



Referat fra ordinær generalforsamling 19. marts 2015

År 2015, den 19. marts kl. 10.00 afholdtes ordinær generalforsamling i GN Store Nord på Radisson Blu Falconer Center, Falkoner Allé 9, 2000 Frederiksberg, med følgende dagsorden:

- a) Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne år.
- b) Forelæggelse af revideret årsrapport til godkendelse og meddelelse af decharge til bestyrelse og direktion
- c) Beslutning om anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport.
- d) Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende regnskabsår.
- e) Valg af medlemmer til bestyrelsen.
- f) Valg af én statsautoriseret revisor for tiden indtil næste ordinære generalforsamling.
- g) Forslag fra bestyrelsen og aktionærer.
 - g.1.1 Bestyrelsens forslag om at bemyndige bestyrelsen til at erhverve egne aktier.
 - g.1.2 Bestyrelsens forslag om nedsættelse af aktiekapitalen ved annullering af egne aktier.
 - g.1.3 Bestyrelsens forslag om fornyelse af bemyndigelsen til forhøjelse af aktiekapitalen, jf. vedtægternes pkt. 5.
 - g.2 Forslag fra aktionærer.
- h) Eventuelt.



"Så er klokken blevet 10.

Som mange af jer ved, så er mit navn Per Wold-Olsen, og jeg er bestyrelsesformand i GN Store Nord. Jeg snakker norsk, som tidligere år skal jeg ikke gøre noget forsøg på at tale dansk, men jeg skal forsøge at tale så langsomt og tydeligt, som jeg bare kan.

Velkommen til alle sammen til årets generalforsamling. Der er faktisk 335 aktionærer, som har meldt sig til at være til stede her i salen i dag. Velkommen til alle jer, som er mødt frem, men også hjerteligt velkommen til alle jer, som lytter med via vores direkte webcast på GN's hjemmeside, gn.com. Generalforsamlingen bliver også simultanoversat til engelsk, og det er muligt at høre den engelske oversættelse også her i salen via et headset, hvis nogen skulle have brug for det. For dem af jer, som bruger høreapparat, så er det muligt at bruge teleslynge i denne sal.

Indledningsvis har jeg lyst til at gøre det samme i år, som jeg har gjort tidligere år, jeg vil gerne introducere jer for de vigtigste personer i GN Store Nord. Jeg vil starte med direktionen. Vor nye direktør i GN ReSound, Anders Hedegaard, som rejser sig op dér, Anders Boyer, som er finansdirektør både i GN ReSound og GN Store Nord. Tom Zachariassen, som ikke er til stede, men som er finansdirektør i Netcom, og sidst men ikke mindst Niels Svenningsen, som er vor afgående direktør i Netcom. Vi har netop annonceret, at Niels ønsker at trække sig af personlige grunde. Jeg vil gerne benytte anledningen til at sige, at vi er jo færdige med første år af vores 3-årige strategiplan. Niels har været leder i løbet af det år, og han har leveret fremragende resultater for GN Netcom, som jeg vil komme ind på senere. Så jeg vil gerne benytte anledningen til at sige tak Niels for job well done.

I den forbindelse har I sikkert registreret, at René Svendsen-Tune er vores nye direktør i GN Netcom. René har mere end 20 års ledelseserfaring fra teknologisektoren, og han kommer fra en stilling som direktør og medlem af direktionen i Nokia Networks. Han havde ansvaret for Europa og for Latinamerika. René har jo betydelig forståelse og indsigt i GN Store Nord i og med, at han har været bestyrelsesmedlem siden 2007.

Vi har selvsagt gjort en global search efter en ny chef for GN Store Nord i forbindelse med, at Niels ønskede at træde tilbage. René blev valgt, han var bedre end nogen, vi kunne finde via vor globale search. Når han er blevet administrerende direktør, er han selvsagt med umiddelbar virkning trådt ud af GN's bestyrelse.

Når det gælder bestyrelsen, så vil jeg gerne introducere bestyrelsen også i år og takke dem for dedikation, engagement og arbejdsindsats i året, som er gået, og hvad vi har brugt af tid også, vil jeg komme tilbage til senere. Men jeg vil gerne introducere vores viceformand, Bill Hoover, Hélène Barnekow, Carsten Krogsgaard Thomsen, Wolfgang Reim, René Tune-Svendsen og de medarbejdervalgte repræsentanter Nikolai Bisgaard, Leo Larsen og Morten Andersen. Jeg synes, de alle, både ledelse og bestyrelse fortjener en tak.



(Bifald)

Med dette sagt som en uformel introduktion gav Per Wold-Olsen ordet videre til dirigenten, advokat Søren Jenstrup.

Dirigenten, advokat Søren Jenstrup, takkede for valget og skulle, som alle vidste, indlede med at konstatere generalforsamlingens lovlige indvarsling. Men i år ville han inden da fremkomme med den oplysning, at man, så langt han kunne huske tilbage, aldrig havde haft så stor en andel af selskabets aktiekapital repræsenteret på en generalforsamling. Når man regulerede for egenbeholdningen, var det således, at der i dag var 46,2 % af den samlede aktiekapital i selskabet repræsenteret på generalforsamlingen, og det syntes han var værd at nævne særligt.

Selskabets ordinære generalforsamling skulle efter vedtægternes pkt. 9 afholdes hvert år i Region Hovedstaden i marts eller april måned. Datoen for generalforsamlingen og den sidste frist for fremsættelse af forslag til behandling på generalforsamlingen – den sidste frist var i år den 4. februar – var, sådan som det var bestemt i vedtægternes pkt. 9.4, offentliggjort ved børsmeddelelse og på selskabets hjemmeside senest 8 uger før afholdelsen af generalforsamlingen i dag. I dette tilfælde blev det meddelt i selskabets finanskalender 2015, således som den blev offentliggjort sidste år med Q3-rapporten, hvor det stod på s.10.

Generalforsamlingen skulle endvidere indkaldes efter af bestyrelsen med et varsel på højst 5 uger og mindst 3 uger via Erhvervsstyrelsens edb-informationssystem med samtidig offentliggørelse på selskabets hjemmeside, www.gn.com, og så også ved meddelelse til medarbejderne på selskabets Intranet. Endvidere skulle indkaldelsen ske ved e-mail til enhver noteret aktionær, som ved angivelse af sin e-mailadresse havde bedt om det og ved almindeligt brev til de navnenoterede aktionærer, som havde fremsat en særlig begæring om at blive indkaldt på den måde.

Generalforsamlingen i dag var – ud over forvarslingen i Finanskalenderen den 25. februar i år – blevet indkaldt således som netop beskrevet og i øvrigt også ved en fondsbørsmeddelelse af s.d. Dirigenten havde kontrolleret, at indkaldelsen tilfredsstillede de indholdskrav, der fremgik af vedtægternes pkt. 11.2, og var blevet oplyst om, at man den 25. februar havde sendt materialet til de noterede aktionærer, der havde bedt om det.

Sammen med indkaldelsen var udsendt dagsordenen med bestyrelsens fuldstændige forslag, hvorimod den reviderede årsrapport for 2014 kun var udsendt til aktionærer, som havde fremsat særlig begæring om dette. Indkaldelsen, dagsordenen og den fulde årsrapport havde været tilgængelig på selskabets hjemmeside.

Dirigenten oplyste afslutningsvis, at dagsordenen og det øvrige materiale, herunder oplysninger om stemme- og kapitalforhold, og om de formularer, som skulle anvendes ved evt. stemmeafgivning og stemmeafgivning ved



fuldmagt, i overensstemmelse med vedtægternes pkt. 11.3, havde været fremlagt og været tilgængelige på hjemmesiden fra indkaldelsestidspunktet og dermed også de 3 uger, som var krævet efter lovgivningen.

Endelig havde dirigenten konstateret, at den reviderede årsrapport i original og underskrevet var fremlagt på generalforsamlingen i dag, hvilket fremgik som krav af selskabslovens § 88, stk. 2, og selskabets generalforsamlingsvalgte revision var også til stede, således som det var foreskrevet i selskabslovens § 103, stk. 4.

Sammenfattende kunne dirigenten hermed konstatere, at generalforsamlingen var indkaldt inden for de i vedtægterne foreskrevne frister og på den foreskrevne måde, samt at alle de øvrige formalia for indkaldelse og gennemførelse af generalforsamlingen var iagttaget.

Det var således dirigentens opfattelse, at generalforsamlingen var lovligt indvarslet. Det var således nu, man evt. skulle fremsætte et modsat synspunkt. Da der ikke var nogen, der gjorde dette, ville dirigenten derfor med generalforsamlingens tilslutning konstatere, at generalforsamlingen i dag var lovligt indvarslet.

For så vidt angik beslutningsdygtigheden, gjorde dirigenten som vanligt opmærksom på, at der ikke i dette selskab var et krav om et særligt quorum, altså et særligt fremmøde for at kunne træffe beslutninger. Alle punkter på dagsordenen i dag kunne resolveres med almindelig simpel stemmeflerhed på nær forslaget om kapitalnedsættelse, det kom senere under g.1.2, og forslaget under g.1.3 til en lille vedtægtsændring, der havde at gøre med en bemyndigelse til evt. at udvide kapitalen. De to forslag krævede kvalificeret majoritet, men det ville man tage under punkterne.

Hvis der ikke var yderligere bemærkninger til spørgsmålet om beslutningsdygtighed, ville dirigenten erklære, at man også var beslutningsdygtig, naturligvis inden for rammerne af den udsendte dagsorden, vedtægterne og selskabslovgivningen.

Dagsordenen for den ordinære generalforsamling var i overensstemmelse med vedtægternes pkt. 12.2, og omfattede bestyrelsens beretning, forelæggelse af den reviderede årsrapport og meddelelse af decharge, forslag om anvendelse af overskud, forslag til bestyrelsens vederlag for det indeværende regnskabsår, valg af medlemmer til bestyrelsen, valg af én statsautoriseret revisor, 3 forslag fra bestyrelsen og så til sidst eventuelt.

I overensstemmelse med, hvad der efterhånden var fast og helt sædvanlig praksis her ved de ordinære generalforsamlinger, ville dirigenten foreslå, at man satte dagsordenspunkterne a), b) og c) til behandling under ét. Hvis det var således, at man tilsluttede sig dette forslag ville dirigenten herefter give ordet tilbage til selskabets formand, Per Wold-Olsen til forelæggelse af den mundtlige beretning. Dirigenten konstaterede, at det gjorde man:



"Mange tak til vores dirigent.

Kære aktionærer, jeg skal nu give beretningen om selskabets udvikling i 2014. Jeg har lyst til at begynde dagens beretning med at minde jer om, hvor jeg afsluttede beretningen sidste år. Dengang kunne vi glæde os som aktionærer over at være verdens bedste virksomhed til at skabe værdi i MedTech-sektoren globalt set i perioden 2009-2013.

Jeg vil starte her, fordi i løbet af året 2014 så kom den nye rapport ud, og den nyeste rapport viser, at vor virksomhed også var den mest værdiskabende virksomhed i Norden baseret på drift på tværs af alle brancher i perioden 2009-2014.

Nu er der mange af jer, som tænker, det er vel så godt, men der skete ikke så meget i 2014. Jeg giver jer ret. Vi er fortsat med at skabe stærke resultater for forretningen, men det er ikke blevet reflekteret i aktiekursen i 2014. Men når jeg siger det, så vil jeg også gerne minde forsamlingen om, at så langt i år så har vi faktisk, hvis vi havde sat det sidste datopunkt fra slutningen af dagen i går, kunnet se en kurs på 154,5 med en 15%'s øgning. Vi styrer ikke aktiekursen, det eneste, vi kan gøre, det er at forsøge at arbejde så professionelt som overhovedet muligt og levere så gode resultater som overhovedet muligt. Det mener jeg med respekt at melde, at vi har gjort også i 2014.

Det, jeg vil gøre nu, det er at opdatere jer på den strategi, som vi annoncerede i 2013 for tidsperioden 2014-2016. Efter det vil jeg gennemgå den finansielle udvikling i 2014, og så vil jeg afslutte med at sige lidt om den nærmeste fremtid for GN.

Vi annoncerede, hvad jeg vil kalde "varemærker" for 2014-2016, INNOVATION & VÆKST. Når vi valgte dette, så gjorde vi det, fordi strategien for disse 3 år den er baseret på vores fundamentale formel for succes så langt, og hvordan vi skal videreudvikle denne formel. For der er forandringer, og det er én stor forandring. Vi vil drive vedvarende og profitabel vækst gennem innovativ produktudvikling og kommercialisering, som I ser illustreret her. Vi vil sætte yderligere fokus på disse 2 områder i denne periode.

Det, som er nyt, det er, at omstruktureringsprogrammerne er afsluttet, og derfor kan vi overføre endnu flere ressourcer og kapital til produktudvikling og kommercialisering.

Lad mig bare starte med at sige, at når omstruktureringsprogrammerne er bag os, så skal vi fortsat have et meget stærkt fokus på øget produktivitet, og øget produktivitet vil altid være en del af det nye GN. Lad os nu se, hvordan vi har eksekveret på dette i 2014.

Jeg vil sige, vi har et utrætteligt eller et nådesløst fokus på innovation, og med øget kapacitet så har vi lanceret adskillige banebrydende produkter i begge forretninger i løbet af året 2014, som jeg vil komme ind på i løbet af min præsentation.



Men jeg må sige, initialt i 2014 så lancerede vi verdens første Made for iPhone høreapparat. Vi lancerede ReSound LiNX, som har direkte streaming af lyd fra en iPhone eller en iPad til høreapparatet, uden at du behøver at have en enhed eller noget hængende rundt om halsen. Alt du behøver er at bruge din iPhone og få streamet lyden direkte til dit høreapparat. Det er der ingen andre i denne verden, som kan klare at producere i dag og sælge til kunderne på markedet. Dette er vi stolte af. Vi kalder ReSound LiNX vores 3. generation baseret på den trådløse teknologi 2,4 GHz teknologi. Denne introduktion førte faktisk til en brugerinteresse langt ud over, hvad vi nogen sinde har set tidligere inden for dette marked.

Som I kan se på denne slide bagved, det var ikke kun her i Danmark, at vi skabte overskrifter, men også i store udenlandske globale tidsskrifter og aviser som New York Times, amerikanske tv-stationer som CBS og Fox News bragte historier om ReSound LiNX, verdens første Made for iPhone høreapparat og den positive nytte, dette har for brugere. Jeg har lyst til at sige, at dette er egentlig en flot anerkendelse af vores ledende og unikke teknologi og et stort kompliment til vore forskere.

Her har I vores nye Super Power høreapparat til dem, som er svært hørehæmmede. Dette segment er et ganske stort segment globalt, hvor vi som ReSound tidligere ikke har haft anledning til at konkurrere, fordi vi simpelt hen ikke har haft gode produkttilbud inden for dette segment. Med ReSound ENZO så giver vi disse brugere – min påstand – det bedste høreapparat, som penge i dag kan købe. ENZO har selvsagt direkte streaming fra høreapparater til din iPhone, så du behøver fortsat ikke noget hængende rundt om halsen. Med dette så vil vi være ledende, og jeg tror, det sætter agendaen i dette vigtige segment.

De af jer aktionærer, som følger os vældig nøje, ved, at akkurat i disse dage, så er det en glæde for os at sige, at nu er vi klar med 4. generation af 2,4 GHz teknologien, som er en videreførelse af Made for iPhone høreapparater. Og der kan jeg bare sige, at til dags dato så er der ingen konkurrent, som endnu har klaret at bringe 2,4 GHz baseret teknologi på markedet i dette segment.

Det, som er godt ved vores nye 4. generation, det er, at den gengiver den naturlige hørelse på et nyt niveau. Den forstærker brugerens lokaliseringsevne, og den styrker den rumlige sans. I disse dage lancerer vi LiNX² i alle primære formfaktorer.

I Netcom-divisionen har vi for første gang lavet en bred global undersøgelse med hensyn til, hvad er det egentlig, nogle af brugerne trænger til, hvad er det, de vil have, før vi udviklede og lancerede et nyt produkt. Som en følge af den proces så har vi nu lanceret, hvad vi kalder Jabra Evolve-serien. Det, som er unikt med denne produktserie, det er, at vi løser mange af de udfordringer og behov, som kontorbrugere oplever. Jabra Evolve skaber en personlig koncentrationszone, hvis jeg kan sige det på den måde, for medarbejdere, som arbejder i åbne kontormiljøer, og det ved vi, der bliver



flere og flere åbne kontormiljøer rundt omkring i verden, og der kan man vældig tit blive forstyrret af meget støj. Jabra Evolve er nemt, det er intuitivt, det har appellerende funktioner, som gør det nemmere og mere attraktivt for brugerne at anvende et headset i kontormiljøer.

Her ser I endnu et nyt innovativt produkt fra Netcom – Jabra Sport Pulse Wireless. Det er verdens første trådløse headset, som har integreret pulsmåling. Det vil sige, at for dem, der ønsker at være aktive og træne fysisk, som vældig ofte bruger sådan et bånd omkring brystet til at måle pulsfrekvens, nu kan de kaste det her bælte, de behøver ikke bruge det mere, for vi klarer at måle pulsfrekvensen i øret. Så vi måler puls, vi giver selvsagt høj kvalitet musik, vi giver feedback også, hvis du ønsker det, via en tilhørende app, Jabra Sport Life. Det var et eksempel på 4 nye, hvad vi vil påstå er attraktive innovative produkter.

Over året har der været en signifikant fokusering på at forbedre vores evne til at kommercialisere disse produkter effektivt og professionelt. I vores LiNX-markedsføring så engagerede vi os aktivt i at vise produkterne frem for verden på en måde, som tidligere ikke er sket inden for høreapparatsegmentet. Vi fik en usædvanligt stærk medieeksponering. Og endnu vigtigere var det, at dette initiativ, denne medieeksponering førte til direkte efterspørgsel, bl.a. fra eksisterende høreapparatbrugere og potentielt nye høreapparatbrugere, for også at forstå og have interesse for vores nye produkter. Det er aldrig sket før, så langt vi ved, i dette segment. Det har ikke været sædvane, at folk har efterspurgt et høreapparat. Meget af dette skyldes også takket være vort samarbejde med Apple, som I alle ved er en unik professionel ikke bare teknologisk virksomhed, men en virksomhed, som ved, hvordan man skal kommercialisere nye produkter.

I Netcom har vi styrket vores salgsorganisation i USA, verdens største og vigtigste marked, hvor vi mener, at vi skal kunne blive større, og globalt er vi nu blevet nummer ét inden for det vigtige område, Unified Communications, som jeg har talt meget om de sidste år. Vi har åbnet en online-butik på jabra.com, hvor kunderne nu kan købe Jabra produkter direkte fra vores hjemmeside. Vi har også på Netcom-siden fokuseret med flere ressourcer på globale storkunder, for det er jo selvsagt nogle af disse storkunder, der placerer store ordrer, hver gang de bestemmer sig for også at købe headsets.

Som jeg sagde indledningsvis, så er det slut på omstrukturering, men jeg sagde også, at vi fortsætter med fast fokus på øget produktivitet og effektivitetsforbedringer. Igen i år, som I ser her, så har vi forbedret vores bruttomargin i begge forretninger. Desuden har vi identificeret nye områder, hvor vi kan blive endnu mere produktive i årene fremover.

Et af de meget specifikke initiativer i 2014 var at opgradere vores patentfunktion. Hvis du vil være en innovationsdrevet virksomhed, så er du helt afhængigt af dine patenter og en stærk patentportefølje. Mange af jer har måske set, at patenter for os her i Danmark kom i et overraskende søgelys i løbet af 2014, da en konkurrent, og I ved godt hvem, forsøgte at



pålægge et forbud mod salg af visse af vores produkter her på det danske marked. Konkurrenten endte op med ikke at få medhold i deres søgsmål. Men det belyser nok en gang, at en stærk god patentportefølje er utroligt vigtig for GN videre fremover.

Vi har også fortalt, at i løbet af året så evaluerede vi også en opkøbsmulighed, men vi fandt prisen for høj, vi troede ikke, vi kunne skabe værdi for jer, vores aktionærer, så vi valgte ikke at gøre det.

Som jeg har sagt flere år, vores HR-funktion er utroligt vigtig. Det er ikke en historisk set stærk funktion i GN-organisationen, og vi arbejder bevidst og fokuseret på at styrke denne funktion for fremtiden, for vi mener, at vores medarbejdere og vores organisation er vores stærkeste og bedste asset i vor evne til at skabe aktionærværdi. Så så langt har jeg i dag fortalt jer, hvad vi har gjort, hvad vi har fokuseret på i dette første år af denne 3 års periode. Det, jeg vil gøre nu, det er også specifikt at gå igennem den finansielle udvikling og resultaterne i året 2014.

ReSound leverede en organisk vækst på 8% og en EBITA på næsten 900 mio. kr. Må jeg minde om, at markedsvæksten kun var på 4%. Disse resultater er flot i overensstemmelse med vores egen målsætning for 2014. Netcom leverede 11% omsætningsvækst, en EBITA på over 500 mio. kr. – også i tråd med vores målsætning for året. For at sætte tingene endnu mere i perspektiv: Med en omsætningsbase for GN Store Nord i 2010 på ca. 5,1 mia. kr. så afsluttede vi 2014 med en totalomsætning på over 7,3 mia. kr. Og lige så vigtigt eller måske endnu mere vigtigt, taget i betragtning af hvor vi kom fra som virksomhed, så fra kun at tjene under 500 mio. kr. i 2010 – og kan jeg minde jer om, at i 2008, så tjente man faktisk ikke penge i dette firma – så tjente vi i 2014 1,3 mia. kr. plus.

Dette er resultater, som taler for sig selv. Vi opnåede resultaterne takket være solid organisk vækst gennem hele året i Resound drevet af denne LiNX-familie, og ReSound endte med en omsætning på ca. 4,5 mia. kr., som overgik vores mål for året. Som jeg sagde, 8% organisk vækst i et marked, som kun voksede med omkring 4%, en EBITA på 900 mio. kr. med en margin på linje med de bedste i industrien, det er, hvad vi sagde for mange år siden, det er dér, vi ønsker at være, og vi klarede at komme derhen og levere.

GN ReSound vandt markedsandele på flere vigtige markeder i 2014, og lad mig først nævne 2:

I USA har du et segment, som det amerikanske samfund er vældig stolt af, det er Veterans Affairs, det er dem, som har været i krigen, og det er dem, der har deres forsikring gennem VA-systemet. Dette marked er faktisk så stort, at det udgør 20% ca. af det totale USA-marked. I fjerde kvartal 2014 opnåede ReSound en markedsandel på mere end 12% i dette segment, og det er den højeste markedsandel, vi nogen sinde har haft i Veterans Affairs in the US.



Vi har taget Tyskland og Frankrig op, for det ved alle, at det har været et problembarn eller 2 problembørn for ReSound i mange år. Derfor så glæder jeg mig over at kunne fortælle jer som aktionærer, at i 2014 havde vi over 10% vækst i Frankrig og over 50% vækst i Tyskland. Vi har fortsat et stort job at gøre i Tyskland, for vi er vældig små, men for mig så signalerer dette, at nu er vi også på ret vej i Frankrig og i Tyskland.

Måske er der mange af jer her i salen, som ikke har hørt om Costco, Costco i USA. Jeg spurgte i Ballerup om, hvad det danske sammenligningsgrundlag for Costco var, og der var nogle, som sagde måske varehuset Metro, som var i Danmark, som mange af jer kender, bare meget, meget større, for Costco de har faktisk over 5 mio. mennesker som kunder eller medlemmer. Hvis du er medlem i Costco, så kan du købe alle varer til en meget fordelagtig pris hos denne mega succesrige grossistforhandler. Denne mega succesrige grossistforhandler har også bestemt sig for, at den skal kunne tilbyde sine kunder høreapparater, og Costco er den hurtigst voksende forhandler af høreapparater på det amerikanske marked. Vi har også i 2014 et meget stærkt partnerskab med Costco.

På trods af øget konkurrence fra nogle af vore konkurrenter, så forblev vi den største leverandør til Costco i 2014, og tidligere i år kunne vi meddele, at vort partnerskab med Costco er yderligere forstærket, da Costco valgte ReSound som leverandør til deres vigtige varemærke, hvad de kalder Kirkland Signature. Og dette varemærke forventes at blive deres bedst sælgende høreapparat over tid.

I 2014 har GN Netcom leveret sit bedste finansielle resultat nogen sinde, 11% organisk vækst drevet af hele 39% organisk omsætningsvækst i det vigtige UC, Unified Communications segment. Omsætningen på omkring 2,9 mia. kr. var 1,1 mia. kr. mere end den omsætning, vi havde i 2009. Og en EBITA på over 500 mio. kr. var en forbedring på hele 10% i forhold til 2013 og bedre end vor målsætning.

Som jeg indikerede, vores vækstdrivere er Unified Communications og headsets for Unified Communications. Vi har faktisk styrket vores allerede stærke position i dette segment, vi har overhalet vores nærmeste konkurrent, og vi er nu nr. 1 i verden på at udbyde UC headsets. Flere store kontrakter blev vundet, deriblandt kunne vi skrive under på den største kontrakt i GN Netcoms historie, og vi har gjort en enkelt kontrakt, som potentielt kan give os 200.000 headsets i salg over tid.

Markedsudsigterne for Unified Communications mener vi fortsat er positive. Der ventes en total udvikling i markedet for kontorer og kontaktcentre, det vi kalder CC&O-markedet, med en vækst på mellem 11-13% både i 2015 og i 2016, først og fremmest drevet af UC.

Jeg vil driste mig til at sige, at det går ganske godt nu i vores Mobile-division. I husker vores hovedpine omkring Mobile-divisionen og EBITA-marginen i 2009, hvor vi tabte en masse penge, nu har vi fået vendt dette



til et pænt positivt tal. Mobile-divisionen leverede 7% organisk vækst i 2014, hvis vi ekskluderer den ekstraordinære omsætning i Kina i 2013.

Det, vi har nu, det er øget fokusering på at differentiere os fra konkurrenterne teknologisk set. Derfor er de produkter, jeg viste tidligere, vores Jabra Sport Pulse Wireless-produkter, så vigtige for processen fremover.

Så det er jo nu, hvor jeg har gennemgået 2014, jeg har vist vores totale resultater, og jeg er gået lidt mere i dybden på ReSound og på Netcom, og jeg har lyst til nu også at sige nogle ord om 2015. Året 2015 bliver også fundamentet for det sidste år i vores strategiperiode 2014-2016.

Vores primære fokus i år er at sikre en fortsat stærk eksekvering af den strategi, vi har valgt at gå for. Vi skal bygge videre på de resultater, vi har skabt inden for vores evne til kommercialisering, og vi skal yderligere forbedre vores evne til at kommercialisere og vores finansielle resultater. Jeg håber inderligt, at om et år så kan jeg stå her igen og sige, vi leverede, som vi lovede. Vi er stærkt dedikerede, vil jeg sige, til at levere fortsat stærk profitabel vækst, og i 2015 forventer vi en vækst for GN Store Nord på mere end 8%, baseret på mere end 6% i GN ReSound og mere end 10% i GN Netcom. EBITA forventes at nærme sig 1,5 mia. kr. Og vi forventer, som jeg har sagt tidligere, ingen specifikke omstruktureringssomkostninger

Vores grundlægger var en vis mand. Han sagde: "Den globale udvikling er afhængig af kommunikation". Vores nuværende strategi, som fundamentalt blev lagt i 2009, bygger på dette udsagn, og vi siger, at vi skal være i stand til at kommercialisere innovative soundsolutions for at forbedre kommunikation og menneskers livskvalitet. Vi ønsker at være en innovationsdrevet leder i dette område, som vi kalder soundprocessing. Dette står fast nu og i nærmeste fremtid. Der fokuseres så meget på innovation og teknologi, så jeg har lyst til at afslutte denne del af beretningen for 2014 med at vise jer 2 videoer, som giver jer en forståelse for, hvilken forskel vores produkter faktisk kan gøre for brugere. Teknologi og udvikling er jo utrolig godt, men hvad betyder det for den, som bruger denne teknologi til syvende og sidst.

Den første video, vi skal vise jer, det handler om vores produkt Jabra Sport Pulse Wireless, som jeg har nævnt nogle gange tidligere, og hvordan dette produkt er helt nyskabende inden for segmentet, som kaldes sportsaudio, og husk, her har vi denne indbyggede pulsmåler.

Den anden video, vi skal vise jer, det er fra en førstegangsbriker af ReSound ENZO, altså en person, som lider af et meget svært høretab. Så hvis vi nu klarer at få teknologien til at virke, så skal I få se 2 videoer:

Videoerne vises

(Klapsalver)



Jeg håber, det gav jer et indtryk af, hvad vi kan give ikke bare til jer som aktionærer, men til society generelt ud over finansielle resultater, det er utrolig vigtigt for os. Jeg føler, vi har en mission i verden med den teknologi og de kundskaber, vi har.

Med det sagt, så er vi jo på årets generalforsamling, og vi er indstillet på, at bestyrelsen fortsætter på nær Svendsen-Tune, som teknisk set må gå ud af bestyrelsen, men ellers indstiller vi alle til genvalg. I den forbindelse har jeg lyst til at sige, at vi har haft en bestyrelse og et formandskab, som jeg sagde indledningsvis, som er velkvalificeret, involveret og engageret. Vi har lang professionel erfaring i bestyrelsen, og vi har en meget diversificeret bestyrelse. Vi har global forretningsforståelse, vi har ekspertise inden for telekommunikation og medikoteknik, innovation og evne til at udvikle produkter. Så vi har haft et bredt kundskabsområde, vi har et område, som jeg skal komme tilbage til senere, hvor vi føler, at vi ikke har ret stærke kompetencer, og det er begrundelsen for, hvorfor vi har valgt at foreslå det nye bestyrelsesmedlem, som vi kommer tilbage til senere.

Bestyrelsens vederlag: I godkendte sidste år et vederlag på kr. 6.675.000. Vi har haft en meget stor arbejdsbyrde i dette firma, meget højere end hvad som er normen i dette marked og i det danske samfund. Eksempelvis vil jeg nævne, at i 2014 så afholdt vi 9 ordinære styremøder, 3 ekstraordinære telefonmøder og 1 strategiseminar. Revisionskomitéen afholdt 5 ordinære møder, vederlagskomitéen 8 møder, og endelig blev der afholdt 9 møder i strategikomitéen. Med alt det sagt så er det samlede realiserede vederlag til bestyrelsen på kr. 6.675.000, således som anført i årsrapporten for 2014.

Når det gælder jer som aktionærer, vil jeg således minde om, at på generalforsamlingen i 2011 kunne jeg for første gang siden 2005 foreslå at udbetale udbytte til jer, vores aktionærer. Vi har etableret en klar udbyttepolitik og en klar aktietilbagekøbspolitik. Og det er selvsagt en fornøjelse at kunne stå her også i år og foreslå et øget udbytte på over 150 mio. kr. for 2014. Vi har, som I muligvis har set, nylig afsluttet vores aktietilbagekøbsprogram på hele 500 mio. kr. i henhold til tidligere bemyndigelse, noget som også selvsagt kommer jer som aktionærer til gode. Og vi har intentioner om snart at igangsætte et nyt aktietilbagekøbsprogram.

Før jeg afslutter, vil jeg også sige, at som et C20-selskab føler jeg, at vi har et ansvar, samfundsansvar, såkaldt Corporate Social Responsibility. Vi støtter GN Store Nord Fondet, og vi styrkede faktisk i 2014 vores høreapparatprojekt i Sydafrika. Vi er nu i alle provinser, og det er vores mål – for at sætte det i perspektiv – at vi frem mod 2020, altså for de næste 5 år, hvert eneste år skal sørge for, at 2.000 nye personer skal kunne få tilgang til et høreapparat. Det er personer, som ikke på nogen som helst måde har økonomiske ressourcer, forsikring eller tilbud om at få mulighed for at leve et mere rigt liv, fordi de er svært hørehæmmede.



Dette projekt er vi stolte af, det er vanskeligt, men vi mener, at det er rigtigt for et firma som GN også at bidrage med slige ting.

Yderligere så bidrager vi til Center for akustisk-mekaniske mikrosystemer på DTU for at hjælpe med at støtte det faglige fundament for fremtiden i den danske høreapparatindustri.

Så det var, hvad jeg havde tænkt at sige i dag. Jeg takker for opmærksomheden."

Med disse ord gav formanden ordet tilbage til dirigenten.

I tilslutning til formandens beretning og forelæggelse af årsrapporten med forslag til resultatdisponering havde dirigenten konstateret, at den originale årsrapport var behørigt forsynet med direktionens og bestyrelsens ledespåtegning og med den generalforsamlingsvalgte revisors påtegning. Dette kunne man finde i årsrapporten, som man fra drøftelserne på sidste års generalforsamling vidste var udarbejdet på engelsk, på s. 109 og 110.

Revisionen havde ikke givet anledning til forbehold, og revisorerne havde som deres opfattelse konkluderet, at koncernregnskabet og årsregnskabet gav et retvisende billede af koncernens og selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling den 31. december 2014 samt af resultatet af koncernens og selskabets aktiviteter og pengestrømme for regnskabsåret 1. januar til 31. december 2014 i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards, som godkendt af EU, og i overensstemmelse med danske oplysningskrav for børsnoterede selskaber.

Endvidere udtalte revisor, som han jo skulle, at han havde gennemlæst ledelsesberetningen, og at oplysningerne i den efter revisors opfattelse var konsistente med koncernregnskabet og årsregnskabet.

For så vidt angik anvendelsen af årets overskud, henviste dirigenten til formandens beretning, det var en af hans sidste slides, nr. 38 mente dirigenten, og henviste samtidig til s. 39 i årsrapporten, hvoraf det fremgik, at bestyrelsen indstillede, at der udbetaltes et udbytte for regnskabsåret 2014 på i alt 151 mio. kr., hvilket svarede til 19% af nettoresultatet eller 90 øre pr. aktie á kr. 4. Selskabets resultat i øvrigt blev foreslået overført til reserverne.

Det var så nu, at aktionærer, der måtte ønske det, kunne fremsætte bemærkninger og stille konkrete spørgsmål, dels til den aflagte mundtlige beretning, dels til perioden i øvrigt siden sidste generalforsamling og til årsrapporten. Inden man gik i gang plejede dirigenten at komme med et par praktiske bemærkninger:

Igen i år havde Jesper Green Schou sat sig ovre ved trappen. Dirigenten foreslog, at man, hvis man ønskede ordet, gik hen til Jesper og gav sit navn, så man kunne blive noteret i en talerrække, idet dirigenten så bedre kunne annoncere talerne her fra talerstolen. Ingen formaninger, idet der på



generalforsamlingen altid kun var korte, præcise og saglige indlæg. Derfor var man klar til at gå videre. Også i år var der 2, der havde bedt om at få ordet på forhånd. Den ene var Claus Berner Møller fra ATP, og den anden var fra Dansk Aktionærforening, Torben Mejnertsen.

Dirigenten startede med at give ordet til Claus Berner Møller:

"Tak for ordet.

Og som sagt hedder jeg Claus Berner Møller og repræsenterer ATP.

Jeg vil gerne starte med at takke formanden for beretningen. 2014 var det første år i GN's nye strategi, INNOVATION & VÆKST. Toplinjevæksten blev på 8 og 11% i henholdsvis GN ReSound og GN Netcom. EBITA-marginalen blev øget i GN ReSound, mens den var uforandret i GN Netcom. 2014-resultatet er således på alle måder godkendt og et godt første skridt på vejen mod målene for 2016.

2015-guidancen viser også tro på fremtiden, den organiske omsætningsvækst i hele GN Store Nord forventes at blive på over 8%. Det strategiske valg om at styrke markedsførings- og salgsaktiviteterne i både GN ReSound og GN Netcom ser således ud til at bære frugt.

GN ReSound har fortalt om deres nye produktfamilie, ReSound LINX², den første komplette familie for høreapparater Made for iPhone. Denne lancering skal trække salgsvæksten i 2015 og bliver meget spændende at følge.

GN Store Nord gør ofte opmærksom på, at de har vundet markedsandele 18 kvartaler i træk. Med den nye produktfamilie må vi forvente, at GN Store Nord næste år kan berette, at de har vundet markedsandele i 22 kvartaler i træk. Dette vil sandt at sige være en stor bedrift og et tegn på, at man har haft et teknologisk forspring.

På den anden side går den teknologiske udvikling meget hurtigt, og vi må forvente, at konkurrenterne inden for 1-2 år alle vil have høreapparater, der benytter 2,4 GHz teknologi. Mit spørgsmål er derfor, vil det også i fremtiden være muligt for GN ReSound at have et teknologisk forspring og have produkter, der er lige så differentierede i forhold til konkurrenterne som nu.

Gennem 2014 kom der flere spændende produktlanceringer i GN Netcom, hvor specielt Jabra Sport Pulse Wireless og Jabra Evolve har tiltrukket sig stor opmærksomhed og vil være med til at trække væksten i 2015.

Væksten i UC-headsets har ifølge GN været på hele 33% for markedet og 39% for GN Netcom. Det bliver spændende at se, om GN Netcom også i fremtiden kan fastholde eller endda udbygge deres position inden for UC-headsets.



Jeg ønsker på vegne af ATP at sige tak til Lars Viksmoen og Niels Svenningsen for det udførte arbejde i henholdsvis GN ReSound og GN Netcom. Resultaterne har under jeres ledelse været flotte. Tak.

Til sidst vil jeg blot ønske GN Store Nord's ledelse og medarbejdere held og lykke med udfordringerne i 2015.

Tak for ordet."

(Bifald)

Dirigenten takkede for indlægget og konstaterede, at der var et enkelt spørgsmål om mulighederne for at bevare det teknologiske forspring fremover, og det ville formanden besvare med det samme:

"Tak til ATP, tak for komplimenter, tak for bemærkninger.

Teknologisk forspring – som mange af jer ved, så har jeg tilbragt hele mit professionelle liv i farmaceutisk industri, og som et farmaceutisk firma, hvis du har innovation, hvis du har nye produkter, så vokser du, og du prosper. Hvis du ikke har nye produkter, så dør du, så enkelt er det. Det er den her kultur, jeg har levet i hele mit professionelle liv, og den har jeg forsøgt at bringe med mig til GN, og det er derfor, at vi som bestyrelse snakker om innovation, udvikling, om at være en ledende driver på området soundprocessing. Det er derfor, vi siger, at vi skal være inden for det område, vi kan, og vi skal være obsessed, det er det ord, jeg bruger, med at være ledende teknologisk set.

Vi føler, at vi i dag har de produkter, vi behøver for at drive væksten, som vi har sagt, i 2014 og 2016. Vi arbejder nu bevidst med, hvad må vi klare at få til i 2017 og videre fremover. For at give jer et lille stykke inside information: I går så havde vi bestyrelsesmøde, og vi havde en præsentation af noget ny teknologi – som jeg ikke kommer til at sige nogen ting mere om, o.k.? (lille latter i forsamlingen) – af et af vore teams, og jeg kan bare forsikre alle i salen og alle jer, som lytter, bestyrelsen lænede sig tilbage og smilede. Vi føler, at vi er på ret vej. Dette er ikke let, det ved alle, vi har meget mindre forskningsbudgetter end vores vigtigste konkurrenter. Men det er ikke bare snak om penge, det er snak om at gøre hårdere bevidste valg og have de rette forskere, de rette produktudviklere, og det føler vi, at vi har.

Det er, hvad jeg kan sige, og så får fremtiden vise, om vi klarer at lykkes med vores obsession in life.

Tak til ATP."

(Klapsalver)

Dirigenten gav dernæst Torben Mejnertsen fra Dansk Aktionærforening lejlighed til at få ordet, værsgo:



"Mange tak for taletid på GN Store Nord's generalforsamling. Mit navn er Torben Mejnertsen, og jeg repræsenterer Dansk Aktionærforening.

Indledningsvis vil jeg gerne sige mange tak for en meget spændende og engageret beretning fra formanden. Det er klart, at når man hører det, så skal vi ud og købe aktier i morgen.

Dansk Aktionærforening er en forening af private, fortrinsvis små og mellemstore investorer i Danmark, herunder mange med aktier i GN Store Nord. Vi varetager vores medlemmers interesser og arbejder målbevidst på at forbedre deres forhold. I denne forbindelse skal vi huske på, at aktionærernes primære interesse selvfølgelig er det bedst mulige afkast af deres investeringer både på kort og på længere sigt. Som formanden allerede var inde på, så var 2014 set fra aktionærernes synspunkt måske ikke det mest spændende med en total, inkl. udbytte og forrentning af den investerede kapital på under 2%, hvor C20 Cap-indekset i samme periode steg med 17,6%.

Det er gået væsentligt bedre i 2015 med en 15%'s stigning, men jeg skal dog sige, at C20 Cap-indekset i samme periode er steget med knapt 20%. Det er ikke for, at jeg skal gå ind i mekanismerne omkring aktiemarkedet osv., og det er jo på mange måder driften af GN Store Nord uvedkommende. Men jeg er blevet præsenteret for nogle forskellige analyser. Én ting var, at GN Store Nord i en artikel i Børsen 16. marts blev præsenteret som værende lille og vaks. Udtalelsen kommer ifølge avisen fra den store amerikanske kapitalfond T. Rowe Price som forklaring på, hvorfor de har opkøbt over 10% af aktierne i GN Store Nord. T. Rowe Price leder efter gode selskaber, der er prismæssigt undervurderet, og udtaler, at GN Store Nord er mindre, end det bør være, og at de forventer attraktive vækstrater i mange år.

I modsætning til det så er jeg blevet præsenteret for nogle danske analytikeres udsagn, der om GN Store Nord-aktien stadig væk siger sælg, targetprice er 120, og det er jo foruroligende, når aktiekursen ligger omkring 155. Som aktionær kan man jo sige, at det maner til en vis forsigtighed, da der åbenbart er forskellige vurderinger, der må bunde i nogle risici for investering i GN Store Nord.

Det er mit indtryk, at der er stærk konkurrence mellem en håndfuld betydningsfulde producenter af høreapparater på verdensmarkedet, hvor de teknologiske forskelle er relativt små, og hvor distributionskanalerne bliver afgørende. De analytikere, der vurderer GN Store Nord ned, ser det som en speciel sårbarhed hos GN Store Nord med dets afhængighed af nogle få meget store distributionskæder, specielt Amplifon og Costco i USA.

Endvidere er det også nævnt, at GN ReSound ikke har produkter inden for det beslægtede område af implantater, hvor markedet er kraftigere voksende. Jeg vil godt høre, om bestyrelsen er enig i den vurdering af markedsforholdene, og om der er kommentarer vedr. evt. udvikling af



fremtidige strategier, der kan reducere denne sårbarhed og dermed forbundne risici.

Jeg noterer også med tilfredshed, at væsentlige konkurrenter til GN Store Nord er hjemmehørende i enten Schweiz eller USA, hvor valutakurserne jo er steget meget kraftigt. Hvordan vurderer bestyrelsen denne konkurrencefordel for GN Store Nord's aktiviteter, og forventes det, at salget og indtjeningen vil forøges væsentligt som følge af disse valutaudsving.

På trods af den manglende udvikling i afkastet i 2014 til aktionæerne må jeg dog sige, at vi er generelt meget tilfredse med den årlige rapport, der er professionel, og med det økonomiske resultat for 2014. Vi mener, at GN Store Nord har en meget kompetent ledelse og en professionel international bestyrelse.

Så vil jeg sige tak til Niels Svenningsen, der fratræder, og held og lykke til René Svendsen-Tune, der overtager positionen som CEO i GN Netcom.

Så har jeg noteret, at der er en ny person nomineret til valg som bestyrelsesmedlem efter René Svendsen-Tune. Det er Dansk Aktionærforenings opfattelse, at nyopstillede bestyrelsesmedlemmer bør præsentere sig selv på generalforsamlingen forud for et valg. Hvis GN Store Nord ikke har planlagt dette, vil jeg foreslå, at det sker. Aktionæerne har hidtil kun modtaget en meget kort præsentation af den nye kandidat til bestyrelsen, men vi konstaterer med tilfredshed, at Dansk Aktionærforenings kommentarer på generalforsamlingen i 2012 måske nu har ført til, at GN Store Nord's bestyrelse nu får 2 kompetente kvindelige medlemmer.

Et stort emne i formandens beretning har været innovation, teknologi og GN ReSound revolutionerende høreapparatusindustrien med ReSound LiNX, the worlds first Made for iPhone hearing aid. Det har vi hørt, og der er tillige afholdt markedsføringsevents i flere af Apples butikker.

Jeg forstår udmærket Apples interesse i en teknologi, der hjælper unge mennesker, der har udviklet høreskader ved i alt for mange år at høre høj musik gennem høretelefoner fra Apples iPods og iPhones. Derimod forstår jeg måske ikke helt, men det er måske min fejl, GN ReSunds interesse i kun at arbejde med en Apple-plattform, da tablets og smartphones fra andre fabrikater trods alt er dominerende i verden.

Endvidere forekommer det mig, men det er nok, fordi jeg ikke er begyndt at bruge høreapparater endnu, at teknologien for ældre mennesker med høreapparater, der linkes op mod fjernsyn og iPhones osv., meget ofte bringer stor forvirring. Bare det at bruge en smartphone er for mange ældre mennesker et problem, eller skal man forstå det sådan, at de apps, der nu er udviklet, er udviklet så intuitivt og så enkelt, at de kan anvendes af alle, fordi så er der måske en idé om, at man kan udstyre ældre hørehæmmede demente personer med et sådant system, således at man også kan trace dem via GPS i deres iPhones.



Jeg vil gerne høre, om der er kommentarer fra GN Store Nord specielt i forbindelse med linket og den tætte relation til Apple.

Mange tak for taletiden og held og lykke fremover.”

(Klapsalver)

Dirigenten nævnte, at man også her tog kommentarerne med det samme og gav således ordet videre til formanden:

"De af jer, som evt. ønsker at købe flere aktier, eller de af jer, som evt. ønsker at sælge aktier, det er en helt individuel beslutning, som jeg ikke håber er påvirket af, hvad jeg har sagt i dag.

Tak for kommentarerne. Aktiemarkedet er ikke rationelt, det er bare sådan, det er, jeg forstår ikke helt aktiemarkedet. Det eneste, vi kan gøre, det er at arbejde bevidst og professionelt og levere resultater år efter år, og så vil kursen følge resultaterne. Der vil være perioder, hvor det går sådan, og hvor det går sådan, fordi du ikke har et helt rationelt aktiemarked, og det er ikke bare påvirket af, hvad vi gør, men også af udenforstående elementer både inden for det segment, vi konkurrerer i, og på det makroøkonomiske plan. Så det er den verden, vi lever i, og det kan vi ikke påvirke, vi må koncentrere os om at påvirke det, vi kan påvirke.

Vi føler egentlig ikke, at vi er i et segment, som er sårbart, og hvor der er store risici, som jeg prøvede at sige. Vi føler faktisk, at vi nu som firma er, og vi har tidligere brugt udtrykket, i "sweet spots", om dette at være i høreapparatsegmentet, hvor du har en underliggende fundamentalt god vækst. Verden bliver ældre og ældre, høreapparater er en funktion på mange måder af alder. Du var inde på, hvad Apple har gjort ved alle de unge, som har gået og hørt på høj musik i mange år, de kommer sandsynligvis til at få høretab tidligere end du og jeg. Verdenssundhedsorganisationen kom ud med en rapport for nylig, som sagde, den er concerned med hensyn til de støjniveauer, vi lever i, at det kommer til at påvirke hørelsen. Vi føler, at dette segment er vældig attraktivt og kommer til at fortsætte og eksistere og udvikle sig i mange år fremover.

Unified Communications – dette har at gøre med nye måder at kommunikere på. I dag kan du sidde og snakke i telefon med din søn, som går på college i USA via Skype, uden at det koster dig en eneste krone. Hvis du ikke har Skype og skal ringe på sædvanlig telefonlinje, så koster det dig hundredvis af kroner. Så den udvikling med, hvordan du kommunikerer via lyd og nye medier, den sker, og det kommer til at accelerere mere og mere, og vi føler, at vi med Unified Communications har klaret at blive nr. 1 i det segment. Det er vi stolte af, at vi har klaret at blive, og vi skal fortsat ride på den bølge fremover.



Mange siger, at der er små teknologiske forskelle, derfor må vi blive bedre til at kommerialisere, derfor må vi blive bedre til at markedsføre, og det er derfor, vi har så stort fokus på kommerialiseringssiden og bedriften nu. Det betyder ikke, at vi skal opgive fokus på at få yderligere teknologisk innovation, nogle gange så går det stille, og så får du lidt, nogle gange så tager du et kæmpeskridt fremad. Og husk, i høreapparaturbranchen så er der ingen, som har haft 4-5 år med teknologisk ledelse, før de andre klarede at komme med teknologi, som er tilsvarende, og det er vi utroligt stolte af, og det viser, hvor gode vi er.

I business må du gøre bevidste valg, dette med distribution og forward integration og sådant, vi har det bevidste valg, at dette ikke er et strategisk initiativ for os, vi har bevidst taget det valg, at vi ikke skal gå ad den vej. Vi tror selvsagt, at vi har ret, og at de andre tager fejl. Tiden får vise, verden går fremad, den står ikke stille. Vi er i hvert fald bevidste om, hvad vi gør, og så må vi satse på, at vi har gjort gode bevidste beslutninger så langt, så vi får satse på, at vi kan klare at gøre dette her fremover.

Når det så gælder disse analytikere og dem, som følger os og sådanne, ja, nogle siger sælg, hvis du vil, så hører du på dem, og så sælger du. Nogle siger køb, hvis du hører på dem, så vælger du at købe. Jeg vil bare minde jer om, at der er 2 velrenommerede eller specielt ét velrenommeret analytikerhus i Skandinavien, som i 2010 sagde sælg, som i 2011 sagde sælg, som i 2012 sagde sælg. Havde du hørt på dem, så havde du ikke haft det afkast, du har haft ved ikke at høre på dem. Vi lever i en fri verden, vi har forskellige meninger, og vi har forskellige analyser og forskellige opfattelser. Det er som sagt ikke et rationelt marked, og der er mange spillere, som har forskellige motiver. Det er selvsagt jeres job som aktionærer at vælge, hvor I vil investere jeres penge.

Med hensyn til dette her med valuta, så har I set, at vi har en politik, hvor vi laver hedging for også at sikre os mod stor volatilitet. Derfor får vi ikke den fortjeneste, som vi måske kunne have fået i år ud fra, hvad der er sket med valutaerne. I 2016, så får vi dog muligvis en stor fordel. Vi er ikke så vældig optaget af det, for det er noget, vi ikke kan styre. Det, vi er optaget af, det er, hvad kan vi styre, og hvad kan vi påvirke, og hvordan kan vi gøre de rette ting.

Jeg tror, jeg har svaret på de ting, du bragte op. Du havde en ting til, og det er, at du synes, at de nye kandidater måske skal præsentere sig selv. Vi synes måske, det er rigtigt, at vi præsenterer dem, for det er ikke så let at stå her og så sige, at jeg er god til det, og jeg er god til det, det er meget bedre, at Per gør det. Det er sådan, vi tænker.

Så jeg håber, jeg har svaret på alle spørgsmål og ting, du bragte op.

Mange tak."

(Klapsalver)



Der var yderligere 3, der indtil nu gerne ville have ordet, dirigenten valgte at lade damen komme først og gav ordet til Marie Olofsen fra Best Women:

"Goddag. Jeg hedder som sagt Marie Olofsen, og jeg taler i dag på vegne af aktionærforeningen Best Women. Vi er en forening, der arbejder på, at der kommer flere kvinder ind i danske virksomheders bestyrelser og ledelser. Vi har købt aktier i nogle af de største C20-virksomheder, og derfor så har vi så også købt aktier i GN Store Nord.

Jeg vil gerne starte med at takke bestyrelsesformanden for årsberetningen og ønske tillykke til både medarbejdere, ledelse og bestyrelse med det fine resultat i 2014. Så vil jeg især også ønske tillykke med, at den indtil videre unavgivne kvinde er blevet nomineret til bestyrelsen. Ligesom i Dansk Aktionærforening så glæder det os i Best Women oprigtigt, at I her i 2015 måske allerede når jeres mål, som I har sat for 2017, om at have 2 kvinder i bestyrelsen. For os så vidner det om, at der ligger rigtig mange gode kræfter i jeres ambitioner, og derfor så vil vi også gerne foreslå, at I sætter barren endnu højere. Hvis I nu når målet i år for 2017, så er det altså 2 år før tid, så hvis vi synes, at I passende kunne sætte et nyt mål, som hedder, at i 2017 så vil I gerne have minimum 40% kvinder i bestyrelsen.

Vi mener også, at I skulle være lige så ambitiøse omkring kvinder i jeres øverste ledelse, som I er omkring kvinder i jeres bestyrelse, fordi der sidder i dag ingen kvinder i GN Store Nord's øverste ledelse. Det synes vi må være utilfredsstillende, når man er en virksomhed, som faktisk har meget ambitiøse ambitioner på ligestillingsområdet. For aktionærer som os i Best Women der er det utilfredsstillende.

Det er især også utilfredsstillende, at I – til trods for jeres ambitioner om at have 25% kvinder i seniorledelsesstillinger i 2017 – i de sidste 3 år er gået fra at have 18% til faktisk kun at have 14%. Forklaringen på det her fremgår hverken af jeres årsrapport eller af jeres Communication on Progress Report, men det kan jo være, forklaringen har været, at I har været lidt for sløve med at implementere jeres mentorordning for kvinder, som er nævnt. Det kan også være, det er, fordi det er det eneste tiltag, I har nævnt lige p.t.

Så har vi lige hørt flere gange, at I har haft en rokade i jeres øverste ledelse, at Niels Svenningsen har trukket sig og er blevet erstattet af René Svendsen-Tune og tillykke med det i øvrigt. I et brev til Best Women fra jeres HR-afdeling har vi fået oplyst, at andelen af kvinder i seniormanagement-positioner, altså når man ser bort fra den allerøverste ledelse, faktisk er over de førnævnte 14%. Derfor undrer det os, at det trods jeres global search, som vi også hørte, I har været igennem, ikke har været muligt for jer at finde en kvinde til denne her position.

Ja, og så har vi nogle spørgsmål, som vi gerne vil stille til bestyrelsesformanden: Da I nu har nået jeres mål om 2 kvinder i bestyrelsen 2 år før tid, hvad er så jeres næste mål omkring kvinder i bestyrelsen, sætter I nogle nye ambitiøse mål, eller hviler I på laurbærrene.



Og så vil vi gerne vide, om I har udarbejdet en konkret politik for at få flere kvinder ind i ledelsespositioner og nå de her 25%, I har sat jer for inden 2017, og hvad er den politik i så fald.

Tak for ordet."

(Klapsalver)

Dirigenten nævnte, at man fortsatte modellen med at svare med det samme og gav ordet til formanden for en besvarelse:

"Tak for indlægget, tak for komplimenter.

Når det gælder kvinder i bestyrelsen, så ja, vi oplistede et mål for en tid tilbage, fordi det danske samfund har valgt at tage en lidt anden approach til dette med kvinder i bestyrelsen end mit fædreland Norge. Som jeg har sagt tidligere, jeg skriver overhovedet ikke under på den norske politik med kvoter, vi må gøre det, som er rigtigt. Jeg har tidligere sagt her, at jeg er stolt af bestyrelsen i dette firma. Vi har gjort et kæmpejob sammen med ledelse og medarbejdere fra 2008 og frem til i dag for et firma, som var på knæ, og som blev et succesrigt, ambitiøst, resultatdrevet firma. Og for at få det så må vi have en diversificeret ledelse, bestyrelse, organisation, og det er ikke bare køn, det er colour of skin, difference of opinion, det er alt i bredeste forstand. Vi er totalt kommitteret til at gøre dette her ret. Vi var ikke indstillet på at udskifte nogen i bestyrelsen, fordi vi havde den bestyrelse, som fungerede vældig godt.

Omstændighederne tilsagde, jeg husker ikke, om det er et eller to år siden, at vi måtte se efter et nyt bestyrelsesmedlem. Det, vi gør, det er, at vi definerer en profil, hvad er det, vi mangler, og så går vi til et searchfirma, og så siger vi: gå rundt i hele verden og se, hvad I kan finde af personer med den rette profil, som matcher det, vi leder efter. Vi siger også, vi skal have kvinder på listen. Men når det er sagt, så vælger vi den bedste, punktum finale. Det er det, vi har gjort nu med Ronica, som vi kom til at snakke om tidligere. Det er det, vi gjorde, da Niels sagde, at han ønskede at træde tilbage, så gik vi til et globalt searchfirma, og så sagde vi, giv os kandidater, også kvinder, vi skal have kvinder på listen. Men ved du hvad, René var den bedste, og så kom vi til at vælge ham. Det er den business-verden, vi lever i, den er hård, der er konkurrence hver eneste dag, og hvis vi skal have performance, som I som aktionærer ønsker, så må vi have de bedste.

Jeg har sagt det tidligere i denne forsamling, at jeg er stolt af, hvad jeg klarede at opnå i mit tidligere liv i farmaceutisk industri med at få ledere frem bredt diversificeret. Jeg tror, at vi i vores globale markedsføringsorganisation har 6 forskellige nationaliteter repræsenteret. Vi gjorde et kæmpejob for at få kvinder frem i ledelsen, men realiteterne er bare, du knipser ikke med fingrene, det tager tid, og du må arbejde bevidst over lang tid. Det er klart, vi ikke er fornøjede med, at vores ratio er gået



tilbage til 14%, men det sker. Vores mål står klart, og vi arbejder bevidst, og der er et eksempel herpå, idet da Hélène Barnekow kom ind i bestyrelsen, så var det første, hun sagde: "jeg vil gerne være mentor for unge kvinder i denne organisation", og dertil har vi sagt flot, supert. Jeg er sikker på, at Ronica kommer til at sige det samme.

Vi har et mentorprogram, som jeg ikke er tilfreds med, vi kan gøre det bedre, vi har et job at gøre med også at få gjort mange ting bedre for kvinder. Vi føler, at vi har ganske fleksibel arbejdsordning med hensyn til arbejdstid for også at gøre det lettere for kvinder. Vi gør vældig meget, og vi kan sikkert gøre mere, men vi kommer aldrig til at udnævne en kvinde til en ledende stilling, hvis hun ikke er den bedste til stillingen. Men igen med alle rekrutteringer in time for ledelsesstillinger så siger vi, vi skal se kvinder på listen. Som sagt, dette tager tid, og vi skal arbejde med det.

Beklager, jeg kommer tilbage til det, jeg kom fra, farmaceutisk industri, farmaceuter. Hvis du gik på farmaceutskolen for 10 år siden, 15 år siden, 20 år siden, hvad var det, der var på farmaceutskolen, 90% kvinder. Det er klart, det er meget lettere for farmaceutisk industri at få udviklet kvinderepræsentation. Hvis du tager den teknologi, som vi er afhængige af, og det teknologisæt, som vi arbejder med i GN, og du går tilbage til samme tidsperiode, og du går på universitetet, så ser du, hvad var profilen på de mennesker, som studerede her. Der vil jeg påstå, den var 90% mænd.

Så I som aktionærer har min, bestyrelsens, ledelsens commitment på, at vi er dedikerede, og vi skal gøre det så godt, vi kan. Det er fint, du registrerer, at vi har nået vores mål angående bestyrelsen tidligere end udlistet, jeg kommer ikke til at give dig et nyt mål nu, for vi har ingen planer om at bytte nogen ud, og det er ikke måden, vi arbejder på. Jeg håber inderligt, at jeg kan stå her om 1 år, 2 år eller 3 år, og hvis du ser på ledelsen, så har vi klaret at få flere kvinder frem. For de kvinder, vi har fået frem i dag, det skal jeg love dig, de er gode.

O.k."

(Klapsalver)

Dirigenten kiggede ned på Jesper og konstaterede, at han ikke havde flere på listen ud over de 3 nævnte. Det betød, at dirigenten kunne give ordet til den næstsidste taler, Jørgen Schönemann, som havde været oppe hos Jesper med sit navn og derfor fik ordet nu. Og til sidst ville det blive Kjeld Beyer.

"Tak, jeg hedder Jørgen Schönemann.

Jeg vil gerne sige tillykke med det fine resultat til bestyrelsen og direktionen og ikke mindst til den flok af medarbejdere, som GN Store Nord har.

Jeg har 2 forskellige spørgsmål. Mobiltelefonmarkedet er domineret af 2 store organisationer, den ene er Apple, og den anden er den del af



markedet, som består af Google-orienterede mobiltelefoner. Vi har nu hørt om det spændende og gode samarbejde med Apple iPhone, og jeg spørger nu, er der planer om at udbrede teknologien til den del af mobilmarkedet, der er domineret af android-telefoner. Det var det ene spørgsmål.

Det andet er af en lidt anden karakter. For et par år siden husker jeg, at vi havde et par sager løbende, hvor vi var anklager, og det drejede sig om millionstore beløb. Så vidt jeg husker, fik vi ret i den ene sag, men fik aldrig pengene. Hvad er situationen med denne sag, og hvad er status på den anden sag, som jeg ikke kan huske detaljerne omkring.

Det var det hele. Tak for ordet."

(Klapsalver)

Dirigenten takkede Jørgen Schønemann og mente, at der kom en kommentar nu fra formanden:

"Mange tak for spørgsmålet angående android. Torben Mejlertsen, du stillede vel også det samme spørgsmål, og jeg svarede vel egentlig ikke på det.

For et år siden fik jeg det samme spørgsmål, og jeg tror, jeg sagde vældig klart, at vi har et bevidst ønske om ikke bare at have et partnerskab med Apple, men med alle udviklere af smarttelefoner. Jeg kan love jer, at processen med en gigant som Apple for et lille dansk baseret firma ikke var enkel og ej heller enkel i dag. Vi ønsker selvsagt at få akkurat det samme med android-teknologien, som vi klarede at få med Apple. Vi arbejder på sagen, men det er desværre ikke kun afhængigt af os selv. Så teknologisk så ved vi, vi skal klare at gøre det, men der må være 2 parter om at gå sammen om også at få dette gjort på den rigtige måde, ellers så lader det sig ikke gøre. Så vi arbejder med sagen.

Når det gælder den tyske voldgiftssag, så har vi egentlig ikke noget nyt at sige i forhold til, hvad vi sagde sidste år. Hvis der er nogle af jer, som ønsker lidt mere specifik information, så synes jeg, I skal snakke med vores eminente Jesper Schou, som sidder der, og så kan I tage snakken med Jesper.

Ud over det, tak for complimentet, mange tak."

Dirigenten havde gemt Kjeld Beyer som rosinen i pølseenden, Kjeld, som også var på sidste år. Dirigenten var bekendt med, at Kjeld Beyer havde haft en god forberedende korrespondance og dialog med selskabet, og det håbede dirigenten også, at han havde mulighed for at give udtryk for fra talerstolen. Kjeld Beyer fik derpå ordet:

"Tak for ordet. Man skal jo ikke sige, at GN Store Nord ikke gør noget for kvinderne, man har i hvert fald lige sprunget talerrækken før.



Men det første det er sådan set, jeg vil sige tillykke med et godt resultat i et svært marked. Det kan godt være, vi kunne ønske os det endnu bedre, men vi skal også være tilfredse, når markedet er svært.

Men det, jeg vil starte med at sige, det er, at GN Store Nord skal selvfølgelig ligesom alle andre selskaber spare på omkostningerne, men jeg synes ærlig talt, det er et dårligt sted at spare på aktionærene. Aktionærene, vi er ejerne, og vi skal have de oplysninger, vi har brug for for ligesom at kunne bedømme denne her aktie. Noget af det, der blev hentydet til, at jeg har haft møder med jer om, det var sådan set at lave nogle bedre oplysninger til aktionærene i indkaldelsen. Det har man gjort en lille smule med det her trykte skriv, hvor man altså har trykt 5 års oversigten.

Men jeg synes ikke, det er nok, jeg synes, at man ud over en 5 års oversigt altså også lige skal have resultatopgørelsen, balancen og kapitalforklaringen. Hvorfor jeg fokuserer specielt på kapitalforklaringen, det er, fordi det er vores pengepung, og det er ret vigtigt, hvad det er, der kommer ind og ud af den pengepung dér. Man kan jo se i regnskabet, at man har købt egne aktier for 877 mio. kr., og de aktier de bliver jo nedskrevet til nul, dvs. så er der lige pludselig ikke rigtigt nogen, der har styr på det. Det er der selvfølgelig, men jeg synes, det er en stor fejl, at man ikke gør meget mere rede for det i 5 års oversigten, hvor mange aktier man har. Eller for at tage udgangspunktet, når man skal bedømme en aktie, hvad er aktiekapitalen. Det viser man faktisk ikke i 5 års oversigten, man viser sådan nogle udvandede tal, fordi man købte egne aktier.

Men når man skal vedtage på en generalforsamling, om en aktiekapital skal nedsættes, så vil det jo også være meget rimeligt, at man viser den i en 5 års oversigt, at det her det er aktiekapitalen, og så har vi så mange egne aktier. Egne aktier kan man så dele op i egne aktier til nedskrivelse af aktiekapital og egne aktier beregnet til personaleaktier, altså personalegode og optioner. Fordi så forstår man meget bedre, hvad det er for en aktie, man køber. Hvis man ikke forstår, hvad det er for en aktie, man køber, bliver man nervøs, og så køber man ikke, og det går ud over kursen. Så hvis man gerne vil have, at man skal være sikker på, hvad det er, man køber, når man køber GN Store Nord's aktie, så skal man altså sørge for, at de her ting er i orden.

Et andet nøgletal, man også skal have, det er det, der hedder indre værdi, og indre værdi det er jo sådan set, hvis man sælger alle ting til de bogførte værdier. Det gør man ikke, men så har man et afstemningstal, og man ved, det er egentlig udgangspunktet for en kurs plus forventningerne til fremtiden, ikke også. Derfor så vil kursen i et selskab, der går godt, altid være højere end den indre værdi, og går det dårligt, så vil den være lavere.

Så det vil jeg meget anbefale, at hvis man gerne vil have kursen op, at man så sørger for, at vi aktionærer altså får de rette oplysninger, og at vi også får det sammen med indkaldelsen til generalforsamlingen. Man sender vedtægtsændringer ud, fordi det skal der stå, men der er en fejl i



lovgivningen, det er vores regering, der har svigtet, da man opdelte den gamle aktieselskabslov i en selskabslov og en årsregnskabslov og ikke stillede større krav til, hvad aktionærene skulle have af oplysninger. Man har sikkert troet, at selskaberne selv kunne finde ud af det, men det kan de åbenbart ikke, medmindre aktionærene tigger og beder om det, eller også må vi håbe, at der kommer en lovændring på et eller andet tidspunkt, så aktionærene, og specielt de danske aktionærer, kan få de rette oplysninger også på dansk.

Det er meget vigtigt, at man forstår alle ting, og helt vigtigt er det jo sådan set, at hjemmesiden, som vi også skal operere på, at den fungerer. Det gør den ikke helt. Jeg har foreslået, at når man går ind på indholdsfortegnelsen på hjemmesiden, hvad enten det er et dansk eller engelsk regnskab, at man kan klikke sig frem fra indholdsfortegnelsen ned til en side. Det kunne være resultatopgørelsen, og hvis man klikker ned til den, så står der en eller anden note, og så skulle man gerne kunne klikke på den note og så komme ned til den note, som det vedrører, og så skulle man gerne kunne komme tilbage igen. Det må være prisen for, at man ikke udsender regnskaberne til samtlige aktionærer, så må man altså bruge pengene på en anden måde, altså man skal ikke spare på sine ejere. Det er det, man gør nu, og det synes jeg er meget kritisabelt, at man gør det. Det er ikke kun i det her selskab, det er i mange andre selskaber også.

Men jeg håber, GN Store Nord vil sætte en trend og sige, vi vil behandle vores aktionærer ordentligt, vi vil give dem nogle ordentlige oplysninger, når vi indkalder til generalforsamlingen, nemlig at I får en 5 års oversigt med alle de relevante tal, så I kan bedømme aktien, at vi får resultatopgørelsen, at vi får balancen og kapitalforklaringen. Kapitalforklaringen, det er jo den, som jeg kalder pengepungen, og det synes jeg, I skal holde meget fat på, hvad er det, der sker i de der pengepunge. Prøv at kigge i forskellige selskaber, det er uhyggelige ting, der forsvinder ud af den pengepung uden om driftsregnskaber. Man skal have meget, meget mere fokus på det der.

Ja, jeg tror sådan set, at det var det, jeg ville sige denne her gang for at gøre en lang historie kort. Og så vil jeg kun ønske selskabet held og lykke fremover, jeg synes, det er spændende projekter, I har. Jeg håber, I kommer godt af sted med det, konkurrencen er hård, men jeg har fuld tillid til bestyrelsen.

Så tak for ordet."

Debatten blev afrundet ved, at dirigenten gav ordet til formanden for en kommentar til Kjeld Beyers indlæg:

"Jeg vil gerne sige tak for tilliden, det glæder mig, at du siger, at du har tillid til, hvad vi gør, på trods af at du ikke er helt fornøjet med, hvordan vi præsenterer alle de forskellige tal.



Jeg har en business-uddannelse både fra Norge og USA, og meget af det, du fokuserer på nu, det er så teknisk, så jeg har problemer med at følge dig, og det tror jeg, at der er mange aktionærer, som også har, så derfor så ved du, at vi har sagt, kom og snak med os, og de af jer aktionærer, som gerne vil forstå a), b) og c) bedre, vi har nogle fantastiske flinke personer i Anders Boyer og i Michael Bjergby og hele dette team med investorerelations. Hvis der er noget, I vil forstå bedre, så bare kom og spørg, og vi skal gøre det så godt, vi kan, for også at tilfredsstille jeres behov.

Vi følger alle danske love og regler, vi følger internationale accounting standards, og auditors er her i salen og har sagt, at de kan skrive ned på papirerne, og vi gør det så godt, vi kan. Der er meget af det her, som er teknisk, vældig teknisk, og der er forskellige opfattelse af a), b) og c). Vi foreslår, at vi tager det på et mindre plan og ikke i en stor forsamling, hvor måske mange har interesse på et lidt andet plan.

O.k."

Som nævnt af Kjeld Beyer vidste dirigenten godt, at Kjeld Beyer havde været i kontakt med selskabet, og af den korrespondance kunne dirigenten se, at man i hvert fald ikke gik forgæves.

Dirigenten konstaterede, at man dermed havde afsluttet debatindlæggene, spørgsmålene til beretningen, regnskabet og forslaget til anvendelse af overskud, så hvis der ikke var flere bemærkninger, så ville dirigenten tage det som udtryk for, at generalforsamlingen uden nogen formelig afstemning om det, tog beretningen til efterretning, naturligvis med de faldne bemærkninger, og at man godkendte årsrapporten og resultatdisponeringen, samt endelig at man meddelte decharge til bestyrelse og direktion for det forløbne regnskabsår.

Dermed var forhandlingerne under punkterne a), b) og c) på dagsordenen afsluttet.

d) Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende regnskabsår.

Dirigenten nævnte, at der var fremsat forslag om, at bestyrelseshonoraret for 2015, der, som man allerede havde hørt sidste år, blev godkendt med et samlet beløb på kr. 6.675.000, at det godkendtes med dette beløb også for 2015.

Dirigenten henviste til sliden, som kunne ses bag ham, og til de udsendte fuldstændige forslag. Som det fremgik, betød forslaget, at basishonorarerne for bestyrelsesarbejdet i GN Store Nord udgjorde kr. 250.000 med 2 x basishonorar til næstformanden og 3 x til formanden. Alle øvrige honorarer var uændrede også.



I tillæg dertil var der et forslag om et fast rejsevederlag for bestyrelsesmedlemmer, der ikke var bosiddende i Danmark, nemlig således at det fastsattes til 3.000 euro pr. møde, hvis bestyrelsesmedlemmer boede et andet sted i Europa end i Danmark, og 6.000 euro, hvis de boede oversøisk, altså uden for Europa.

Dirigenten bad om evt. bemærkninger til begge forslagene. Hvis ikke der var nogen, der ønskede bemærkninger, ville dirigenten tage det som et udtryk for, at generalforsamlingen kunne godkende, at man anvendte samme honorar i år som sidste år, og man indførte dette rejsevederlag for bestyrelsesmedlemmer, der ikke var bosiddende i Danmark, differentieret efter hvor man boede.

Dirigenten så ikke, at der var nogen, der ønskede ordet, og derfor havde generalforsamlingen nu godkendt bestyrelsesvederlaget for 2015 og den nye regel. Forslagene var hermed godkendt.

e) Valg af medlemmer til bestyrelsen.

Under dagsordenens pkt. e) skulle der vælges bestyrelse. Af pkt. 15 i vedtægterne fremgik det, at hele selskabets generalforsamlingsvalgte bestyrelse afgik hvert år, men at genvalg kunne finde sted. Man vidste også fra forelæggelsen tidligere på dagen, at René Svendsen-Tune ikke genopstillede, da han jo indgik i management som CEO i GN Netcom.

Dirigenten nævnte, at der i dag stilledes forslag om, at de øvrige medlemmer af bestyrelsen genvalgtes for det kommende år. Om deres andre ledelseshverv kunne dirigenten henvise til årsrapporten 2014 på s. 44 og 45.

Herudover blev der foreslået nyvalg af Ronica Wang, Global Managing Director Asia & Europe, InnoGrowth Group Ltd. Ronica Wang sidder også i bestyrelsen for Active Kidz Shanghai og for Pandora A/S.

Dirigenten gav ordet til formanden for at foretage den præsentation af Ronica, som man allerede havde været inde på. Ronica var i øvrigt til stede her:

"Som jeg har været inde på flere gange, vi tror på den proces, vi har, hvor vi definerer, hvilke kvalifikationer vi behøver, og så går vi til et globalt searchfirma, og så ser vi, hvad de kan komme op med af kandidater. Hvis du ser på de kompetencer, vi har haft i GN Store Nord's bestyrelse så langt, så er vi kommet til, at vi egentlig har en vældig stærk base i Asien, i og med at vi har Manufacturing, vi har Supply Chain, vi har forskningsfokus, og bestyrelsen besidder ikke den ønskede kompetence på området Asien og Fjernøsten.

Hvis vi tænker os videre fremover, så bliver sociale medier mere og mere vigtige, og det er også et område, hvor vi har fået meget kompetence med



Hélène, som jo kom i bestyrelsen sidste år, men vi ønskede at se, om vi kunne styrke vores kundskabsområde også på det område.

Det er næsten for godt til at være sandt, vi fandt den perfekte kandidat, mener vi selv. Som I ser, Ronica er en totalt global person fra Nordamerika. Hun har ekspertise fra Johnson & Johnson, som jo er MedTech. Hun har været i Avon, som virkelig klarede at sælge på området såkaldt fast moving consumer goods. Hun kan Asien, hun bor i Asien, og jeg må bare få sagt det én gang til, det er rent tilfældigt, at hun er en kvinde, men det har vi ikke noget imod.

Så vi har en stærk anbefaling om, at Ronica skal blive valgt ind i GN's bestyrelse her i dag.

Mange tak."

(Klapsalver)

Dirigenten bad Ronica rejse sig op, så alle kunne se hende.

(Klapsalver)

Dirigenten spurgte, om der var bemærkninger til forslagene om genvalg af den del af bestyrelsen, der stillede op til genvalg, altså alle på nær René Svendsen-Tune, og nyvalg af Ronica Wang.

Da det ikke var tilfældet, konstaterede dirigenten, at så var de alle valgt for endnu et år enstemmigt, men uden formelig afstemning.

- f) Valg af én statsautoriseret revisor for tiden indtil næste ordinære generalforsamling.

Dirigenten tænkte, det kunne være, man kunne klare lige så nemt at vælge revision. Bestyrelsen foreslog genvalg af selskabets revisor, Ernst & Young Revisionspartnerselskab eller EY, som selskabet var brandet som i dag med CVR-nr. 30700228. Såfremt der ikke var andre forslag fra forsamlingen på dette punkt, så havde man derved genvalgt revisor.

Revisionen var hermed genvalgt.

- g) Forslag fra bestyrelsen og aktionærer.

g.1.1 Bestyrelsens forslag om at bemyndige bestyrelsen til at erhverve egne aktier.

g.1.2 Bestyrelsens forslag om nedsættelse af aktiekapitalen ved annullering af egne aktier.



- g.1.3 Bestyrelsens forslag om fornyelse af bemyndigelsen til forhøjelse af aktiekapitalen, jf. vedtægternes pkt. 5.
- g.2 Forslag fra aktionærer.

Dirigenten forklarede, at man under dagsordenens pkt. g) skulle beskæftige sig med 3 forslag fra bestyrelsen, således som man kunne se. Dirigenten havde valgt ikke at lave lange indviklede slides med meget små bogstaver, idet han i stedet ville henvise til de udsendte fuldstændige forslag.

Det første forslag under g.1.1 var bestyrelsens forslag om at bemyndige bestyrelsen til at erhverve egne aktier. Det var blevet behandlet mange gange før. Forslaget gik ud på, at bestyrelsen, i tiden indtil næste ordinære generalforsamling, bemyndigedes til, inden for selskabslovens rammer, om ønskeligt at lade selskabet og dets datterselskaber erhverve egne aktier i selskabet med en pålydende værdi på indtil 10% af aktiekapitalen i selskabet. Det skulle ske til den på erhvervelsestidspunktet gældende børskurs med en afgivelse på indtil 10%, dog således at selskabets samlede beholdning af egne aktier på intet tidspunkt overstiger 10% af aktiekapitalen i selskabet. Det var en forlængelse af den bemyndigelse, generalforsamlingen gav sidste år, og som man havde givet, så længe dirigenten kunne huske tilbage, det var vel snart 20, 25, 30 år. Men alligevel skulle dirigenten selvfølgelig høre, om der var bemærkninger. Det var der dog ikke.

(Markering fra Kjeld Beyer)

Dirigenten konstaterede, at der alligevel var ønske om en bemærkning og gav derfor ordet til Kjeld Beyer:

"Jeg er lidt ked af det svar, som Per kom med for et øjeblik siden, at han ikke rigtigt forstod det, jeg sagde. Men jeg har snakket med Anders Beyer, og det kan være, at de to kan finde ud af sammen, hvad det er, jeg mente, fordi jeg har jo været til møde derude, og han er udmærket godt klar over, hvad det er, jeg vil. Men det her er jo et spørgsmål om vilje, om man vil oplyse de ting, eller man ikke vil, og det synes jeg er for dårligt, at man hele tiden undgår at oplyse de ting, som vi som aktionærer faktisk har behov for for at kunne bedømme en aktie.

Nu vil man nedskrive aktiekapitalen, og det er jo en af de ting, som jeg bad om, at de her aktienedskrivninger fremgår af 5 års oversigten. Jeg kan jo se på min egen oversigt her, som jeg er nødt til at lave, fordi jeg ikke får den fra selskabet, at den er gået fra 833 mio. til 775 til 693 til 672, og nu går den altså yderligere ned. Det synes jeg er ret væsentligt for bedømmelsen af aktien sådan set, hvad det er, der sker der. Det er også vigtigt at vide, hvad stykstørrelsen er, den er kr. 4, jeg ved ikke, hvor mange der er klar over det. I nogle selskaber er den 20 øre, i Novo Nordisk og andre steder der er den noget helt andet. Det er ret væsentlige ting for at kunne finde ud



af, jamen hvad er det for en aktie, vi får, hvor meget udbytte får vi af den aktie.

Så jeg synes, at bestyrelsen skal tage et rigtig godt møde med dens finansdirektør og så få de her ting på plads, sådan så at I forstår til fulde, hvad det er, der sker i det her regnskab også. Jeg har ikke noget imod, at man nedskriver denne her aktiekapital, men man skal lave nogle bedre opgørelser fremover, så vi kan følge med i, hvad det er, der sker.

Jeg kunne i øvrigt godt tænke mig at vide, hvad er anskaffelsværdien for de aktier, som man nu nedskriver aktiekapitalen med, og hvad er gennemsnitskursen.

Tak for ordet."

(Klapsalver)

Dirigenten sagde, at det var helt i orden at være lidt foran, men så havde man så allerede fået et indlæg til næste punkt på dagsordenen. Dirigenten blev lige nødt til at fastholde under g.1.1, at bemyndigelsen til at erhverve egne aktier var meddelt.

Men under g.1.2 ville dirigenten så også henvise til de fuldstændige forslag, og der var i hvert fald noget af svaret på Kjeld Beyers spørgsmål.

Det, bestyrelsen foreslog under g.1.2, det var, og det var jo som led i selskabets aktietilbagekøbsprogrammer, som det var meddelt til markedet i meddelelse nr. 6 og meddelelse nr. 43 i 2014, at aktiekapitalen nedsættes med nominelt kr. 23.317.936 ved annullering af 5.829.484 egne aktier á kr. 4 svarende til 3,5% af den samlede kapital, så der havde man altså oplysning om kapitalstørrelsen og aktiestørrelsen, og hvad det var for nogle aktier, man skulle foreslå nedskrevet.

Efter gennemførelse af den nedsættelse ville selskabets aktiekapital udgøre kr. 648.765.076. Derfor var der sammen med forslaget et forslag om, at vedtægterne i forbindelse med den endelige kapitalnedsættelse ændredes i pkt. 3.1, hvor den samlede aktiekapital skulle angives, således at der i stedet for det tal, der stod nu, i stedet for kom til at stå det tal, dirigenten netop havde nævnt, de kr. 648.765.076.

I tilslutning til forslaget blev det under henvisning til selskabslovens § 188, stk. 1, oplyst, og det havde aktionærene også læst til i dag, at formålet med kapitalnedsættelsen jo var at annullere aktierne, og at det efter Erhvervsstyrelsens praksis sidestilledes med en kapitalnedsættelse med udbetaling til aktionærene, således som det var beskrevet i selskabslovens § 188, stk. 1, nr. 2.

Derfor oplyste man også, hvad disse aktier var indkøbt for, de var jo ikke indkøbt samtidig, de var indkøbt over en længere periode, og i forslaget kunne man se, at de i alt var opkøbt for kr. 803.097.727. Det betød, at der



til aktionærene udbetaltes ikke alene det nominelle beløb, som aktiekapitalen jo blev nedskrevet med, men derudover kr. 779.779.791.

Dirigenten mente, at alle de oplysninger, som Kjeld Beyer havde efterspurgt, var givet. Og som dirigenten allerede varslede indledningsvis, så indebar det jo som refleks af nedsættelsen en ændring af vedtægterne, og derfor skulle forslaget i givet fald vedtages med 2/3 majoritet, altså kvalificeret flertal. Dirigenten spurgte, om der var andre, der havde bemærkninger til forslaget, for var der ikke det, så betragtede dirigenten det som vedtaget uden formelig afstemning og dermed i princippet alene med de stemmer imod, som var indgivet på forhånd i afkrydsningsfuldmagter og brevstemmer, og dem var der nogle af. Dirigenten tilføjede, at der fandtes kapitalfonde og portofolio managers rundt om i verden, som konsekvent stemte nej til visse bestemmelser. Men det ville fremgå på hjemmesiden, når resultatet blev lagt ud.

Dirigenten konstaterede, at forslaget var vedtaget med den fornødne kvalificerede majoritet.

Der var så kun ét punkt tilbage under pkt. g, nemlig pkt. g.1.3, og det var forslaget om fornyelse af bemyndigelsen til evt. at forhøje aktiekapitalen. Det havde man allerede en bestemmelse om i vedtægternes pkt. 5. I år blev det foreslået, ligesom man havde vedtaget det for 2 år siden, at man reducerede bemyndigelsen, nemlig fra kr. 130.000.000 til kr. 125.000.000. Baggrunden for forslaget var, at selskabet ønskede, at der var et uændret forhold imellem bemyndigelsens størrelse og selskabets samlede registrerede aktiekapital, den havde man jo netop sat ned. Derfor var forslaget ændret på det punkt.

Den eneste anden ændring var, at den nu forlængedes i ét år i forhold til sidste år, således at de to steder, hvor der sidste år stod 2015, foresloges det nu, at der skulle stå 2016. Dirigenten ville ikke gøre mere ud af det, men henvise til det fuldstændige forslag. Også her gjaldt det, at der skulle 2/3 stemmer til for at vedtage forslaget. Også her gjaldt det, at der var nogle, der professionelt stemte imod den slags. Dirigenten havde de nøjagtige tal, og han kunne sige, at de ikke var i nærheden af 1/3 af stemmerne, så det ville ikke påvirke resultatet, men man ville kunne studere på hjemmesiden, når tallene blev lagt ud, hvem der som led i deres investment policy eller company policy var imod den slags.

Såfremt der ikke var nogen i salen, der var imod forslaget, så ville dirigenten betragte det som vedtaget. Men dirigenten kunne se, at Kjeld Beyer gerne ville sige noget her også. Dirigenten mindede om, at det kun gjaldt bemærkninger til pkt. g.1.3.

"Nu skal jeg lige være et brokhoved, ikke. Men jeg synes, der står her, at selskabets aktiekapital er nominelt 672 mio. bla bla bla, fordelt på aktier på 1 kr. Er det ikke 4 kr., undskyld, jeg synes, der var noget med."



"Nåh" (munterhed). Dirigenten konstaterede, at han nu havde 2 muligheder, han kunne enten sige, det var det med den blinde høne, men det bedyrede dirigenten, det ville han aldrig kalde Kjeld Beyer. Så derfor ville han sige, at der IKKE skulle stå kr. 4, fordi det, der stod i vedtægterne, var, at selskabets aktiekapital var i aktier á kr. 1 eller multipla heraf. Det dækkede jo sådan set alt fra en krone og op til samlede kapital. I øjeblikket var det sådan, at selskabet havde valgt, at aktiestørrelsen skulle være kr. 4, som jo så var et multiplum på 4. Så i selve vedtægten stod der kr. 1 eller multipla heraf, og det var rigtigt. (Kjeld Beyer: Der kan I se, hvor svært det er for os). (Klapsalver) Dirigenten erkendte, at der fik Kjeld Beyer ham til sidst. Det var hårdt, men Kjeld Beyers bemærkning var noteret.

Dirigenten konstaterede, at man i øvrigt uden afstemning havde vedtaget forslaget, og det var selvfølgelig altid betryggende.

Under pkt. g.2, forslag fra aktionærer, var der ikke modtaget forslag fra aktionærer.

h) Eventuelt.

Dirigenten vidste, at forsamlingen var klar over, at han ville sige, at det var her, man kunne sige hvad som helst og ikke beslutte noget som helst. Der var mulighed nu for at tage ordet, hvis man alligevel syntes, at man gerne ville sige noget, men man skulle bestemt ikke. Klokkeren var 12:08, så hvis ikke der var nogen, der ønskede ordet, ville dirigenten have lov til at nedlægge sit hverv og takke for god ro og orden og en rigtig god disciplineret medvirken til afvikling af dagsordenen.

Til slut gav dirigenten ordet til "vores formand", Per Wold-Olsen for en afsluttende bemærkning:

"Der vil "vores formand" kun sige hjerteligt tusinde tak for fremmødet, tak til alle dem, som har lyttet via vores hjemmeside.

Jeg håber egentlig, at I, når I går herfra i dag, føler jer mere kundskabsrige om GN Store Nord, end hvad I var, da I kom. Tak for, at I kom og kom vel hjem. Mange tak."

Generalforsamlingen hævet kl. 12.10.

(Bifald)