen til de langsigtede mål. Vi nåede at købe aktier tilbage for cirka DKK 310 mio., svarende til 3,57% af aktiekapitalen, inden programmet blev afviklet i september i forbindelse med købet af ABB HV Cables.

Disse aktier blev - sammen med udnyttelse af generalforsamlingens bemyndigelse til at udvide den nuværende aktiekapital med op til 9,99% - anvendt til delvist at finansiere købet af ABB HV Cables.

Kapitaludvidelsen fandt sted 5. oktober og indbragte EUR 184,8 mio. Udbuddet blev overtegnet flere gange af danske og internationale institutionelle investorer, hvilket vi tolker som et udtryk for stor tiltro til den rejse, NKT nu er på. Som følge af kapitaludvidelsen havde vi ved udgangen af 2016 et nettoindestående på EUR 68,4 mio.

Vi har i NKT en meget lang tradition for at udbetale udbytte til vores aktionærer. Såfremt kapitalstrukturen tillader det, er det vores hensigt at udlodde cirka 1/3 af årets resultat. Allerede i september meddelte vi dog, at på grund af den gældsætning NKT Cables' opkøb medfører, udbetales der ikke udbytte i år.

--- kort pause ---

[NKT Cables: Tilfredsstillende finansielt resultat]

NKT Cables leverede et tilfredsstillende resultat i 2016. Omsætningen faldt ganske vist til EUR 1,004 mio., hvilket var lavere end forventet i starten af året, men som forventet efter 3. kvartal. Den operationelle EBITDA-margin steg til 9,7%, og det var noget bedre end forventningen i starten af året og 0,4%-point bedre end de forventninger, vi præciserede i 3. kvartal. Den positive udvikling var drevet af både Projects og Products. I 2013 iværksatte vi effektiviseringsprogrammet DRIVE med det primære formål at få indtjeningen op – vi kan konstatere, at den rejse, som NKT Cables er på, fortsætter i positiv retning og mod målet om at nå et afkast af den investerede kapital på over 15% i 2020.

[NKT Cables' forretningsområder]

NKT Cables består af tre forretningsområder:

- Projektforretningen, som håndterer højspændingsoff- og onshore projekter,
- Products, som servicerer markedet for lav-og mellemspændingskabler såvel som installationskabler og endelig
- Services & Accessories, som udgør tilbehør og vores railway-aktiviteter i Europa.

[Verdens første, godkendte 640 kV DC højspændingskabel]

I Project-forretningen har vi i året fået tre nye offshore-ordrer, som fylder vores ordrebøger ind i 2018, som understøtter vores position som en solid og troværdig partner med innovative løsninger. Innovation tog vi i starten af april i år til et nyt niveau, hvor vi præsenterede verdens første 640 kV højspændingskabel godkendt til salg. I pressen blev det dømt til et 'monsterkabel', men det er snarere et spørgsmål om at være på forkant med udviklingen i den udvidelse, som den europæiske infrastruktur står over for de kommende 10-15 år.

[Første udbyder til at markedsføre af halogenfri-installationskabler i Sverige og vigtige rammeaftaler]
Inden for Products, var vi den første kabeludbyder i Sverige til at køre en omfattende oplysningskampagne om nye EU-regler for brandklassificering af halogenfri installationskabler – og til at introducere en hel ny serie af disse kabler. Og indenfor mellemspænding levede vi op til målet om at sikre en række vigtige rammeaftaler med kraftværker både i Nord- og Mellemeuropa.

[EXCELLENCE 2020 strategi: Fokusering af forretningen]

Vi har tidligere år talt en del om en utilfredsstillende udvikling i vores forretning i Kina. I 2016 solgte vi – i tråd med vores EXCELLENCE 2020 strategi – alle aktiviteter til en lokal udbyder af højteknologiske løsninger til elektrificerede jernbaner. Det var i de senere år blevet stadig sværere for os at drive en profitabel forretning i Kina. Med ringe udsigt til forbedring og det faktum, at aktiviteterne ikke længere var en del af vores kerneforretning, blev handlen gennemført i 4. kvartal.

Som endnu et led i at fokusere på kerneforretningen, solgte vi yderligere to enheder fra: 1) Automotive-forretningen i Tjekkiet, hvor vi producerede kabler til biler og 2) kabinet-forretningen i Tyskland.

[Segment-initiativer]

I løbet af året har vi eksekveret på en lang række andre initiativer i strategien, især har vi arbejdet med at vende udviklingen i vores højspændings-onshore segment, som en del af vores Projects forretning. Onshore-markedet i Europa er i disse år præget af overkapacitet med en række små- og mellemstore projekter, og kun få virkelig store kontrakter – og det gør det svært at opnå en tilstrækkelig god indtjening. I det kommende år fortsætter vi arbejdet med at vende udviklingen i det segment.

[Tværgående indsatsområder]

Vi har gennemført en række initiativer inden for de fire overordnede strategiske indsatsområder, som går på tværs af hele organisationen:

- 1) Pr. 1. januar i år har vi implementeret en ny og mere agil organisationsstruktur, som skal understøtte et øget kundefokus og gøre os i stand til bedre at udnytte en række synergier ved at øge samarbejdet på tværs af virksomheden,
- 2) Vi har styrket vores R&D funktion, og
- 3) Vi har taget vigtige skridt inden for digitalisering; ikke kun i form af at optimere vores interne systemer og processer, men også ud fra tankegangen om at vi vil være på forkant med at mere digitalisering og mulighederne i det forventes at drive udviklingen indenfor kabelbranchen i de kommende år.

[Køb af ABB HV Cables: Udvikling af Projects-forretningen]

Lad mig for en sidste gang vende tilbage til købet af ABB HV Cables, som i høj grad også er et vigtigt skridt i vores strategi om, at offshore-projektforretningen skal udvikles og vokse. Indtil købet af ABB HV Cables har Projects-forretningen udgjort cirka 1/3 af vores omsætning. Med integrationen forventer vi at den fremover vil udgøre lige godt halvdelen. Det giver større volatilitet, men også mulighed for højere indtjening.

[Stærk og komplet højspændings-produktportefølje]

Jeg har allerede nævnt en række grunde til, at NKT og ABB HV Cables er et stærkt strategisk match i forhold til at skabe en førende spiller i industrien, at have nogle af markedets bedste produktionsfaciliteter og at have en fælles nordisk og kulturel baggrund. Jeg vil gerne understrege yderligere to grunde til købet. For det første, at vi nu kan tilbyde kunderne en stærk og komplet produktportefølje. Hvor vi tidligere var stærke på løsninger baseret på vekselstrøm, kan vi nu tilbyde hele paletten indenfor både veksel- og jævnstrøm.

[Markante synergieffekter]

For det andet har vi identificeret en række synergi-effekter, som vil udgøre cirka EUR 30 mio. ved udgangen af 2018. Det drejer sig primært om forbedret udnyttelse af produktionsfaciliteterne i Karlskrona og Köln. Bl.a. har vi allerede nu igangsat en proces med det formål at opnå godkendelse af fabrikken i Köln til produktion af højspændingskabler baseret på jævnstrøms-teknologi.

[Nyt, avanceret kabeludlægningsskib]

Til at fuldende vores projekt setup har vi nu også modtaget det avancerede kabeludlægningsskib, som indgik i købet af ABB HV Cables. Det betyder for det første, at vi nu er én blandt meget få kabeludbydere med eget udlægningsskib og for det andet, at vi nu kan tilbyde vores kunder færdige løsninger; fra design over produktion, til installation og service, hvilket giver dem både øget fleksibilitet i projektet og lavere risiko i selve udførelsen.

[Rebranding af NKT Cables]

Købet af ABB HV Cables er en milepæl i udviklingen af vores selskab og starten på et nyt kapitel. Dels som en nu førende, global kabeludbyder og dels med udsigt til at videreføre den børsnotering, som NKT Holding har i dag. Derfor har vi besluttet, at det fremtidige navn for NKT Cables skal være NKT – med direkte linje til vores 125 årige historie og med en klar profil for fremtiden. Hele forretningen skifter navn og logo fra 2. maj 2017 og som et led i arbejdet med det nye brand har vi produceret en kort film, som jeg gerne vil dele med jer.

[Visning af film= 1:30 min.]

[NKT Photonics]

Også NKT Photonics leverede et tilfredsstillende resultat i 2016. Den organiske vækst på 7% blev drevet af Sensing & Energy-segmentet, som ligeledes drev den positive udvikling i EBITDA-marginen, der steg til 14,7%.

[NKT Photonics' forretningsområder]

NKT Photonics fremstiller og markedsfører produkter inden for

- 1) Imaging & Metrology, som er lasere, der gør det muligt at skabe billeder af meget små strukturer, f.eks. hudceller,
- 2) Sensing & Energy, som er lasere til brug i overvågnings- og måleudstyr, og
- 3) Material Processing, som er lasere der ultra-nøjagtigt kan skære i hårde materialer som f.eks. glas og metal.

[Strategi: Kommerciel skala]

De forretningsområder er også grundlaget for NKT Photonics' strategi om at nå kommerciel skala og dens fem hovedelementer er vist bag mig.

Sidste år på generalforsamlingsdagen annoncerede vi købet af det engelske selskab Fianium, en førende udbyder af fiber- og superkontinuum lasere. Opkøbet udgjorde både et strategisk match og et vigtigt skridt mod at blive en førende industriel leverandør og nå den skala, som jeg netop har talt om. Integrationen af Fianium er forløbet efter planen og er gennemført. Det betyder, at NKT Photonics nu dækker et større geografisk område og kan tilbyde kunderne et bredere produktsortiment og bedre service. Derudover har vi opnået en række synergier indenfor salg og produktion, og vi har styrket vores kompetencer inden for udvikling af industrielle løsninger. Vi har også integreret Lios Technology, selskabet som primært udgør Sensing & Energy-segmentet, så vi nu fremstår med ét navn – NKT Photonics – mod vores kunder.

[Vigtige samarbejder og rammeaftaler]

Endelig har vi indgået flere, vigtige rammeaftaler med store industrielle kunder og etableret samarbejde med partnere, som befinder sig højere i værdikæden, og som dermed kan give os adgang til nye markeder. Alt sammen markante skridt mod at nå den skala og volumen, som er afgørende for at NKT Photonics på sigt bliver en markant industriel spiller.

--- kort pause ---

[Nilfisk: Accelerate+]

Det, der primært skal drive udviklingen i Nilfisk, er vækst og det er omdrejningspunktet for Accelerate strategien, som blev lanceret i foråret 2015. Herunder introducerede vi et Commercial Excellence program med det formål at øge markedsandelen og vi foretog markante investeringer i salgs- og serviceledet. Vi tror fortsat på, at det er det rigtige at gøre, men i august 2016 måtte vi sande, at væksten ikke viste sig så hurtigt som antaget.

[Accelerate+: Ny organisationsstruktur og besparelsesprogram]

Derfor introducerede vi en ny organisationsstruktur og forretningsmodel, som er mere enkel og som er baseret på:

- 1) Kundefokus: at den reflekterer den måde Nilfisk segmenterer markedet og kunderne på
- 2) Klart defineret ansvar: både af roller og det finansielle ansvar
- 3) Enkelhed: En såkaldt lean struktur, hvor så meget kompleksitet som muligt er taget ud
- 4) Hurtighed og tilpasningsevne: som handler om at agere hurtigt på ændrede krav og træffe hurtige beslutninger

Den ændrede struktur var fuldt implementeret ved udgangen af 2016.

Samtidig så vi potentiale for en række besparelser inden for blandt andet indkøb, produktion og generel reduktion af kompleksitet. Vi forventer, at omkostningsbesparelserne vil have en EBITDA effekt på EUR 35 mio. i 2019.

[Ny administrerende direktør i Nilfisk]

Som tidligere nævnt har vi udpeget Hans Henrik Lund til ny administrerende direktør i Nilfisk og han tiltræder i begyndelsen af august. Han har de seneste 25 år haft flere ledelsesposter i globale selskaber. Han har været ti år hos Danfoss i forretningsområdet for varmeautomatik og efterfølgende i ti år ledet Jabra og Nokia Gear, som er førende producenter af mobiltilbehør. Pt. er Hans Henrik administrerende direktør i det finske selskab Helvar. Bestyrelsen er overbevist om, at vi med Hans Henrik har den rette profil til at lede Nilfisk som børsnoteret selskab.

Samtidig vil jeg gerne takke Lars Gjødsbøl for at have sagt ja til at varetage stillingen som fungerende administrerende direktør i den mellemliggende periode. Med Lars' mangeårige erfaring hos Nilfisk er selskabet i trygge hænder.

[Markedets bredeste produktportefølje]

Nilfisk har markedets bredeste produktportefølje inden for gulvbehandlingsmaskiner, støvsugere, højtryksrensere og udendørsmaskiner, som kan feje, slå græs, rydde sne, osv. Cirka 90% af omsætningen kommer fra det professionelle segment, mens cirka 10% kommer fra salg til private.

[34 innovative produktlanceringer]

Nilfisk anvender fortsat omkring 3% af sin omsætning på udvikling af nye produkter og i 2016 lancerede vi 34. Lad mig fremhæve et par stykker. SC250 gulvmaskinen, som netop har vundet en pris for sit design. Med sin relativt lille størrelse anvendes den typisk på caféer, restauranter og butikker og henvender sig til en ny gruppe af brugere, som ellers ville gøre rent manuelt. MH serien er en ny generation af højtryksrensere til professionelle. De har et lavt energiforbrug og anvender både koldt og varmt vand, som betyder at man kan fjerne mange flere former for skidt, end hvis maskinen kun bruger vand med én temperatur.

[Horizon-programmet]

Den største lancering i 2016 var dog Horizon, en serie af intelligente, teknologisk avancerede og automatiserede rengøringsløsninger. Essensen af Horizon er, at hvor en række rengøringsmaskiner i dag betjenes manuelt, kan maskinerne i denne serie betjenes både manuelt og via automatik. Det er et afgørende skridt ind i den digitale verden, og den første maskine kommer på markedet i udvalgte lande i senere i 2017. Vi har en film, som viser, hvad den første Horizon-maskine kan. Den kommer her:

[visning af film= 1 min.]

[Nilfisk: Vækst drev finansiel udvikling]

Jeg afslutter gennemgangen af året i forretningerne med resultaterne i Nilfisk. Med et stærkt 4. kvartal leverede Nilfisk 3% organisk vækst i 2016, hvilket var som forventet, og realiserede for første gang en omsætning over EUR 1 mia. , helt nøjagtigt EUR 1.059 mio. Væksten var drevet af en positiv udvikling i EMEA og Americas, som også havde effekt på EBITDA-marginen før særlige poster, der steg til 11%. Det resultat var i den øvre ende af den oprindelige udmelding og væsentlig højere end den justerede udmelding senere på året. Også afkastet af investeret kapital steg til 14,6% på vej mod det langsigtede mål om 18-19%.

--- kort pause ---

[Bestyrelsens arbejde]

NKTs ledelsesmodel er relativ unik og vi mener fortsat, at den bringer værdi. Som vist bag mig har vi ret mange møder gennem året, dels i bestyrelsen, men i særdeleshed også i selskaberne, hvor vi har et tæt og aktivt samarbejde med ledelserne og fællesfunktionerne i holding-selskabet.

[Bestyrelsens årlige selvevaluering]

Samtidig vurderer vi, at vi har en fagligt velkvalificeret og godt sammensat bestyrelse med plads til diskussion. Dette kommer også til udtryk i den selvevaluering vi årligt gennemfører i bestyrelsen og som i år er foretaget af næstformand Rene Svendsen-Tune. Her vurderer vi desuden, at vi har et stærkt internt samarbejde og at vi har formået at fastholde en god balance mellem netop at supportere den operationelle forretning og at træffe og gennemføre vigtige strategiske beslutninger.

[Genvalg af den generalforsamlingsvalgte bestyrelse]

Det betyder også, at alle generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer genopstiller. Personligt sætter jeg stor pris på samarbejdet og på at I alle vil tage del i endnu et spændende kapitel af vores historie og gennemførelse af splittet af NKT Holding. Valg af bestyrelsesmedlemmer er punkt 7 på dagsordenen.

[Uændret vederlag]

Igen i år indstiller vi til generalforsamlingen et vederlag, som har været uændret siden 2015 og som afspejler den ledelsesmodel, vi har.

[Forventet vederlags-struktur efter opsplitting af NKT Holding]

Efter opsplittningen af NKT Holding er det ikke intentionen at foretage markante ændringer i bestyrelserne for henholdsvis NKT og Nilfisk. Det er dog vores intention at revidere vederlagsstrukturen og aflønne de to bestyrelser separat. Den forventede struktur og vederlagsstørrelserne er vist på skærmen.

--- kort pause ---

[Tak til medarbejdere]

NKT-koncernens cirka 9.000 medarbejdere overalt i verden har også i år gjort en prisværdig indsats for at vores produkter og løsninger bliver kundernes foretrukne valg. Det tilfredsstillende finansielle resultat er i høj grad også deres fortjeneste. På vegne af hele bestyrelsen vil jeg gerne takke for deres fortsatte engagement i, at det går vores forretninger godt og i det store arbejde med forberedelserne til den nye struktur med to børsnoterede selskaber.

[Forventninger til 2017]

Selvom hele vores struktur er under forandring, har vi stadig ambitiøse forventninger til de finansielle resultater i 2017. Som tidligere forklaret gør vi allerede nu klar til et split af holding-selskabet og derfor er vores forventninger opdelt pr. selskab. Som vi informerede den 11. april i år forventer vi, at NKT Cables, inklusive ABB HV Cables, leverer en omsætning på cirka EUR 1,4 mia. og operationel EBITDA på cirka EUR 140 mio. Uændret fra det vi oplyste i årsrapporten 2016, forventer NKT Photonics organisk vækst på cirka 10% og operationel EBITDA-margin i niveauet 15%. Nilfisk forventes at levere organisk vækst på 2-4% og EBITDA-margin før særlige poster på 11,0-11,5%.

[Agendaen for 2017 og forventet forløb for opsplnitning af NKT Holding]

2016 var et travlt år og en milepæl i vores historie. Jeg forventer, at det samme vil være tilfældet i 2017. Vi skal holde Nilfisk på vækstsporet og vi skal sikre en succesrig integration af ABB HV Cables. Sidst, men ikke mindst, skal vi afslutte arbejdet med en opsplnitning af NKT Holding i to selvstændigt børsnoterede selskaber. En foreløbig tidslinje for dét er vist på skærmen – og hvis alt går efter planen vil vi ses igen til efteråret for at gennemføre dette historiske skridt i vores foreløbig 125-årige levetid.

Tak.