

År 2016, den 10. 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 en statsautoriseret revisor for tiden indtil næste ordinære generalforsamling.
- g) Forslag fra bestyrelsen og aktionærer.
  - g.1 Forslag fra bestyrelsen
    - 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.1.4 Bestyrelsens forslag om ophævelse af den obligatoriske fratrædelsesalder for bestyrelsesmedlemmer.
    - g.1.5 Bestyrelsens forslag om at ændre selskabets aktier fra ihændehaveraktier til navneaktier.
    - g.1.6 Bestyrelsens forslag om at vedtage reviderede generelle retningslinjer for incitamentsaflønnning af ledelsen.
  - g.2 Forslag fra aktionærer.
- h) Eventuelt.

"God morgen.

Mit navn Per Wold-Olsen, og jeg er bestyrelsesformand i GN Store Nord. Som I kan høre, så er jeg fortsat norsk, og jeg snakker fortsat norsk, jeg skal ikke gøre noget forsøg på at tale dansk, men jeg skal tale så langsomt og tydeligt, som jeg bare kan.

Velkommen til alle sammen til GN Store Nord's generalforsamling 2016. Der er 310 aktionærer, som har tilmeldt sig årets generalforsamling her på Radisson Blu. Velkommen til alle jer, som er mødt frem, og alle jer, som lytter med via vores direkte webcast på GN's hjemmeside, [www.gn.com](http://www.gn.com). Generalforsamlingen bliver også simultanoversat til engelsk, og det er muligt at høre den engelske oversættelse også her i salen via et headset. For dem som evt. bruger høreapparat, så er det muligt at bruge teleslynge.

Som vi har gjort det til en tradition, så er jeg initialt indstillet på at introducere og anerkende de vigtigste medarbejdere i ledelsen i GN. Vi har GN ReSounds direktør Anders Hedegaard, vi har GN Netcoms direktør René Svendsen-Tune, vi har Anders Boyer, som er afgangende finansdirektør i GN Store Nord og GN ReSound. Vi har Peter Gormsen, som er økonomidirektør i Netcom, og sidst, men ikke mindst, har vi vores nye økonomidirektør i GN Store Nord og GN ReSound, Marcus Desimoni. Jeg synes, de fortjener et bifald.

(Klapsalver)

Marcus er, som mange af jer sikkert har fået meddelelse om, tidligere økonomidirektør i Siemens Hearing, nu Sivantos, og har derfor selvsagt indgående kendskab til høreapparatbranchen. Han har mere end 15 års erfaring med international finansiel ledelse og erfaring i at drive en global vækstvirksomhed. Så Marcus, hjerteligt velkommen til GN og København.

Jeg synes, det er vigtigt også at introducere bestyrelsen og takke bestyrelsen for engagement i året, som er gået. Det er vor næstformand Bill Hoover, Hélène Barnekow, Carsten Krosgaard Thomsen, Wolfgang Reim, Ronica Wang og de medarbejdervalgte repræsentanter, Nikolai Bisgaard, Leo Larsen og Morten Andersen. Jeg synes, de fortjener en applaus.

(Klapsalver)

Efter min introduktion til dagens generalforsamling, så må vi gå over til det mere formelle, og jeg vil nok engang også i år, give ordet til vores eminente dirigent, Søren Jenstrup.

Med disse ord gav Per Wold-Olsen ordet videre til dirigenten, advokat Søren Jenstrup:

Dirigenten, advokat Søren Jenstrup takkede for valget og skulle, som forsamlingen vidste, indlede med at konstatere generalforsamlingens lovlige indvarsling.

Selskabets ordinære generalforsamling skulle efter vedtægternes pkt. 9 afholdes hvert år i Region Hovedstaden i marts eller i april måned. Datoen for generalforsamlingen og den sidste frist for fremsættelse af forslag til generalforsamlingen – som i øvrigt var den 27. januar d.å. – var alt sammen, som bestemt i vedtægternes pkt. 9.4, blevet offentliggjort ved børsmeddelelse og på selskabets hjemmeside senest 8 uger før generalforsamlingen, men i virkeligheden meget tidligere. Det var sket allerede i

selskabets finanskalender 2016, sådan som den blev offentliggjort på s. 11 i sidste års Q3-rapport, der kom den 20. oktober 2015.

Generalforsamlingen skulle efter pkt. 11 i vedtægterne endvidere indkaldes 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](http://www.gn.com) og 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 at få indkaldelsen på e-mail, og ved almindeligt brev til de navnenoterede aktionærer, som havde fremsat en særlig begæring om dette.

Generalforsamlingen i dag var – ud over forvarslingen i Finanskalenderen – blevet indkaldt den 17. februar i år således som netop beskrevet og ved en fondsbørsmeddelelse af s.d. Dirigenten havde kontrolleret, at indkaldelsen tilfredsstillede de indholds krav, der fremgik af vedtægternes pkt. 11.2. Den 17. februar var indkaldelsen også sendt til alle noterede aktionærer, der havde bedt om det, til e-mail eller fysisk adresse.

Sammen med indkaldelsen var udsendt dagsordenen med bestyrelsens fuldstændige forslag, hvorimod den fuldstændige reviderede årsrapport for 2015 alene var udsendt til aktionærer, som havde fremsat særlig begæring om dette. Indkaldelsen, dagsordenen og den fulde årsrapport var samtidig lagt på selskabets hjemmeside og lå der stadig.

Dirigenten oplyste afslutningsvis, at dagsordenen og det øvrige materiale, herunder oplysninger om stemme- og kapitalforhold og om de formularer, som skulle anvendes ved skriftlig stemmeafgivelse og stemmeafgivelse ved fuldmagt, i overensstemmelse med vedtægternes pkt. 11.3, havde været fremlagt og været tilgængelige på hjemmesiden fra indkaldelsestidspunktet, det ville sige de 3 uger før generalforsamlingen, som var krævet efter lovgivningen.

Endelig havde dirigenten konstateret, at den reviderede årsrapport i original og underskrevet form var fremlagt på generalforsamlingen i dag, hvilket fremgik som krav af selskabslovens § 88, stk. 2, og at selskabets generalforsamlingsvalgte revision også var 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, på den foreskrevne måde, og at alle de øvrige formalia for indkaldelse og gennemførelse af generalforsamlingen var behørigt iagttaget.

Det var således dirigentens opfattelse, at generalforsamlingen var lovligt indvarslet. Såfremt der måtte være bemærkninger til dette, hvilket dog ville komme bag på dirigenten, så 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 det fremsatte forslag om kapitalnedsættelse under g.1.2, og de forslag under g.1, g.3, g.4 og g.5, der var fremsat om nogle ændringer i vedtægterne, som krævede kvalificeret majoritet, og det ville han komme til under de enkelte punkter.

Medmindre der var bemærkninger vedrørende beslutningsdygtigheden, ville dirigenten erklære generalforsamlingen for ikke alene lovligt indvarslet, men også beslutningsdygtig, naturligvis inden for rammerne af den udsendte dagsorden, vedtægterne og selskabslovgivningen.

Dagsordenen, som kunne ses på tavlen bag dirigenten, blev læst op.

I overensstemmelse med, hvad der efterhånden var fast og helt sædvanlig praksis, og nu talte dirigenten med tocifrede antal års erfaring på det punkt, ville dirigenten foreslå, hvis ikke nogen havde en meget velbegrunder indsigelse, at man satte dagsordenspunkterne a), b) og c) til behandling under ét. Det ville man gøre på den måde, at selve fremlæggelsen fra selskabet blev givet af formanden, og der ville derefter være anledning til at stille spørgsmål.

Dirigenten gav herefter ordet tilbage til selskabets formand, Per Wold-Olsen til forelæggelse af den mundtlige beretning:

"Mange tak til vores dirigent.

Jeg vil forsøge at henlede opmærksomheden over på virksomheden og året, som gik. Jeg skal forsøge at give jer et bedre indblik i, hvad der er foregået i virksomheden i året 2015.

Men jeg må begynde med det, som I alle ved vældig, vældig godt, og det er, at 2015 ikke var et godt år for GN Store Nord med hensyn til aktiekursudviklingen. Vi faldt desværre 7% i værdi i året 2015. Hvis man ser isoleret på det, så er det klart ikke godt og ikke acceptabelt, og det var faktisk, mener vi, en del enkeltstående begivenheder, som påvirkede aktiekursen. I har alle hørt om patentkonflikten med Oticon, vi havde en svindel i Beltone netværket i USA. Konkurrenterne er kommet og har sagt, at nu skal vi endelig begynde at konkurrere direkte med ReSound på 2,4 GHz-teknologisiden. Nogle mente også, at der havde været lidt for mange udskiftninger i ledelsen, hvilket vi ikke deler synet på, men disse ting fik en effekt på aktiekursen. Men jeg vil gerne understrege, og jeg håber, at I, når I forlader salen her i dag, så deler mit syn på, at fundamentalt så går virksomheden godt, og jeg vil sige virkelig godt. Vi begynder også at se, at der er en lidt anderledes opfattelse med hensyn til, hvad som foregår i GN, vi havde en meget positiv udvikling i aktiekursen så langt i år. Og lad os begynde med at se på de fundamentale ting, som foregår i denne virksomhed.

Omsætningen voksede med stærke 14% i rapporterede tal i 2015. Organisk vækst var på hele 6%, og det var på linje med vores egne forventninger. EBITA udgjorde ca. 1,5 mia. kr. – faktisk en stigning på omkring 200 mio. kr. eller hele 16% i forhold til året før. cash conversion – vores evne til at generere cash – det er noget, som mange analytikere har fokuseret på og stillet spørgsmål ved det sidste år. På dette område opnåede vi faktisk 51%, som er på niveau med vores konkurrenter, det er hele 13% højere end i 2014, og det blev først og fremmest drevet fra GN ReSound, hvor vi så en næsten fordobling i cash conversion i 2015 sammenlignet med 2014. Ikke mindst i løbet af 2015 så sendte vi hele 1,2 mia. kr. tilbage til jer som aktionærer enten i form af aktietilbagekøb eller dividender. Det der ligger bag dette er, hvad jeg vil sige en exceptionelt god ledelse og gode finansielle resultater. Derfor vil jeg påstå, at vi går ud af 2015 stærkere end nogen sinde. Det er et stærkt statement fra min side, og jeg skal gå lidt dybere ind på året 2015 og fortælle, hvad ledelsen har fokuseret på, og hvad vi har opnået i året 2015.

Som I ved, så er vi midtvejs i strategiperioden 2014-2016, og vi har i 2015 som i 2014 og tidligere haft den samme formel for succes, men vi har i denne strategiperiode ændret fokus i forhold til den tidligere strategiperiode. Vi har arbejdet bevidst, vi har arbejdet markant med at professionalisere os selv, arbejdet på at få en styrket organisation inden for, hvad vi kalder kommercialisering og innovation.

Jeg vil komme tilbage til at bruge mere tid på vores øgede fokus på kommercialisering, men først så vil jeg opdatere jer på nogle af de vigtigste produkter, som vi lancerede i 2015. Uden nye produkter kan vi som bedrift ikke opnå succes, derfor er det så vigtigt, og derfor vil jeg opdatere jer.

Her ser I nogle af de vigtigste eksempler på, at vores innovationsmaskine den kører fortsat på fuld kraft, og jeg kan forsikre jer om, at vi fortsat er indstillet på at holde vores teknologiske forspring videre fremover, også i lyset af, at vore konkurrenter nu har oplyst, at de vil bringe de forventede 2,4 GHz-baserede teknologier på markedet i løbet af 2016.

ReSound LiNX<sup>2</sup> er vores 4. generation, og det efterfølger det banebrydende produkt, ReSound LiNX, som var verdens første høreapparat, som var kompatibelt med en iPhone eller iPad. ReSound LiNX<sup>2</sup> opnåede kæmpe succes i året 2015 og drev en stor del af væksten i Veterans Affairs-segmentet i USA, som jeg kommer tilbage til senere.

ReSound ENZO<sup>2</sup> blev ligeledes lanceret i Veterans Affairs også med stor succes, og dette var vigtigt for os, og det talte jeg om for et år siden. Dette her var vores entré ind i segmentet "alvorligt høretab", hvor vi tidligere egentlig ikke kunne konkurrere med nogle af de bedste.

Jabra lancerede Speak 810, som er næste skridt videre baseret på den meget populære Speak 510-serie. Nu imødekommer vi ønsket om konferencehøjtalere, som er nemme at bruge i mellemstore mødelokaler, og som samtidig har en meget god lyd kvalitet.

2015 var for os også det første fulde år med markedsføringen af den nye skræddersyede Jabra Evolve-serie af, hvad vi kalder innovative headsetts. Jabra Evolve™ imødekommer et stærkt behov hos, hvad vi ser på som moderne professionelle vidensmedarbejdere, der arbejder i åbne kontormiljøer, for at kunne bruge koncentrationsemner.

Jabra udvidede også sit udvalg af sports headsetts for at imødekomme forskellige fitnessudøveres og motionisters behov. Dette er et attraktivt segment, hvor tale, musik og mulighed for målinger smelter sammen i ét. Så det var bare en lille forståelse for nogle af de vigtigste produktintroduktioner, vi havde. Lad mig nu gå ind på de to forretningsområder og deres evne til at eksekvere på strategien. Jeg begynder med GN ReSound.

Jeg vil sige, at vores styrkede markedsføring, vores styrkede salgsinitiativer har vist sig tydeligt i forbindelse med produktlanceringer i 2015. Vi opnåede også fortsat større brugerinteresse og mediedækning omkring vores produkter i brede medier over hele verden

Vi vandt igen den vigtige kontrakt om at levere høreapparater til Costco i USA. Vi oplevede en vækst på hele 60% hos Veterans Affairs i USA, og ved udgangen af 2015

opnåede GN ReSound en markedsandel på ca. 20% i Veterans Affairs, vores højeste niveau nogensinde

Og vi fortsætter vores vigtige og strategiske samarbejde med verdens største kæde af høreapparatsbutikker – Amplifon

Vi optimerede Aurical under GN Otometrics for at hjælpe høreapparatspecialister med at optimere og kvalitetssikre deres rådgivning og omsorg for mennesker, som har brug for høreapparater. Og vi købte Biomedica i Italien, som derved styrkede vores position på det italienske marked.

I GN Netcom fokuserede vi på at blive bedre til produktlanceringer, og i den forbindelse lagde vi markedsafdelingerne, som tidligere var på både CC&O-siden og på Mobile-siden, sammen i én organisation for at skærpe fokus og for at skabe stærke globale synergier.

Vi føler selv, at vi styrkede vores kapacitet på det at etablere stærkere partnerskab med udvalgte forhandlere i de kanaler, vi anser som vigtige for os for at kunne opnå bedre synlighed i markedet

Vi er verdens førende leverandør af Unified Communication headsets. Og inden for CC&O gjorde vi ekstra tiltag for at styrke vores position hos globale kunder. Gennem strategiske produktlanceringer vandt vi vigtige markedsandele inden for vigtige vækstsegmenter på væsentlige markeder

På det kinesiske marked forberedte vi nye initiativer, så vi kan vokse stærkere på dette marked i 2016. Vi ser fortsat et stort potentiale, men det er et marked, som kræver omfattende forberedelser for at opnå succes. Vi ser på dette her initiativ som utrolig vigtigt for os, specielt ud fra at det traditionelle Bluetooth Mono headset-marked falder ganske dramatisk både i USA og Europa i disse dage.

Vi har fortsat stort potentiale, når vi ser fremad, for Unified Communications i store globale virksomheder. Men ud over dette så begynder det vigtige Unified Communications-segment nu at brede sig fra en udrulning i større virksomheder til også mellemstore og mindre virksomheder. Dette imødekommer vi naturligvis gennem målrettet aktivitet i vores salgskanaler og med lancering af relevante produkter for disse kundegrupper.

Det digitale område spiller stadig en større og større rolle i vores liv og specielt i Netcom-forretningen. Af den grund så har vi i 2015 lagt yderligere fokus på dette både på internetaktivitet på vores jabra.com-side og gennem ekstra digitale løsninger i vores nye produktlanceringer, f.eks. via den meget populære app, der følger med vores sports headsets og headsets.

Nu har jeg fortalt jer om, hvilke af de vigtigste ting vi har arbejdet med i andet år af vores 3-årige strategi. Men vi kan gøre a, b og c, og det er vældig godt, men vi må have resultater, og jeg skal vise jer resultaterne, nemlig de finansielle resultater og den fundamentale finansielle udvikling i 2015, som jeg sagde tidligere, jeg anser dem som meget gode. Og lad os se på igen, hvad vi leverede:

GN Store Nord: 14% rapporteret vækst, stærk organisk vækst og en EBITA på nærmere 1,5 mia. danske kroner. Vi opnåede solid organisk vækst gennem hele året i ReSound, drevet, som jeg nævnte, i særdeleshed af linx<sup>2</sup>, vi opnåede en omsætning på ca. 5,2 mia. kr., og det overgik faktisk vores interne målsætning for året. Vi så en flot organisk omsætningsvækst i

ReSound på hele 8% i et marked, som vi estimerede til kun at have vokset med omkring 4% og med en EBITA på næsten 1 mia. kr., så ser vi en underliggende forbedring af marginen på 0,4% sammenlignet med året 2014.

2% organisk omsætningsvækst i Netcom for hele året. Det afspejler 2 fundamentalt vigtige ting, som vi må huske på, det var et usædvanligt svagt generelt UC/CC&O-marked i første halvår af 2015 og en negativ udvikling i mono headset-markedssegmentet, som jeg refererede tidligere. Dette segment faldt med hele 25% for hele året 2015. Med det sagt så styrkede GN Netcom sin markedsledende position inden for Unified Communication, og i sidste halvår voksede vi med hele 23%.

Takket være Sports Audio-initiativerne kunne Mobile-divisionen også modvirke en del af den negative udvikling i mono-headset-segmentet, og vi endte op med en omsætning på 3,2 mia. kr., en omsætningsvækst på hele 12% sammenlignet med 2014 og vel at mærke i et meget turbulent marked. Og også i Netcom så vi en forbedring på 0,4% i forhold til 2014, når det gælder EBITA, og vi endte op på over en halv mia. kr. i EBITA for året. Vi er gået fra kun at tjene ca. 674 mio. kr. i 2011 til at tjene over 1,4 mia. danske kroner for året 2015. Det vil sige, at vi har mere end fordoblet EBITA på 5 år drevet af en stærk toplinevækst, og jeg vil ydmygt sige, at det har vi grund til at være stolte af.

Nu har jeg fortalt jer om året 2015. Jeg har også fortalt om og håber, jeg har klaret at kommunikere det stærkt, vores fokusering på at opgradere den kommercielle del af forretningen og vores evne til at være effektive på markedsføringen.

Ud over dette så føler vi, at virksomheden er kommet så langt, så det er på tide at tænke på et nyt initiativ. Jeg spurgte selv, GN, hvad er vi, hvordan skal vi gå, og vi har gået igennem en proces med store dele af organisationen og med bestyrelsen for at definere vores mission og vores formål klart. Vi er faktisk kommet med ganske mange spændende tanker og ideer, og vi har nu forsøgt over for jer som aktionærer at sætte tingene lidt i perspektiv. Og så skal jeg fortælle jer om, hvor vi er i denne proces.

Jeg håber, at mange af jer har læst bogen Turnaround, som Martin Jes Iversen udgav i året 2015. Det er egentlig spændende læsning om nogle dramatiske år i GN, og som for længst er langt bag os, dette er historie. Men vi kan stadig lære noget af bogen for at forstå, hvor GN er i dag, og hvor vi må gå hen videre fremover.

I forordet forklarer forfatteren ved hjælp af bogstavet u, hvilke faser enhver genopretning af en virksomhed skal igennem, hvis der er en krise. Den videnskabelige teori bag bogen skyldes ikke blot forfatteren, men et par amerikanske professorer, som har skrevet bøger om dette fænomen, turnaround, eksemplificeret i en virksomheds liv som f.eks. i GN.

I fase a) går alt galt, og det er mange år siden nu, at GN var der, men vi var faktisk i en periode, hvor alt gik galt. I fase b) så er bunden nået, muligheden for at overleve er der, men nu kan og må virksomheden begynde at finde et nyt fodfæste. I foråret 2010 lancerede ReSound sin banebrydende 2.4 GHz-teknologi, og Netcom begyndte at markedsføre sine produkter under navnet Jabra. Dette gav os et solidt fundament til at begynde at kravle ud af bunden med fortsat fokus på omstrukturering, men også stærkere og stærkere fokus på toplinejen. I dag er vi for længst ude af nedre del af kurven, og vi er på god vej op i fase c).

Men for at en virksomhed skal kunne blive ved at bevæge sig opad i fase c og skabe et godt fundament for fremtidig vækst, så skal den hele tiden lede efter nye markeder, lede efter nye kunder, den skal finde nye gode produkter. Den skal tiltrække sig nye dygtige medarbejdere og ledere. Den skal investere i videreudvikling af produkter og videreudvikling af ledere for hele tiden at kunne bevæge sig foran og hurtigere end konkurrenterne.

Det er her, vi er nu, det er det, vi er så optaget af. Vi kan ikke stå stille, verden går fremover, konkurrenterne går fremover, og vi må fortsætte med at gå fremover bedre og hurtigere end nogen anden. Så vi arbejder nu med en række konstruktive og fremadrettede ændringer i GN, som jeg har lyst til at fortælle jer lidt mere om.

Husk at 54% af vores omsætning i dag udgøres af, hvad vi kalder Hearing Instruments, 8% af omsætningen udgøres af Diagonistic Equipment, 25% af omsætningen udgøres af UC & CC&O, og 13% af vores omsætning udgøres af Mobile-divisionen. Vi mener, det er vældig klart i dag, er, at alle disse 4 områder fortsat har potentiale, men der er også et potentiale i disse 4 forretningsområder isoleret set. Så vi skal ganske enkelt begynde at tænke på og vænne os til GN på en ny måde. Vi skal ikke på nogen måde opgive fokus på at være, hvad jeg kalder at stræbe efter at være "verdens bedste" inden for disse 4 områder.

Men ud over dette, ved I hvad, så er vi faktisk det eneste selskab i hele verden, som har dyb ekspertise inden for både høreapparat-siden og headset-siden, vi har det hele samlet under ét tag. Vi har viden, vi har kompetencer inden for medikotekniske instrumenter, inden for forretningsløsninger til virksomheder og inden for forbrugerløsninger. Ingen anden virksomhed, som vi kender til, kan kombinere disse områder på samme måde, som GN kan.

For dem af jer, som er optaget af teknologisk udvikling og følger med på den teknologiske udvikling, så er der i disse tider meget snak om "hearables", og der er meget snak om "wearables". Hearables er avancerede elektroniske enheder, der sidder i øret og kan udføre mange funktioner, f.eks. spille musik, agere som højttalere og måle puls eller blodtryk, som brugeren selv kan aflæse via apps, som f.eks. vores Jabra Sport Pulse Wireless er et eksempel på. Wearables er teknologiske enheder, som man kan bære på kroppen, og hvor adskillige praktiske funktioner er indarbejdet. Et eksempel på dette er jo, hvordan man kan benytte vores ReSound Smart app til at kontrollere sit høreapparat direkte fra håndleddet med et Apple Watch. Som vi tænker nu, så må vi positionere GN til at være klar til denne kommende udvikling.

Derfor har vi nu formuleret et fælles mål for hele GN. Det har virksomheden faktisk ikke haft, siden GN's eneste forretningsområde var at lægge telegrafkabler mellem kontinenterne, og det er jo faktisk nogle dage siden. Når vi mener, det er vigtigt at formulere et fælles formål, så er det, fordi det giver hele virksomheden, alle medarbejdere og alle vores partnere og kunder en klar fornemmelse af, hvad den dybere mening med virksomheden og vores produkter er.

GN's formål er, som det er defineret i dag, sagt på engelsk: "Making Life Sound Better", altså at få livet til at lyde bedre for de mennesker, der bruger vores produkter. Det er dybest set formålet med alt, hvad vi arbejder med i forskning, i udvikling, i markedsføring og salg og i alle vores støttefunktioner, "Making Life Sound Better".

Ud fra det har vi som en følge af vores nye formål også formuleret en ny fælles vision for hele GN. Og sagt på almindelig dansk-norsk så betyder det, at GN skal være den



ledende virksomhed inden for intelligente audio-løsninger, som ved hjælp af lyd kan forandre menneskers liv til det bedre. Det er vores vision, det er GN's nye vision for fremtiden, intet mindre. Det, som i dag bliver vores særlige konkurrencefordel, kan opsummeres i denne sætning, som på dansk lyder:

Vi kan tilbyde intelligente audio-løsninger, som lader brugerne høre mere, gøre mere og være mere, end de troede var muligt. I disse dage så kan man høre mere med GN's produkter, uanset om det er et høreapparat eller et headset. Når man kan høre mere, så kan man også gøre mere. For nogle er det at blive mere produktive på deres arbejdsplads takket være vores produkter i det professionelle marked. For andre kan det være at forbedre deres fysiske form ved brug af vores sports headset. Og for mennesker med høretab kan det betyde at kunne passe sit arbejde eller kommunikere på en helt anden måde med sin familie. Og når man kan gøre mere, så kan man også være mere. Man kan være mere for sin ægtefælle, man kan forfølge en karriere, man ellers ikke kunne forfølge. Man kan give mere af sig selv og være en inspiration for andre. Man kan i det hele taget være bedre i kontrol med sit eget liv.

Det er det, vi nu arbejder med i GN, og som gør det meningsfyldt at se virksomheden som et hele, der favner både medikotekniske løsninger og løsninger til forretningsbrug og til privat forbrug.

Nu har jeg fortalt jer, hvordan vi tænker konceptuelt, og hvordan vi kommer til at lægge en ny dimension på, hvordan vi arbejder fremover for at "Make Life Sound Better"

Alt dette her er gode tanker, det er mål, det er visioner, men selvsagt så skal vi ikke glemme, hvorfor vi har en licens til at arbejde her, vi skal levere gode finansielle resultater også i 2016. Lad os nu se på 2016 – det sidste år i vores strategi 2014 – 2016-strategi, INNOVATION & VÆKST, og hvordan vi tænker i dag.

Vores primære fokus i 2016 er at sikre en fortsat stærk eksekvering af vores planer, make no mistakes. Vi vil fortsætte med at arbejde med at blive mere professionelle med hensyn til at kommercialisere vores innovation. Vi har arbejdet med det, vi er kommet langt, men vi skal fortsætte med at arbejde for at blive endnu bedre. Vi vil stille og roligt begynde at tage de næste skridt med hensyn til implementeringen af vores nye vision. Og senere i år, så vil vi annoncere vores strategi for 2017 – 2019. Jeg skal ikke på nogen som helst måde afsløre indholdet i vores næste strategiperiode endnu, men jeg kan forsikre jer om, at fundamentet vil fortsat være stærk vækst gennem innovation og professionel kommercialisering.

I 2016 forventer vi således en organisk vækst for GN Store Nord på omkring 8%, baseret på omkring 6% i GN ReSound og mere end 10% i GN Netcom. EBITA forventes at udgøre mere end 1,6 mia. kr. for GN Store Nord. Dette er en stigning i EBITA på op mod yderligere 200 mio. kr. sammenlignet med 2015 eller en vækst på mere end 13%.

Vi lever jo alle i en periode med ganske turbulente tider. Der har været turbulens på aktiemarkederne, turbulente tider på den politiske side, der er krige, der er oliepriser, som falder, der er valutakurser, som bevæger sig mere end i mange, mange år. Ved I hvad, det kan vi ikke gøre noget ved, vi skal fokusere på det, vi kan påvirke, og dér kan vi gøre noget exceptionelt. Jeg kan forsikre jer som aktionærer om, at ledelsen og vore medarbejdere vil fortsætte med at arbejde for GN, og for, at vi endnu en gang i 2016 skal kunne levere på det, vi siger, at vi skal levere.

Så afslutningsvis har jeg lyst til at vise jer 2 videoer, som egentlig tager os tilbage til vores formål, vores vision, som viser, hvilken forskel vores produkter kan gøre for brugerne, og hvorfor vi kan "make people hear more, do more and be more".

Den første video handler om vores ReSound LiNX<sup>2</sup>, og hvordan det har forbedret livet markant for en meget aktiv bruger.

Den anden video handler om en person med et svært handicap, som har trænet sig til verdenseliten inden for sin sportsgren ved hjælp af pulstræning og god nytte af vores Jabra Sport Pulse Wireless Headset. Vi skal se, om vi kan få teknologien til at virke.

[videoer bliver afspillet]

(Bifald)

Dette var 2 eksempler på at illustrere, hvad vi egentlig mener med, at der er en dybere mission og vision med GN Store Nord: Hear more, do more and be more.

Så det var afslutningen på min opsummering af, hvor vi står, og hvor vi går som GN Store Nord.

Jeg må afslutte med at fokusere på bestyrelsen. Og jeg vil nok engang sige, at vi har haft en bestyrelse, som vi ser her, vi har et formandskab, som er engageret, vi har en bestyrelse, som er velkvalificeret med en diversificeret og lang professionel erfaring. Vi har stor global forretningsforståelse, nu også med Asien og Kina som kompetenceområde inden for bestyrelsen. Vi har ekspertise inden for telekommunikation, medikoteknik, innovation og produktudvikling. Vi har omfattende kendskab til finansielle forhold, og siden mange af os har været her i så mange år, så vil jeg påstå, at vi har indgående kendskab til GN's forretninger. Alt sammen meget relevant i forhold til GN's aktiviteter.

Lad mig give et par kommentarer til bestyrelsens vederlag. GN's bestyrelse har som en følge af, hvordan vi opererer, relativt set en stor arbejdsbyrde, højere end hvad som er gennemsnittet på det danske marked. I 2015 afholdt bestyrelsen hele 15 ordinære møder, 2 strategisessioner. Derudover så afholdt Revisionsudvalget 5 ordinære møder, Nomineringsudvalget 2 møder, Vederlagsudvalget 7 møder, og endelig blev der afholdt 9 møder i Strategiudvalget.

På generalforsamlingen i 2015 blev et samlet bestyrelseshonorar på 6.675.000 kr. godkendt. Det samlede realiserede vederlag til bestyrelsen udgør nøjagtigt 6.675.000 kr. som anført i årsrapporten for 2015.

Når det så gælder jer som aktionærer, vil jeg således minde om, at jeg på generalforsamlingen i 2011 for første gang siden 2005 kunne foreslå at udbetale udbytte til jer, vores aktionærer. Vi har etableret siden da en klar udbyttepolitik og en klar politik for aktietilbagekøb.

I år er det mig en fornøjelse af kunne foreslå et udbytte på næsten 1 kr. pr. aktie, over 161 mio. kr. Vi har netop afsluttet et aktietilbagekøbsprogram på hele 500 mio. kr. – dette i henhold til bemyndigelsen fra tidligere generalforsamlinger, noget som jo også klart kommer jer som aktionærer til gode. Og vi har intentioner om snart at igangsætte et nyt aktietilbagekøbsprogram.

Med disse formelle afsluttende bemærkninger vil jeg gerne sige tak for opmærksomheden og give ordet til dirigenten Søren Jenstrup.”

(Bifald)

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 ledelsespåtegning og med den generalforsamlingsvalgte revisors påtegning. Dette kunne man finde i årsrapporten på s. 108 og s. 109. Som man også kunne se dér, havde revisionen 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 pr. 31. december 2015 samt af resultatet af koncernens og selskabets aktiviteter og pengestrømme for regnskabsåret 1. januar til 31. december 2015, alt i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards, som godkendt af EU, og i overensstemmelse med de danske oplysningskrav for børsnoterede selskaber.

Endvidere udtalte revisor, at man 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 og også til s. 37 i årsrapporten, hvoraf det fremgik, at bestyrelsen indstillede, at der udbetaltes et udbytte for regnskabsåret 2015 på i alt 161 mio. kr., hvilket svarede til 19% af nettoresultatet eller 99 øre pr. aktie á kr. 4. Det var en lille stigning i forhold til året før, og 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 regnskabet og forelæggelsen af årsrapporten. Inden man gik i gang, plejede dirigenten at komme med et par praktiske bemærkninger, som han også havde i år:

Igen i år havde dirigenten allieret sig med Jesper Green Schou, som sad på vejen ned til skafottet. Jesper ville styre talerrækken, og dirigenten ville om lidt bede alle, der ønskede at sige noget – med nogle undtagelser, det kom han til – om at gå forbi Jesper og give deres navn. Så ville de få en seddel, og så kunne dirigenten få navn og seddel, og så kunne man finde ud af, hvem der sagde hvad, og hvilke spørgsmål der blev stillet. I år havde dirigenten tænkt sig at udvide den service til, at man indførte en fysisk talerrække, nemlig nede foran, hvor der stadig væk var nogle få pladser ledige. Så kom man ned der og sidde og vente, til det blev ens tur.

Der var tradition for, at indlæggene altid var meget korte og præcise, således at ingen var i tvivl om, hvad der blev spurgt om, og sådan ville det garanteret også blive i år. Der var allerede anmeldt et par talere, nemlig en repræsentant fra ATP, en fra Lønmodtagernes Dyrtidsfond og en fra Dansk Aktionærforening. Hvis dirigenten ikke tog fejl, så så han Kjeld Beyer helt ude på fløjen til venstre, så han var vel i realiteten nr. 4 på listen.

Dirigenten startede med at give ordet til ATP's repræsentant, underdirektør Claus Berner:

"Tak for ordet.

Mit navn er Claus Berner Møller, og jeg repræsenterer ATP.

Jeg vil starte med at sige tak for beretningen, den var fyldig og spændende. 2015 blev et svært år for GN Store Nord, og det blev tydeligt afspejlet i den faldende aktiekurs. GN blev ramt af mange ting i 2015, vi så fusk i regnskaberne i Beltone. Markedsforholdene for GN Netcom var rigtig dårlige i starten af 2015. Vi fik en patentsag i GN ReSound, og så synes vi, at der var lidt mange udskiftninger af de ledende medarbejdere, eksemplificeret med, at Anders Boyer sagde sin stilling op.

Trods alle disse problemer fik vi en organisk omsætningsvækst på 6% og en EBITA-vækst på 7% i lokal valuta. Så på mange måder et godt resultat i et svært år. GN har vist, at de har stamina, eller sagt lidt mere populært, har fået hår på brystet.

Her i starten af 2016 er der blevet indgået forlig i patentsagen, markedsforholdene for GN Netcom er blevet klart forbedret. Fusk med regnskaberne i Beltone håber vi er overstået. Og vi håber også, at der bliver lidt mere stabilitet i ledelsen. Vi kan således gå ind i 2016 med store forventninger, og de er kun blevet større, efter vi har set selskabets egne udmeldinger.

2016 bliver også året, hvor 2,4 GHz-teknologien skal stå sin prøve. Flere af konkurrenterne har meddelt, at de kommer med ny teknologi i løbet af 2016, så det bliver derfor spændende at se, om GN ReSound kan beholde deres teknologiske forspring.

Jeg ønsker på ATP's vegne at sige tak til Anders Boyer for din store indsats igennem flere år, ikke mindst for din turnaround, som du deltog i både i Netcom og i ReSound. Resultaterne taler for sig selv, og aktiekursen er tidoblet, mens du har siddet i direktionen. Det taler også for sig selv.

Tak.

Til slut ønsker jeg blot at ønske GN Store Nord, medarbejdere og direktion, held og lykke med udfordringerne i 2016.

Tak for ordet."

(Bifald)

Da dirigenten ikke havde noteret sig nogen spørgsmål fra Claus Berner, gav han ordet til Head of Equities, eller aktiechef i Lønmodtagernes Dyrtdidsfond, Bente Anderskov:

"Ja, tak for ordet.

Jeg vil også gerne indlede med at takke for beretningen og for en god og informativ årsrapport. Det er glædeligt, at GN igen leverer tilfredsstillende resultater, samt at koncernen eksekverer som forventet på sin strategi trods udfordringerne. En vækst, som vi hørte, i omsætningen på 14% er flot og usædvanligt, også selv om der har været lidt hjælp fra valutaerne. Og så er det naturligvis meget glædeligt, at indtjeningen følger med med en fremgang i driftsresultatet på 16%.

Jeg vil også gerne fremhæve det positive i, at GN, ud over at skabe gode resultater, tillige arbejder seriøst med sine CSR-aktiviteter og følger alle anbefalinger vedrørende god Corporate Governance.

Det er i forlængelse heraf meget glædeligt, at GN arbejder aktivt med at forøge diversiteten både i bestyrelse og på medarbejderniveau. Den nye målsætning om 3 kvinder i bestyrelsen inden 2020 er således et rigtig positivt tiltag set med vores øjne, ikke mindst i lyset af, at den tidligere målsætning om 2 kvinder i bestyrelsen inden 2017 allerede blev nået sidste år. Tak for det.

GN Store Nord var, som vi hørte, for bare nogle få år siden igennem en omtumlet periode, som ledelsen med stor succes har fået under kontrol. Koncernens 2 selskaber, GN ReSound og GN Netcom står således i dag stærkt, både for så vidt angår den finansielle situation samt den produktmæssige og markeds-mæssige position.

Jeg kan forstå, at bestyrelsen og ledelsen i sin afdækning og søgning efter fortsat vækst nu vil have de 2 virksomheder til at have et fælles mål for at få mere ud af koncernen. Jeg synes i den forbindelse, at det vil være naturligt at få grundigt vurderet, om ikke også det kunne være interessant for selskabernes videre udvikling at blive splittet i 2 selskaber, GN Store Nord og GN ReSound, i hver sin børsnoterede enhed.

Koncernens struktur i dag, hvor hvert af de 2 selskaber har deres egen organisation, deres eget incitamentsprogram m.v., lægger efter vores opfattelse allerede op til, at en opsplitning af koncernen ville være det næste naturlige og logiske skridt.

Tidligere eksempler fra andre virksomheder, der har foretaget en tilsvarende opsplitning som f.eks. Novo Nordisk og Novozymes, viser, at den skærpede fokus, der naturligt kommer for hvert af de enkelte selskaber ved en separation, har en ganske positiv effekt på væksten og udviklingen i resultaterne.

Det ville derfor være dejligt, hvis bestyrelsen også ville vurdere, om den ikke kunne opnå en tilsvarende shareholder value-creation ved en opsplitning her i GN.

Tak for ordet."

(Bifald)

Dirigenten nævnte, at det ville formanden gerne kommentere på med det samme og gav derpå ordet til formanden:

"Tak for kompliment, tak for fokusering på, hvad vi gør godt.

Jeg har måske ikke udtrykt mig helt klart, men det er vældig vigtigt for mig også at sige, at vi har ingen planer om at gå i den retning, som I beder os tænke på, fordi vi har 2 kompetencer, som er i færd med at smelte sammen i en ny forretningsopportunity, som intet andet firma i verden har i dag, fordi de har ikke de 2 kompetencer under deres eget tag.

Der var faktisk en artikel, som kom ud i går, hvor titlen er "Den næste teknologiske revolution vil være inden for dit øre". Hvem er bedre positioneret til at være med på den revolution end GN Store Nord.

Tak."

Den tredje taler på dirigentens liste var Torben Mejnertsen, som repræsenterede Dansk Aktionærforening, og dirigenten gav derpå ordet til Torben Mejnertsen:

"Ja goddag, mange tak for taletid her på GN Store Nords generalforsamling. Mit navn er Torben Mejnertsen, og jeg repræsenterer Dansk Aktionærforening.

Jeg vil starte med at sige mange tak til formanden for en interessant, spændende og meget engageret formandstale.

Og så vil jeg lige fortælle, at Dansk Aktionærforening, for dem der ikke måtte vide det, er en forening af private investorer i Danmark, mange med aktier i GN Store Nord. Vi varetager vores medlemmers interesser og arbejder målbevidst på at forbedre deres vilkår. I den forbindelse skal vi huske på, at aktionærernes primære interesse er det bedst mulige afkast af deres investeringer både på kort og på længere sigt.

Resultatet for 2015 har allerede været omtalt, så jeg vil skippe meget let hen over den del, jeg havde ellers forberedt en lang sektion, og sige, at det er selvfølgelig helt uacceptabelt, at man som aktionær i et aktiemarked, hvor C20-indekset stiger med 29%, oplever, at ens egen investering i GN Store Nord giver et afkast efter udbytte på minus 6,4%. Det er jo ikke den slags investeringer, man som aktionær bliver rig af. Heldigvis har vi set, at der er tegn på forbedringer, det gode regnskab i 2015 og måske også udnævnelse af en ny finansdirektør har givet et boost til aktiekursen. Vi kan jo se, at der i år har været en stigning på omkring 7% i en periode, hvor C20-indekset er faldet med 3,6%.

Jeg har med stor interesse lyttet til formandens beretning og strategien for firmaet. Jeg noterer, at der siden sidste generalforsamling er opkøbt egne aktier for væsentlige beløb samt udbetalt udbytte på 90 øre pr. aktie. I den forbindelse har jeg et par spørgsmål, som vedrører tilbagekøb af aktier. Hvad er det, der trigger det store opkøb af egne aktier, har der været et pres fra ejere og aktionærer for at få reduceret aktiekapitalen og dermed forbedre nøgletallene, eller ligger der en for stor kontantbeholdning, som GN Store Nord føler kunne forrentes bedre af aktionærene selv, eller, og måske lidt provokerende, mangler der visioner for, hvordan virksomheden kan forrente kapitalen bedre, end aktionærene kan i alternative investeringer.

Umiddelbart har jeg fornemmelsen af, at der i et højteknologisk selskab som GN Store Nord burde være muligheder for at bruge pengene rentabelt inden for virksomheden til bl.a. forskning, udvikling og øget og ændret markedsføring. Det er min opfattelse, på trods af de fine præsentationer, at der stadig væk inden for høreapparatteknologien er basis for yderligere landvindinger. Jeg synes stadig væk, man oplever ældre mennesker med hørenedsættelse, der er isoleret i større selskaber, da de på grund af baggrundsstøj ikke kan føre en normal samtale.

Ydermere så har jeg hørt, at de små høreapparater, man har nu, har endnu mindre batterier, der ofte skal udskiftes og oftest af ældre mennesker. Batteriteknologien er i dag under en kraftig udvikling, og genopladelige batterier bør være en selvfølge. Der var engang, da GN havde ekspertisen i Danmark inden for batteriteknologi med firmaet Hellesen, det ved jeg, da jeg selv har været tilknyttet det firma engang for omkring 40 år siden.

Ud over det kommer der, og det er måske specielt ældre mennesker, der siger med hensyn til teknisk udstyr, apps osv., at meget ofte kan instruktioner være svære at forstå selv for folk med nogen teknisk indsigt.

Vedrørende det her sidste punkt vil jeg også sige, at årsberetningen til en vis grad bærer præg af dette, idet der forekommer mange forkortelser, som indforståede i branchen kan forstå, men som ofte for folk, der kommer ude fra, gør teksten meget vanskelig.

Jeg mener, at en væsentlig forbedring af produkterne kan opnås gennem øget forskning og udvikling. Dette bør give nogle store konkurrencemæssige fordele på lidt længere sigt, som meget mere effektivt vil øge afkastet til aktionærerne.

I den relation har jeg en række spørgsmål: Har GN Store Nord overvejelser om at gå ind i implantat-området? Det var det ene.

Det andet er, om alle udestående patentsager med William Demant og andre firmaer er endeligt afklaret?

Der er et spørgsmål vedrørende markedsføring. Jeg noterer, at GN Store Nord ikke er specielt store i omsætning i Asien, Kina, Korea og Japan, og der kan selvfølgelig være nogle kulturelle forskelle, der gør, at det kan være vanskeligt at komme ind på de markeder. Jeg hørte, at Samsung i Korea, der er stor inden for forbrugsteknologi, overvejer at gå ind i høreapparatindustrien, og det kunne potentielt give problemer for GN Store Nord, hvis man ikke er forberedt og har konkurrencedygtige og teknisk overlegne produkter.

Ud over det har jeg så, og det har jeg ikke med i notatet her, den kommentar, at GN markedsfører produkterne individuelt under navnene Jabra og Beltone osv. Men går man ind og ser, så er der ikke rigtigt noget, som i aktionærernes interesse forbinder de produkter med GN, GN bliver ikke brugt i markedsføringen. Er det noget, man kunne tænke sig at gøre, fordi om ikke andet så mener jeg, at det vil gavne aktionærerne. Jeg kan huske fra sidste generalforsamling, at jeg besluttede, at sådan en Jabra med puls osv. skulle vi også have som gave til en konfirmand i familien, og det var lidt af et arbejde at finde ud af, hvor man i grunden kunne købe sådan en under navnet GN, så det blev faktisk solgt på generalforsamlingen, og det er vel næppe den måde, man når det store publikum på.

Afslutningsvis vil jeg gerne på vegne af medlemmerne i Dansk Aktionærforening sige tak til Anders Boyer Sørensen og ønske den nye finansdirektør Marcus Desimoni velkommen til GN Store Nord.

Så vil jeg sige mange tak for taletiden og held og lykke fremover til alle og så sige, at der er store forventninger til resultatet i 2016.

Tak."

(Klapsalver)

Dirigenten meddelte, at formanden ville svare med det samme og gav således ordet videre til formanden:

"Mange tak for dine bemærkninger.

Specielt til Anders Boyer, jeg vil gerne have, at du besvarer spørgsmålene om, hvorvidt tilbagekøb af egne aktier sker, fordi vi har for mange penge. Men før du kommer og svarer på de 2 første spørgsmål, så vil jeg besvare de andre.

Jeg håber, jeg klarede at signalere både for dig som taler og for den forhenværende taler, at vi har en vision, og jeg prøvede så godt, jeg kunne, at artikulere vor vision. Så jeg håber, at det, jeg har sagt i dag, vil give jer tro på, at vi virkelig har en vision, vi har en klar mission in life, og vi ved, hvor vi skal gå.

Kan vi bruge penge inden for virksomheden? Ja, vi har en masse forslag fra vores produktudviklere og vores ingeniører og René og Anders, vore 2 direktører, vil gerne bruge mange flere penge på R&D. Problemet er, hvis du holder på med forskning og udvikling, at der aldrig er nok penge, men vi føler, at vi har et ansvar over for jer som aktionærer og ikke bruge for meget. Kunsten at gøre dette her effektivt, det er evnen til at sige nej, vi må brutalt prioritere det, vi gør, og vi føler vel selv i dag, at vi er ganske gode til at prioritere, hvad vi gør.

Historien i høreapparatbranchen er jo, at når først ny innovation kommer frem, så tager det 2 år eller max. 3 år, før konkurrenten er der. Jeg vil gerne minde forsamlingen om, at vi lancerede 2,4 GHz-teknologien tidligt i 2010, og der er fortsat ingen, som har klaret at komme og konkurrere med os, hvilket er et stort kompliment til vores forskere. Så vi prøver at balancere ret brug og sørge for selv at være klar til fremtiden.

Når du taler om mennesker, som ikke hører godt i sociale sammenhænge eller i andre situationer, hvor der er meget baggrundsstøj, kan jeg bare opfordre alle jer som aktionærer, hvis I træffer på mennesker, som har det problem, så send dem til os, vi har løsningen i dag. Hvis I kunne hjælpe os og være gode salgsrepræsentanter for de produkter, vi har i dag, så har I gjort det endnu bedre. Når det er sagt, udviklingen går videre, og vi må komme ud med endnu bedre produkter i morgen, men det, vi har i dag, er faktisk utrolig godt.

Implantater – nej. The Spirit af, hvad jeg siger, dette skal vi gøre, dette skal vi ikke gøre, vi må prioritere, så vi har sagt, implantater det er så langt uden for vores kompetenceområde, så vi skal koncentrere os om soundprocessing og det, vi er gode til og gøre det bedre og finde nye områder for soundprocessing.

Med hensyn til patentsagen med William Demant, så mener vi, at der ikke bare vedrørende den historiske konflikt, men også vedrørende potentielle nye konflikter, for de næste år er taget hånd om det i den aftale, vi har gjort. Der kan komme nye konflikter med William Demant eller et andet firma, men i hvert fald i dag, så føler vi os vel med den aftale, vi har gjort med William Demant både for historien og for nærmeste fremtid.

Og så har du ret, vi er ikke gode nok i Asien, men vi må så huske på, at hvis vi går tilbage til 2008, hvor vi var i bunden på kurven, så var der store problemer i USA, så fiksede vi USA, så blev USA en vækstmaskine for os. Så havde vi problemer i Frankrig og Tyskland, så fiksede vi Frankrig, og nu har vi fikset Tyskland, Tyskland går vældig godt. Jeg nævnte i mine bemærkninger, at Jabra nu arbejder bevidst for, at vi skal komme i gang med et nyt initiativ i Kina. Jeg nævnte, at vi er meget tilfredse med at have en bestyrelsesrepræsentant, som kom også fra Kina. Dette er et prioritetsområde for os. Vi er ikke dér, hvor vi skal være, og vi ser fortsat gode muligheder dér.



Vi hører også rygter om, at Samsung vil ind på dette område. Vi følger med så godt, vi kan, vi gør markedsundersøgelser, vi prøver at gøre competitive intelligence, så vi ved, hvad der sker, og hvad som eventuelt kommer. Vi må bare huske på én ting, at det er ikke bare at sige, at her er der nye høreapparater, du skal have en fuld servicepakke over for audiologer og hele systemet rundt. Det gælder også for et høreapparat, som er vældig godt i sig selv, men det må fungere på den individuelle bruger, så vi følger med. Der er flere inden for denne branche, som har prøvet, Philips for en del år siden, og de kom ingen vegne, så der er mange, som har prøvet. Vi tror i hvert fald, at hvis Samsung kommer, så kommer der ikke til at være en revolution på markedet initialt.

Der blev af den tidligere taler spurgt om at dele firmaet op i 2, og det var derfor, jeg så stærkt betonede over for vedkommende, at vi har ingen planer om at dele dette firma op i 2, for vi skal faktisk drage dem nærmere sammen. Og da jeg tidligere talte om en fælles vision, så er det ikke utænkeligt, at du vil se, hvad man på engelsk kalder en rebranding af hele firmaet, som betyder, at du selv som kunde og bruger forstår meget stærkere, at disse her hører sammen, og de bygger på hverandre. Vi har gjort en masse market research, som har givet os meget mere forståelse for, hvordan brugere og kunder tænker, og vi tror faktisk, at der er en del synergi her. Så det er et vældig godt spørgsmål. Men som sagt, jeg tror, du skal se et lidt andet fokus, end du har set historisk, når vi træffes om et år. O.k.

Vi skal se, om Anders vil fortælle jer lidt om, hvor mange penge vi har i kassen, og hvorfor vi gør hvad."

Dirigenten følte ikke, at det var, fordi han var sat ud af spillet, at han lige rejste sig, men han ville lige annoncere, at nu kom økonomichefen Anders Boyer:

"Tak.

Dit første spørgsmål gik på, hvad det er, der har udløst det store aktietilbagekøb, vi lavede gennem 2015. Den korte historie er, at det går ganske godt, på trods af de udfordringer der var i 2015, så var 2015 et ganske godt år. Vi tjente gode penge, som vi så formanden vise tidligere, vores driftsindtjening steg med 16% i 2015, og når vi kigger på evnen til at generere kontanter, så øgede vi dem faktisk med mere end 50% i 2015, dvs. vi fik mere end 50% mere i kassen i 2015 i forhold til 2014.

Det betyder, at selv om vi har investeret en hel del i forskning og udvikling, vi har faktisk investeret 100 mio. kr. mere i 2015 end i 2014, selv om vi har bygget nye fabrikker i Malaysia. Selv om vi har udvidet vores fabrik i Præstø, selv om vi har lavet et par opkøb, så har vi været i stand til at tilbagebetale mere end 1,2 mia. kr. til aktionærene i løbet af 2015. Så det er tegn på styrke.

Så vil jeg svare på de 2 andre spørgsmål sammen, og det er de 2 spørgsmål angående, om der har været pres fra aktionærene på at reducere aktiekapitalen og om vores kontantbeholdning er for stor. Jeg tror, der hvor man skal starte ud dér, det er vores kapitalstrukturpolitik, som vi annoncerede for snart 6 år siden tilbage i 2010. Den styrer helt fast, hvad det er, vi betaler i udbytte, og hvad det er, vi betaler i aktietilbagekøb. Den kapitalstrukturpolitik, og formanden viste den også på en slide tidligere i dag, den siger, at vi udbetaler mellem 15 og 25% af vores overskud hvert år i dividende. Derudover laver vi aktietilbagekøb sådan, at vores rentebærende gæld er mellem 1½ og 2 gange vores EBITDA, vores driftsindtjening. Det er det, der har styret størrelsen af vores aktietilbagekøb siden 2010. Det har styret det i 2015, og det kommer også til at styre det her i 2016."

(Bifald)

Dirigenten noterede, at det var svarene på Torben Mejnertsens indlæg. Den sidste taler, der var indskrevet, var Kjeld Beyer:

"Tak for ordet.

Først vil jeg ønske tillykke med endnu et pænt resultat for GN Store Nord. Så det er sådan set ikke det, som jeg har som et hovedpunkt i dag.

Men for mig så drejer det sig stadig væk om at være tryk, tryk ved de aktier, som jeg har med at gøre. Derfor har jeg tidligere sendt brev til selskabet om nøgletal, som jeg ønskede, at man skulle have, fordi der er jo forskel på de nøgletal, som en virksomhed bruger til at styre virksomheden, og så de nøgletal og tal, som aktionærerne har brug for for ligesom at føle sig trygge ved den virksomhed, som de har med at gøre.

Jeg kan jo ikke ligesom ATP sidde og have mange folk til at sidde og analysere de her regnskaber, det kan den almindelige aktionær heller ikke. Derfor så må det altså være et krav, at de oplysninger, vi får i regnskabet, at de bliver bedre og bedre, i og med at regnskaberne de bliver mere og mere komplicerede, og man begynder at gå over til engelske tekster osv., man sender ikke længere regnskabet ud osv. Så må kravene fra aktionærerne så også stige på en måde, der gør, at det alligevel er nemt og overskueligt for dem at være aktionærer i selskabet.

Jeg har tidligere i år sendt et brev frem til selskabet, hvor jeg simpelt hen skriver, at hvis de vigtigste ting i det her regnskab mangler, så vil jeg altså ikke stemme for regnskabet. Det må jeg altså sige, at de ting de mangler. Beretningen har været fin og tusind tak for det, men der mangler altså ting i den her 5 års oversigt, der gør, at vi hurtigt kan blive trygge ved regnskabet, så vi forstår regnskabet.

Det er selvfølgelig de vigtigste ting som motoren på en bil, jamen det er sådan set, hvad er aktiekapitalen, hvor mange stykker er der i selskabet, og hvad er stykstørrelsen. Vi kan jo alle sammen se i regnskabet, at aktiekapitalen ændrer sig hele tiden, man ligger og køber egne aktier op for over 1 mia. kr. Det er også fint, at man gør det, fordi det højner selvfølgelig kursen på aktierne, og det vil sige, at kursen den kan stige med noget mellem 20% på grundlag af, at man køber egne aktier op, fordi man suger simpelt hen aktierne ud af markedet.

Men lige for at vende tilbage til det med den indre værdi, som jeg beder om, som er så vigtig for mig, når jeg sidder og laver mine beregninger for aktien, det er sådan set, at den indre værdi er jo udtryk for, hvad man kan sælge selskabet til, hvis det bliver solgt til de bogførte værdier. Den kurs, man så ser på børsen, det er, fordi man også har indregnet forventninger til fremtiden, men ved jeg, hvad andre indregner til fremtiden, det er ikke sikkert, at det er det samme, som jeg mener er det rigtige, der skal indregnes i fremtiden, dvs. jeg kan sådan set blive vildledt, hvis jeg ikke har et udgangspunkt i den indre værdi. Så skal jeg nok selv finde ud af at sige, nå jamen det kan godt være, børskursen den så skal være 3 gange højere eller 4 gange højere, alt efter hvordan konjunkturerne i øvrigt er, og hvordan fremtidsudsigterne er. Men jeg skal jo ligesom have udgangspunktet, og det får jeg ikke af selskabet. Det er derfor, jeg besluttede mig for i år, jeg vil ikke stemme for regnskabet, fordi de tal de mangler. Jeg har gjort selskabet opmærksom på det, at det er altså vigtige tal for os aktionærer, få

den indre værdi, få aktiekapitalen, så vi kan se udviklingen gennem årene og stykstørrelsen, så vi også ligesom har et hold der.

Går vi ned i egenkapitalen, som der her er udleveret, eller som man selv kan printe ud nu, ikke, jamen der kan man se, at der er købt for 1.162 mio. kr. aktier, men der bruger man så også det i nogle selskaber, også her, at lave det, der hedder udvandede tal, og det vil sige, man begynder at lave nøgletal på grundlag af nogle aktiebeholdninger, som ikke er vedtaget på en generalforsamling. Det mener jeg ikke er rigtigt. De nøgletal, vi skal have, det er de tal, som er vedtaget på generalforsamlingen, så kan vi se aktiekapitalen, og så kan man også vise, hvor mange egne aktier, man har, så skal vi nok selv finde ud af at udregne de her udvandede tal. Fordi hvis man ligesom har for mange af de her udvandede tal i regnskabet, så er vi ikke trygge ved det længere, hvad er det, vi får. Så jeg må sige, vi skal bruge grundtallene for at forstå et regnskab korrekt.

Af egenkapitalen der kan jeg se, vi har fået 142 mio. kr. i dividende sidste år. I år der bliver det så større. Man kan også se, at personalet har fået købt aktier for 65 mio. kr. Det er så også fint, de bliver så indtægtsført i det øjeblik, at de her aktieoptioner ligesom kommer til udbetaling. Men de betaler jo det, som kursen var for nogle år siden, det vil altså sige for 3-4 år siden eller sådan noget. Så de her 65 mio. er måske 130 mio. kr. værd. Det vil sige, at personalet får lige så meget i udbytte, som aktionærene gør. Om det er rigtigt eller forkert, det skal jeg ikke tage stilling til, jeg vil bare lige nævne det, at det er sådan, det er. Derfor så synes jeg også, man skal gøre mere ud af at fortælle, hvad personalet får ud af de aktieoptioner, den dag de bliver udløst, sådan så vi kan glæde os sammen med personalet, jamen I har altså fået nogle gode penge, fordi I har gjort det godt. Så kan vi dele glæden ved at være aktionærer med personalet.

Til slut så må jeg sige, der var en, der sagde, man skulle dele selskabet op. Nej, det skal man da bestemt ikke, det er et stærkt selskab, når det er på den måde her. Grunden til, at Novo Nordisk kunne dele det op og være et stærkt selskab alligevel, det er, at de har jo en fond bag ved sig, som lige nu sikrer, at det her selskab ikke forsvinder ud af landet. Jeg mener, det er meget vigtigt, at vi beholder danske selskaber på danske hænder og at vi i øvrigt gør så meget, vi kan, for at danske aktionærer forstår selskabet, så de kan være trygge ved det. Derfor så er det en rigtig, rigtig dårlig idé, at man ikke længere laver regnskabet på dansk. Det er for svært for os at kende det her fagsprog, det kan man i selskabet, der betyder det måske ikke noget, fordi de har de mennesker, der skal til. Men vi har ikke den ekspertise til at forstå alle de engelske udtryk.

Jeg må sige, jeg ved ikke, hvor mange aktionærer, der er, det var jo lidt nemmere, at én mand sad og oversatte til de her 10.000 danske aktionærer, der er, eller hvor mange der nu er, end at vi alle sammen skal sidde og bokse os igennem det regnskab. Det kan godt være, det koster lidt, men det koster måske også endnu mere, hvis vi ikke forstår regnskabet. Så jeg synes, det er en rigtig dårlig idé, at man ikke plejer de danske aktionærer lidt ved at give dem et regnskab på dansk.

Det sidste punkt, som jeg har haft med hensyn til de her ønsker til selskabet, det er, jamen det er jo fint, at man ikke vil sende regnskabet ud, det sparer man penge ved, man sparer trykning, man sparer porto, men så må det også være sådan, at når man går ind i regnskabet på hjemmesiden, så skal det være nemt og hurtigt at finde de forskellige årsregnskaber eller kvartalsregnskaber, eller hvad man skal, 5-10 år tilbage, det må være prisen for det.

Og så skal det også være sådan, at man kan gå ind og klikke på indholdsfortegnelsen, og så kommer man ned til det punkt i indholdsfortegnelsen, som man gerne vil. Og hvis man klikker på resultatopgørelsen, så kommer man ned på resultatopgørelsen, og hvis man klikker på en note nede i resultatopgørelsen, så kommer man ned på en note, sådan så man hurtigt kan komme frem og tilbage i det her regnskab. Og så skal man selvfølgelig også kunne klikke sig tilbage igen. Så har selskabet sparet penge, og vi har fået den tryghed, som vi har eller skal have for at være aktionærer, der ikke får tilsendt et regnskab af selskabet.

Tak for ordet."

(Bifald)

Dirigenten nævnte, at der straks var et svar fra formanden:

"Nu er det i dag formandens privilegium også at kunne sige mange tak for komplimenter, tak for at du deler vores syn på, at vi skal holde de 2 forretninger under samme tag som én dansk virksomhed.

Du udfordrer os på a, b og c, og der er det mit privilegium også at kunne sige, Anders, du må tage hånd om udfordringen. Så Anders, vi havde jo den diskussion sidste år også her i denne sal. Min forståelse er, at I har haft en snak sammen på GN for også at klargøre disse ting. Kanske at man fundamentalt er uenig om enkelte ting."

Værsgo Anders Boyer:

"Tak for dit brev, Kjeld, fra januar måned her i år. Jeg og mine kolleger har læst det og forstået det, tror vi, og jeg vil sige, vi også lytter, så jeg tror, det sidste, du bemærkede lige før, angående at man skal kunne klikke sig rundt i internetversionen af årsrapporten, det har vi implementeret for i år, sådan så det er lettere at komme rundt i sådan et stort dokument på Internettet.

Jeg er enig i, at regnskabstallene er komplicerede, og det er den verden, vi bevæger os i med den regulering, der er omkring et børsnoteret selskab.

Jeg vil starte med at sige, at jeg er gået igennem din liste af de tal, du efterspørger. Alle er i årsregnskabet, nogle er der faktisk flere steder, så det, vi diskuterer, er ikke et spørgsmål om at sige, at der mangler nogle oplysninger i regnskabet. Det er så mere en diskussion om, hvad er det, der skal hives frem fra noterne eller andre steder i årsrapporten og stå i 5 års oversigten. Når vi kigger på, hvad det er, vi hiver frem og fremhæver i en 5 års oversigt, f.eks. så kigger vi på, hvad er det, vi hører fra de 30.000 registrerede aktionærer, som vi har. Der må jeg sige, at den eneste, der fremhæver de her aktierelaterede nøgletal som et væsentligt element i værdiansættelsen af GN og beslutningen om at investere i GN-aktien, det kommer fra dig. Jeg har været i vel 1.000 investorrelations-møder over de sidste 7-8 år, og det bliver ikke bragt frem som et nøgletal, som er så vigtigt, at det skal komme frem i 5 års oversigten. Så 5 års oversigten, som jeg hører det fra de investorer, som investerer i GN, repræsenterer et godt gennemsnit af, hvad hovedparten af vores ejere mener er de vigtigste nøgletal."

Dirigenten havde noteret, at Kjeld Beyer vinkede, og spurgte ham, om det var, fordi han ville på talerstolen igen? (*Kjeld Beyer: Ja*) Dirigenten gav derpå ordet til Kjeld Beyer:

"Jeg vil godt lige komme med et eksempel for at hjælpe aktionæerne lidt. For nogle år siden skete der noget i selskabet Pandora, hvor bunden gik fuldstændig ud af aktiekursen og faldt fra kurs 350 til kurs 33, og så steg den stille og roligt til kurs 53. Fordi jeg gik ind og beregnede den indre værdi og de her værdier, der var i selskabet, så kunne jeg gå ind og beregne, at kursen på Pandora dengang ved årets slutning, hvor jeg købte, skulle være 400, og den var i kurs 53. Det kunne jeg gøre på grundlag af, at jeg havde de her indre værdier og de her stykstørrelser og det hele. Så kunne jeg få en sikkerhed for, hvad er det, jeg har med at gøre, ikke.

Så når jeg siger, at jeg vil have det, så er det ikke alene for min skyld, jeg skal nok finde ud af det, jeg er revisor, det er for alle jer aktionærer, som ikke er revisorer, som ikke er vant til at behandle tal til daglig. Det er jer, jeg vil hjælpe med, at I skal have de tal i regnskabet, så I også kan lave en bedre forretning, så I bedre kan forstå, hvad det er, der sker i de her selskaber, også når der nogle gange går bølger. Men selvfølgelig også, hvis et selskab er overvurderet, så kan I gå ind og sige, der skal vi ikke købe selskabets aktier.

Det sker jo nogle gange, hvis et selskab køber for kraftigt op i aktierne, at så bliver kursen overvurderet, og så skal man altså passe meget på. Så det er utrolig vigtigt, at aktionæerne får de relevante tal, så de selv kan lave deres beregninger, så de kan score de gevinster, der er værd at score, men undgå de tab, som man skal undgå.

Tak for ordet."

Dirigenten konstaterede, at man ikke lige kom dette spørgsmål nærmere. Dirigenten syntes i øvrigt, at det var betryggende at høre, at alle de oplysninger, som Kjeld Beyer gerne ville have, at de rent faktisk fandtes i regnskabet, idet man ellers kunne være helt bekymret ved, at revisor havde skrevet under på, at regnskabet var retvisende. Så det var der ikke noget problem i.

Dirigenten konstaterede, efter at have forhørt sig, om der var yderligere indlæg, at man dermed havde afsluttet talerrækken. Dirigenten ville derfor tillade sig, som han havde gjort så mange før at tage det som udtryk for, at generalforsamlingen uden nogen formelig afstemning, tog beretningen til efterretning, naturligvis med de faldne bemærkninger, og at man godkendte årsrapporten og resultatdisponeringen, samt at man meddelte decharge til bestyrelse og direktion for det forløbne regnskabsår.

Dirigenten spurgte Kjeld Beyer, efter at have konstateret, at Kjeld Beyer ikke var den eneste, der ikke ville stemme for regnskabet, ud af de samlede 240 mio. stemmer, der var afgivet på forhånd, var der også 9.880 stemmer, der heller ikke ville stemme for regnskabet, om han gerne ville have sin aktie på også? (*Kjeld Beyer: Jeg vil godt have protokolleret, at Kjeld Beyer vil ikke stemme for regnskabet, fordi der mangler de nøgletal*). Dirigenten konstaterede, at det sådan set var det, han prøvede at sige med nogle lidt andre ord. Det protokolleredes, at Kjeld Beyer ikke ville stemme for regnskabet.

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 bestyrelshonoraret for 2016 godkendtes uændret i forhold til året før.

Dirigenten henviste til sliden, som kunne ses bag ham, og til de udsendte fuldstændige forslag. Som det fremgik, var der ingen ændringer i forhold til 2015. Man gentog det sidste år godkendte og vedtagne forslag til rejsegodtgørelse, nemlig således, at man for hvert møde i Danmark gav 3.000 euro til de bestyrelsesmedlemmer, der boede et andet sted i Europa og 6.000 til bestyrelsesmedlemmer, der boede oversøisk.

Dirigenten spurgte, om der var bemærkninger til forslagene om at vedtage helt uændrede vederlag for indeværende år. Dirigenten så ikke, at der var nogen, der ønskede ordet, og derfor havde generalforsamlingen nu godkendt bestyrelsens vederlag for 2016. Forslagene var hermed godkendt.

e) Valg af medlemmer til bestyrelsen.

Efter vedtægternes pkt. 15 var det således, at selskabets generalforsamlingsvalgte bestyrelses medlemmer var på valg hvert år for tiden indtil næste ordinære generalforsamling, men at genvalg kunne finde sted. Forslaget i dag var, at alle de generalforsamlingsvalgte medlemmer af bestyrelsen blev genvalgt for det kommende år. Om deres andre ledelseshverv, kunne dirigenten henvise til årsrapporten 2015, s. 42 og 43. Disse hverv kunne også findes på selskabets hjemmeside.

Dirigenten nævnte, at der i dag var stillet forslag om genvalg af de 6 medlemmer af bestyrelsen for det kommende år og spurgte, om der var bemærkninger hertil. Da det ikke var tilfældet, konstaterede dirigenten, at så var de alle 6 genvalgt til bestyrelsen for endnu et år enstemmigt, men uden formelig afstemning. Det var Per Wold-Olsen, William E. Hoover, Carsten Krogsgaard Thomsen, Wolfgang Reim, Hélène Barnekow og Ronica Wang.

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

Dirigenten nævnte, at bestyrelsen foreslog genvalg af EY, Ernst & Young Revisionspartnerselskab, med CVR-nr. 30700228. Såfremt der ikke var andre forslag fra forsamlingen, så havde man derved genvalgt revisor for tiden indtil næste ordinære generalforsamling.

Revisionen var hermed genvalgt.

Dirigenten konstaterede, at nu var man nået til næstsidste punkt på dagsordenen, men dog et lidt langt punkt. Der var, som man kunne se på sliden, 6 forslag. Der var ikke fremsat forslag fra aktionærerne, så man slap hurtigt igennem g.2. Dirigenten bemærkede, at der ved indgangen havde ligget et lille print af forslagene, da det kunne være praktisk at have teksten, som også fandtes i de fuldstændige forslag, som fulgte med indkaldelsen.

g) Forslag fra bestyrelsen og aktionærer.

g.1 Forslag fra bestyrelsen.

- 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.1.4 Bestyrelsens forslag om ophævelse af den obligatoriske fratrædelsesalder for bestyrelsesmedlemmer.
- g.1.5 Bestyrelsens forslag om at ændre selskabets aktier fra ihændehaveraktier til navneaktier.
- g.1.6 Bestyrelsens forslag om at vedtage reviderede generelle retningslinjer for incitamentsaflønning af ledelsen.
- g.2 Forslag fra aktionærer.

Dirigenten nævnte at det første forslag under g.1.1 var identisk med den bemyndigelse, der blev meddelt sidste år og en årrække tilbage, nemlig at bestyrelsen i tiden indtil næste ordinære generalforsamling bemyndigedes til inden for selskabslovgivningens 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 erhvervestidspunktet gældende børskurs med en afvigelse på indtil 10%, men dog således at selskabets beholdning af egne aktier på intet tidspunkt oversteg 10% af aktiekapitalen i selskabet.

Dirigenten spurgte, om der var bemærkninger til forslaget. Var der ikke det, så havde man nu meddelt bemyndigelsen som foreslået. Bemyndigelsen var hermed meddelt.

Pkt. g.1.2 indeholdt bestyrelsens forslag om nedsættelse af aktiekapitalen ved annullering af egne aktier. Lignende forslag havde man før behandlet de år, hvor der havde været gennemført aktietilbagekøbsprogrammer. Som led i selskabets aktietilbagekøbsprogrammer senest og med henvisning til børsmeddelelserne nr. 20 og 59 i 2015 foreslog bestyrelsen, at aktiekapitalen blev nedsat med nominelt kr. 29.613.360 ved annullering af 7.403.340 egne aktier á 4 kr. Det svarede til 4,6% af den samlede aktiekapital.

Efter gennemførelsen af kapitalnedsættelsen ville selskabets aktiekapital udgøre kr. 619.151.716. I konsekvens af en beslutning om kapitalnedsættelse foresloges det, at når den var gennemført, så skulle vedtægternes pkt. 3.1, der angav den nominelle aktiekapital, omformuleres til følgende naturligvis: "Selskabets aktiekapital udgør kr. 619.151.716 fordelt på aktier á kr. 4 eller multipla heraf." I øjeblikket var det som bekendt 4 kr. pr. stk.

Dirigenten skulle oplyse, at i medfør af selskabslovens § 188, stk. 1, var formålet med kapitalnedsættelsen at annullere de egne aktier, og det var efter Erhvervsstyrelsens praksis at sidestille med en kapitalnedsættelse til udbetaling til aktionærerne i henhold til selskabslovens § 188, stk. 1, nr. 2. Da aktierne løbende var opkøbt til markedskurserne og derfor var købt for højere kurs end de pålydende værdier naturligvis, nemlig for i alt kr. 973.391.643, så indebar reduktionen, at der til

aktionærerne udbetaltes et beløb på kr. 943.778.283 ud over den nominelle nedsættelse af kapital.

Dirigenten mente, at det var mange tal og håbøde, at man havde haft de fremlagte papirer at støtte sig til. Dirigenten spurgte, om der var bemærkninger til selve det tekniske, at man nu foretog en reduktion af aktiekapitalen. Hvis der ikke var det, ville man ikke ty til formelig afstemning, men dermed vedtage forslaget med den fornødne kvalificerede majoritet på 2/3 af såvel de afgivne som tilstedeværende stemmer. Forslaget var hermed vedtaget.

Dirigenten forklarede, at bestyrelsen under g.1.3 foreslog, at man fornyede bemyndigelsen til forhøjelse af aktiekapitalen. En sådan bemyndigelse fandtes i vedtægternes pkt. 5. Igen i år foreslog man, og dirigenten henviste igen til de fuldstændige forslag, en mindre beløbsmæssig regulering, reduktion i den samlede bemyndigelse, nemlig fra 125 mio. til 120 mio. kr. Tillige foreslog man i år i pkt. 5.2, at bemyndigelsen til at forhøje kapitalen uden fortegningsret for aktionærerne kun skulle være halvt så stor, nemlig 60 mio. kr.

Derudover foreslog man blot, at bemyndigelsen forlængedes med et år, og det betød, at de 2 steder, hvor der i de gældende vedtægter stod 2016, ville der fremover komme til at stå 2017. Dirigenten henviste igen til den fulde tekst, som han ikke ville læse højt, i hele punkt 5.1, 5.2 og 5.3. Vedtagelsen krævede, ligesom det forrige punkt 2/3 af såvel afgivne stemmer som af den på generalforsamlingen repræsenterede aktiekapital, at de stemte for.

Dirigenten kunne i øvrigt fortælle, hvis det måtte have interesse, at der var 241 mio. stemmer, det svarede til 241 mio. kr. aktiekapital, til stede i dag, og det var jo over 34% af aktiekapitalen, der var repræsenteret enten ved på forhånd at have afgivet sin stilling eller repræsenteret her i salen, så det var et ganske flot fremmøde.

Dirigenten forespurgte, om der var nogen bemærkninger til forslaget, eller om man kunne behandle det som forslaget forinden. Dirigenten fornemmede, at det kunne man godt. Forslaget om ændringerne i pkt. 5, forlængelse af bemyndigelsen, var således vedtaget uden formelig afstemning med den fornødne kvalificerede majoritet.

Dirigenten nævnte, at bestyrelsen under pkt. g.1.4 foreslog ophævelse af den obligatoriske fratrædelsesalder for bestyrelsesmedlemmer. Det gjorde man, fordi man ønskede at følge principperne i dansk lovgivning og i International Governance-anbefalinger, hvor man simpelt hen anbefalede, at obligatorisk fratrædelsesalder ophæves. Det var derfor foreslået, at 70 års-reglen, som man kunne kalde det i GN's vedtægt, gik ud. Ordlyden af den nye pkt. 15.1 ville så som foreslået blive:

*"Selskabet ledes af en bestyrelse på 5-9 medlemmer valgt af generalforsamlingen. Bestyrelsens generalforsamlingsvalgte medlemmer vælges for tiden indtil næste ordinære generalforsamling. Genvalg kan finde sted. Ud over de af generalforsamlingen valgte medlemmer vælger medarbejderne et antal medlemmer af bestyrelsen i overensstemmelse med den til enhver tid gældende lovgivning herom."*

Alle sammen sætninger man kendte, men sætningen om 70 år var udgået. Dirigenten spurgte, om det gav anledning til spørgsmål eller kommentarer fra forsamlingen? Dirigenten gav derpå ordet til Kjeld Beyer:



"Jeg sætter stor pris på vores bestyrelse, også på vores formand. Jeg kan godt se en idé i, at nogle bestyrelsesmedlemmer får lov til at sidde, efter de er fyldt 70 år. Men jeg har det sådan, vi skal altså ikke have de gamle mænd i Rusland her i dette selskab. Så hvis det er sådan, at nogle de skal fortsætte efter de 70 år, så skal det foretages individuelt, det skal ikke være en generel beslutning. Det vil ødelægge selskabet på lang sigt, hvis ikke der sker den fornyelse af selskabets bestyrelse, på trods af at de måske selv synes, de er friske. Det er rart, at der er en periode, hvor man kan sige, o.k. nu stopper jeg, og det kan jeg gøre med værdighed, fordi nu er jeg blevet så og så gammel ja.

Så jeg er imod det forslag her, og jeg håber, at man vil ændre det til, at man kan få enkelte bestyrelsesmedlemmer til at fortsætte efter de 70 år, men ikke generelt.

Tak for ordet."

Dirigenten kunne fortælle, at da han tøvede lidt før, var det, fordi han sprang noget over, han ellers havde tænkt at sige, nemlig at han næppe kunne forestille sig, at det var et problem under hensyn til, at det faktisk var således jo, at man kun kunne vælges for et år ad gangen. Det ville sige, at fyldte man så 70, så stillede man jo op som en, der var fyldt 70, og derfor blev der jo konkret taget stilling til det, nemlig hvis man stillede op som mere end 70. Havde man den generelle regel, så var det ikke så nemt at blive valgt, selv om man måtte være fyldt 70. Så derfor så dirigenten ikke dette som særligt kontroversielt, måtte han nok sige.

Dirigenten kunne berette, at der var nogle, der havde markeret på forhånd, at det syntes de også, nemlig 0,004% af stemmerne. Kunne man gøre lige som sidst, at man protokollerede, at Kjeld Beyer også var modstander? (*Kjeld Beyer: Ja, det kan vi sagtens*). Dirigenten konstaterede, at Kjeld Beyer ikke begærede en skriftlig afstemning om spørgsmålet. (*Kjeld Beyer: Jeg synes bare, man skulle udskyde forslaget til næste år, fordi det kræver en meget større diskussion, om det virkelig er godt for selskabet, at man bare har gamle mænd siddende*). Jamen det blev der ikke tale om, mente dirigenten, når over 208 mio. allerede havde tilkendegivet, at det syntes de var et fint forslag, så kunne man ikke udskyde det til næste år.

Dirigenten forklarede til forsamlingen, at Kjeld Beyer syntes, at man skulle udskyde forslaget til næste år, men det fandt han ikke var rigtigt under hensyn til, at 208 mio. allerede på forhånd havde tilkendegivet, at de støttede forslaget med den foreliggende begrundelse. Så det kom ikke til at ske. Dirigenten havde spurgt Kjeld Beyer, om man, ligesom det var tilfældet med forslaget om godkendelse af regnskabet, kunne notere, at han var imod forslaget, uden at man så behøvede at foretage en afstemning, så kom han nemlig sammen med de andre 8.000. (*Kjeld Beyer: Jamen jeg er bare imod forslaget*).

Dirigenten konstaterede, at Kjeld Beyer var imod, og med den bemærkning resolverede han, medmindre andre i forsamlingen havde et andet syn på det, at man alligevel kunne vedtage forslaget med den fornødne majoritet, som var 2/3. Forslaget var hermed vedtaget.

Pkt. g.1.5 var et lidt teknisk forslag. Det gik ud på at ændre selskabets aktier fra ihændeleveraktier til navneaktier. Dirigenten startede med at sige, at dette havde ingen betydning for aktionærerne, men da selskabsloven var ændret, var det nu således, at man ikke længere lovligt kunne udstede det, der i gamle dage hed ihændeleveraktier, hvor det ikke blev registreret nogen steder, hvem der havde

aktierne Det kunne man ikke i børsnoterede selskaber, og derfor foreslog bestyrelsen, at vedtægterne ændredes. Det fik betydning for 3 bestemmelser i vedtægterne, nemlig pkt. 4.3, som man foreslog ændret til følgende ordlyd:

*"4.3 Aktierne udstedes som navneaktier og noteres i selskabets ejerbog. Selskabets ejerbog føres af Computershare A/S CVR-nr. 27 8 88 99."*

Altså en meget kortere bestemmelse, idet der ikke nu var mulighed for at udstede som ihændeleveraktier og derefter notere på navn.

For så vidt angik pkt. 5.5 var det foreslået, at der fremover skulle stå:

*"5.5 Aktier udstedt i medfør af dette pkt. 5 udstedes som navneaktier. Aktierne giver ret til udbytte fra det tidspunkt, som fastsættes af bestyrelsen, dog senest for det regnskabsår, der følger efter kapitalforhøjelsen. Aktierne er frit omsættelige omsætningspapirer. De nye aktier er i enhver henseende stillet som den hidtidige aktiekapital."*

Som konsekvens af ændringen blev det foreslået, og det var selvfølgelig under forudsætning af, at den blev vedtaget, at man ikke længere ville være forpligtet til at indkalde via Erhvervsstyrelsens it-system, at man ændrede vedtægternes pkt. 11.1. Det var også for at reflektere, at selskabet jo selv fremover kun kommunikerede elektronisk, at man foreslog, at pkt. 11.1 ændredes således:

*"11.1 Generalforsamlinger indkaldes af bestyrelsen med højst 5 og mindst 3 ugers varsel. Indkaldelsen offentliggøres på selskabets hjemmeside, [www.gn.com](http://www.gn.com). Endvidere sker indkaldelse ved meddelelse pr. e-mail til aktionærer, der er noteret i ejerbogen, og som har fremsat begæring herom, jf. dog pkt. 6.5."*

Det var det nye pkt. 11.1. For dem der ikke lige udenad kunne huske, hvad der stod i 6.5, så erindrede dirigenten om, at det var den undtagelsesbestemmelse, som gav en aktionær, som ikke havde mulighed for at modtage elektronisk kommunikation eller ikke ønskede det, mulighed for at angive sin postadresse til selskabet og få indkaldelser sendt med almindeligt brev.

Dirigenten spurgte, om der var nogen, der havde bemærkninger til denne ændring? Dirigenten spurgte Kjeld Beyer, om han havde det? (Kjeld Beyer: Jeg synes, man skal bibeholde, at man vil have den tilsendt, det skal man have lov til). Dirigenten sagde, at det kunne de jo også. (Kjeld Beyer: Jamen det er det, du siger, det kan de ikke længere vel, sådan forstår jeg det).

Dirigenten mente, at han måske ikke havde forklaret sig godt nok. Pkt. 6.5 i vedtægterne, som ikke skulle ændres, indeholdt den bestemmelse, som i øvrigt også fremgik af selskabsloven, at en aktionær altid kunne bede om at få sendt indkaldelsen med posten. Men det, man ønskede at klargøre ved bestemmelsen i sin nuværende formulering, det var, at hovedreglen var elektronisk kommunikation på hjemmesiden og via e-mail. Sådan var det, men man kunne stadig væk få det tilsendt.

Efter at have konstateret, at der ikke var flere bemærkninger til dette punkt, resolvede dirigenten, at man gjorde ligesom sidst, nemlig at forslaget blev vedtaget uden formelig afstemning og med fornøden majoritet. Forslaget var hermed vedtaget.

Til det sidste punkt g.1.6 forklarede dirigenten, at bestyrelsen havde foreslået at vedtage nogle reviderede retningslinjer for incitamentsafkløning af ledelsen. Forslaget var gengivet i hovedtræk i det fuldstændige forslag, men det fuldstændige forslag

indeholdt ikke en fuldstændig gengivelse af de generelle retningslinjer. De var derimod fra indkaldelsestidspunktet blevet lagt op på hjemmesiden, så alle, der særligt havde ønsket at studere dem, kunne gå ind og gennemlæse forslaget til de nye generelle retningslinjer. Der var tale om en opstramning sprogligt og en opdatering.

Ud over den side af sagen, som dirigenten næppe kunne tro gav anledning til særlige overvejelser hos forsamlingen, så skulle han lige fremhæve, at man også havde indført to ting, som gav en lille øget fleksibilitet i retningslinjerne, nemlig at man kunne tildele warrants på et hvilket som helst tidspunkt i kalenderåret. Som følge af det skulle udnyttelsesprisen for warrants beregnes som den gennemsnitlige aktiepris for aktierne i GN ReSound A/S eller GN Netcom A/S, hvor det nu måtte være relevant, over en periode, som så fastsattes af bestyrelsen i forbindelse med tildelingen af disse warrants.

Herudover havde man foreslået en bestemmelse, hvorefter ekstraordinære incitamentsvederlag kunne tildeles under særlige omstændigheder, når det vurderedes nødvendigt af bestyrelsen, og kunne bestå af kontante bonusbetalinger og/eller warrants. Idet man dog tilføjede, at værdien af sådan et ekstraordinært incitamentsvederlag aldrig kunne overstige den årlige grundløn på tildelingstidspunktet. Som sagt kunne bestemmelserne læses i detaljer på selskabets hjemmeside.

Sagen var den, at selve disse retningslinjer ikke var en del af vedtægten, men vedtægten skulle indeholde, og det gjorde vedtægterne selvfølgelig allerede, en henvisning til, at man havde sådanne retningslinjer, og så skulle retningslinjerne som sådan være godkendt på generalforsamlingen, hvilket kunne ske med simpelt stemmeflertal.

Dirigenten forespurgte, hvorvidt der var spørgsmål i øvrigt eller bemærkninger til forslaget? Det var der, og dirigenten gav derpå ordet til aktiechef i Lønmodtagernes Dyrtidsfond, Bente Anderskov:

"Under henvisning til formandens tilbagemelding på mit forslag om i forbindelse med vurderingen af koncernens fremtidige struktur også at vurdere muligheden for en opsplitning af selskaberne, så er jeg egentlig forundret over det forslag, som bestyrelsen her fremlægger til retningslinjer for incitamentsaf lønning af ledelsen, idet forslaget faktisk netop understøtter, at man ser selskaberne hver for sig i den måde, som belønningen er opsplittet på, hvor man ser på selskabet som 2 selvstændige selskaber, som ledelserne vurderes ud fra, og som de faktisk også får aktier i.

Så jeg vil derfor gerne bede formanden om at komme med en uddybning om baggrunden for at lægge det her forslag frem set i lyset af de øvrige kommentarer.

Tak for det."

Dirigenten gav derpå ordet videre til formanden for en besvarelse:

"Jeg har vel egentlig ikke meget andet at sige, end at vi har haft muligheden for at give ekstraordinære bonus eller warrants til hele organisationen, men som den var struktureret tidligere, så havde man ikke muligheden for at give det til executive team, og vi synes ikke, at executive team skal være forfordelt i forhold til resten af virksomheden, hvis der sker noget helt exceptionelt. Og det er det, vi foreslår, at vi vil ændre nu, og det har overhovedet ingenting at gøre med, om vi er ét firma eller 2 firmaer eller 5 firmaer. Det er en helt separat governance-sag, vi vil ikke fratage den

øverste ledelse muligheden for at kunne få en ekstra påskønnelse i helt specielle tilfælde.

Mange tak."

Efter ønske gav dirigenten ordet tilbage til aktiechef Bente Anderskov:

"Det var ikke det, der var mit point, Det, der er mit point, det er den måde, som ordningen er udformet ved, at der tildeles aktier til ledelsen i henholdsvis GN Netcom eller GN ReSound, i stedet for at der bliver tildelt aktier på toppen af selskabet, dvs. i GN Store Nord, hvor den børsnoterede aktie er. Jeg synes, at man burde have indarbejdet det i det forslag, man havde fremlagt, så man ikke tildelte aktier direkte nede i de to datterselskaber.

Tak for ordet."

Dirigenten gav atter ordet til formanden for at rette en misforståelse:

"Jeg beklager så meget, jeg misforstod dit spørgsmål.

Som jeg sagde tidligere, vi har egentlig 4 firmaer i dag, vi har det, som vi taler om her, men vi har ReSound med Otometrics og høreinstrumenter, og vi har Netcom delt i 2 med CC&O og Mobile.

Vores incitamentsordning er drevet ud fra, som jeg sagde tidligere, at selv om vi skal få samlet det her sammen i en fælles mission med fælles mål, så må de 4 enheder levere resultater i verdensklasse, og hvert af de 4 firmaer har sine egne incitamentsordninger. Så hvis ReSound gør det vældig godt, og Netcom ikke gør det vældig godt, så skal Netcom-ansatte ikke få glæde af, at en anden del af virksomheden gør det vældig godt.

Så først og fremmest så er det, hvad gør du for dette firma for at skabe værdi for firmaet, og det koncept ønsker vi at bevare fremover.

O.k. beklager."

Dirigenten gav igen ordet til Bente Anderskov:

"Jeg er helt enig i, at naturligvis skal medarbejderne inciteres ud fra, hvor det er, at de leverer deres resultater, det bliver de også i andre selskaber, hvor man også har flere divisioner.

Jeg synes, at forslaget i den udformning, det har, er komplekst. Man kan sagtens incitere folk ud fra de resultater, de har fået i den afdeling, hvor de er, og det er det, der sikrer deres individuelle tildeling, uden at man skal lave det i de 2 enkelte datterselskaber.

Så jeg synes, at ordningen er kompleks og i virkeligheden lægger op til, at man ser det som 2 enkeltvirksomheder. Hvis man vil det som et samlet, så synes jeg også, at ordningen skal være på det samlede niveau, og så at hver enkelt selvfølgelig er målt op imod de KPI'er, der er relevante for vedkommende for tildeling.

Tak for ordet."

(Spredte bifald)

Dirigenten gav ordet tilbage til formanden for et forslag:

"Jeg vil foreslå, at du og jeg tager en lille samtale, efter dette møde formelt er afsluttet. Jeg føler, at vi taler lidt forbi hinanden."

Dirigenten kunne ikke komme det nærmere konkret, han havde vejledningerne foran sig og havde læst dem. Han kunne for så vidt godt forstå, hvad Bente Anderskov sagde. Han syntes, det var rigtigt at tage en dialog. Det var jo et dokument, der løbende blev tilpasset og løbende godkendt af forsamlingen.

Det, det drejede sig om nu, det var at tage stilling til, om man tog den foreliggende version, som jo var konsistent med den tidligere, men bare gennemskrevet og forbedret, om man kunne vedtage den. Dirigenten kunne som servicemeddelelse oplyse, at det var der også nogle andre aktionærer, som på forhånd havde sagt, at det ville de ikke umiddelbart stemme for, nemlig omkring 4%, og så var der 96% af dem, der havde sendt brevstemmer og fuldmagter ind, som stemte for. Dirigenten forespurgte, om man kunne gøre det på den måde, at man sagde ... (Kjeld Beyer rakte hånden op). Dirigenten nævnte på baggrund af murren i salen, at han ikke kunne forbyde folk at tage ordet og gav derpå ordet videre til Kjeld Beyer:

"Jeg har det sådan, at man skal holde skæg for sig og snot for sig.

Resultatopgørelsen det er personalets, det er deres ansvar. Aktiekapitalen og det, der foregår derovre, det er aktionærernes, det er vores pengepung. Nu vil personalet ligesom have fingrene indenfor i den der pengepung, de får altså aktieoptioner, nu skal de også til at have warrants. Som jeg konstaterede før, så får de jo altså lige så meget udbetalt åbenbart, som vi får i udbytte, ikke.

Jeg synes, at man skal holde op med at have snablen nede i aktionærernes kasse. Folk, der laver et godt stykke arbejde, de skal have bonus, og så er det jo lige meget, om det er i det ene eller det andet selskab, de er i, fordi så får de bonus i det selskab. Man skal ikke ligge og skjule det ved at lave aktieoptioner og alt muligt der, som er uigennemskueligt. Det er derfor, jeg er blevet meget obs. på denne her aktiekapital, og det er ikke bare i det her selskab, men det er i mange selskaber, hvor pengene fosser ud af aktiekapitalen. Prøv at se DSV bl.a., aktierne går tilbage til vognmænd osv., det burde være over lønningerne.

Jamen der sker så mange ting over den egenkapital, nu skal I aktionærer være meget mere vågne, og det er derfor, jeg vil have mange flere ting frem i den her 5 års oversigt af alle de her ting, der sker, så vi kan følge med i, hvad det er, der sker. Det er ikke muligt for almindelige mennesker at finde ud af alle de ting, der sker ude på den egenkapital, hvor pengene de bare fosser ud.

Jeg stemmer imod forslaget, og jeg synes, I skal trække det tilbage.

Tak for ordet."

(Spredte klapsalver)

Dirigenten troede nu nok, at warrants og aktieoptioner var én og samme ting, det var ikke noget med, at man både var det ene og det andet, i hvert fald således som det

blev brugt i retningslinjerne. Det var noteret og ført til protokols, at Kjeld Beyer stemte imod. Dirigenten ville gerne spørge, om Lønmodtagernes Dyrtidsfond ved Bente Anderskouv stemte imod? Dirigenten konstaterede, at det gjorde man, men således, som de lå nu, og indtil de måtte blive endnu bedre, kunne man så stemme for (*Bente Anderskouv: Ja*).

Dirigenten spurgte, om der var andre, der ønskede at blive noteret for at stemme imod den foreliggende version af retningslinjerne selvfølgelig med det resultat, at så havde man nogle andre retningslinjer, nemlig dem der ikke blev ændret? (*Kjeld Beyer: Rent teknisk dirigent, warrants er det ikke en forhøjelse af aktiekapitalen, hvorimod det andet er, hvor man tager af indkøbte aktier*).

Dirigenten mente, at det kom an på, hvordan det konkret var formuleret. (*Kjeld Beyer: O.k.*) Men det var jo en andel af egenkapitalen selvfølgelig, der anvendtes.

Hvis ikke der var yderligere bemærkninger, så ville dirigenten runde punktet af ved at sige, at forslaget var vedtaget i hvert fald med simpel stemmeflerhed. Forslaget var hermed vedtaget.

h) Eventuelt.

Dirigenten nævnte, at her kunne man sige hvad som helst, men ikke beslutte noget som helst. Der var ingen talepligt (munterhed), så forsamlingen kunne, hvis man havde lyst til det, sige nej, nu trængte man simpelt hen til noget at styrke sig på. Med den skjulte opfordring til ikke at tage ordet bare for at tage ordet, ville han spørge, om der var nogle, der alligevel gerne ville sige noget?

Da der ikke var det, ville dirigenten takke mange gange for den gode ro og orden, disciplinen og den gode debattoner, som man altid havde her. Lige inden han helt nedlagde sit hverv, og generalforsamlingen kunne hæves, gav han ordet til formanden, Per Wold-Olsen for en afsluttende bemærkning:

"Mange tak, Søren.

Jeg vil gerne sige mange tak til vores dirigent for eminent guidance gennem vores diskussioner som altid (formanden klappede for).

(Stort bifald)

Så vil jeg gerne sige tak til jer som aktionærer for tilliden ved at give mig selv og resten af bestyrelsen genvalg. Vi trives med det, vi gør, og vi føler, at vi har muligheden for at bringe virksomheden videre. Så tak for tilliden.

Jeg håber, alle forlader salen her i dag mere kundskabsrige om GN Store Nord, hvad vi gør, og hvad vi ikke mindst ønsker at gøre, og at I er mere kundskabsrige nu, end da I kom. Så jeg håber, det har været en god investering tidsmæssigt.

Vi siger tak for os, og så inviterer vi på en enkel servering, og så siger vi god rejse hjem. Mange tak for i dag."

(Bifald)

*Generalforsamlingen hævet kl. 12.22.*

Som dirigent:

\_\_\_\_\_

Søren Jenstrup

Selskabets formand:

\_\_\_\_\_

Per Wold-Olsen