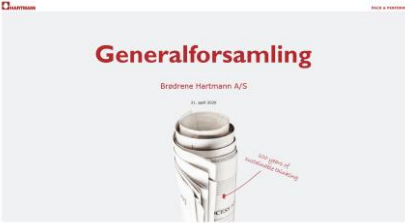
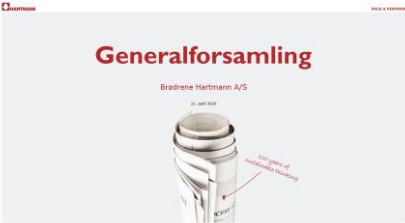
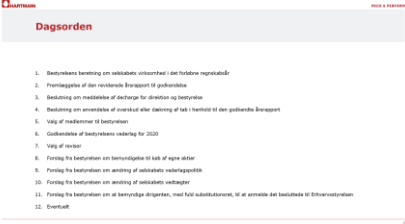



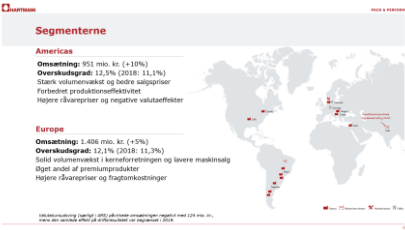
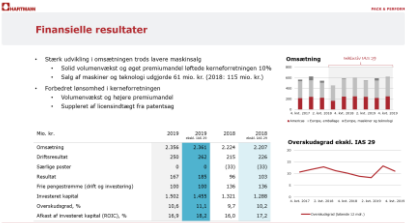



Taler	Punkt på dagsorden	Slide	Tekst
Formand Agnete Raaschou- Nielsen	Velkommen og valg af dirigent		<p>Kære aktionærer</p> <p>Velkommen til Brødrene Hartmanns generalforsamling, som i dag afvikles under ganske usædvanlige forhold på grund af de tiltag, der er sat i værk for at bremse udbruddet af COVID-19.</p> <p>Vi har opfordret aktionærerne til at undlade at møde op – og i stedet gøre deres indflydelse gældende via brevstemme og fuldmagt. Heldigvis har vores aktionærer fulgt den opfordring. Derudover har vi selv begrænset ledelsens deltagelse mest muligt, flyttet generalforsamlingen til hovedkontoret og aflyst den sædvanlige servering. Vi sørger også for at gøre dagens beretning tilgængelig for alle på Hartmanns hjemmeside.</p> <p>Vi afvikler generalforsamlingen som planlagt i dag, og jeg vil nu give ordet til advokat Klaus Søgaard, som bestyrelsen har udpeget som dirigent.</p>
Dirigent Klaus Søgaard	Konstatering af general- forsamlingens lovlighed		<ul style="list-style-type: none"> • Takker for valget. • Gennemgår kravene til indkaldelsen. • Konstaterer at generalforsamlingen er lovligt indkaldt.
Dirigent Klaus Søgaard	Generelt om dagsordenen		<ul style="list-style-type: none"> • Præsenterer dagsorden. • Henviser til offentliggjort materiale.

<p>Dirigent Klaus Søgaard</p>	<p>Punkt 1-4: Beretning, årsrapport, decharge og udbytte</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Bemærker at punkterne 1-4 behandles under ét. • Giver ordet til formanden.
<p>Formand Agnete Raaschou- Nielsen</p>	<p>Punkt 1: Beretning</p>		<p>Mange tak for det.</p> <p>Jeg indleder dagens program med en ganske kort gennemgang af årets hovedpunkter, inden jeg giver ordet til Torben for en uddybning af forretningen, en strategisk opdatering og nogle få kommentarer om vores forventninger til fremtiden.</p>
<p>Formand Agnete Raaschou- Nielsen</p>	<p>Punkt 1: Beretning</p>		<p>2019 blev et rigtig godt år for Hartmann, da vi indfrieede vores forventninger ved at skabe omsætningsvækst og forbedre lønsomheden.</p> <p>Vi leverede en stærk salgsindsats på tværs af koncernens enheder og udnyttede de stærke tendenser i markedet og den fortsat stigende efterspørgsel efter støbepapemballage som et bæredygtigt og overlegent alternativ til oliebaseerede plasticprodukter. Vores medarbejdere skabte stærk volumenvækst og sikrede et solidt omsætningsløft på 7%, der også blev understøttet af vores succesfulde indsats for at øge andelen af premiumprodukter.</p> <p>Vores stærke salgsresultater var den primære baggrund for, at vi kunne skabe en indtjeningsvækst på 16% og sikre det højeste driftsresultat i Hartmanns historie. Den positive udvikling skyldtes også vores fortsatte arbejde med at forbedre produktionseffektiviteten og kapacitetsudnyttelsen på vores fabrikker. Samtidig forbedrede vi salgsvilkårene for at modvirke effekten af højere råvarepriser.</p> <p>Vi øgede anlægsinvesteringerne med mere end 50% ved at investere i vores produktionsplatform og ibrugtage ny produktionskapacitet i både Europa og Argentina. Vi besluttede også at investere ganske betydeligt i yderligere ekspansion i Europa, USA og Brasilien for at udvide vores samlede kapacitet i år. Derudover var vi glade for ved årets begyndelse at kunne meddele, at vi har indgået en aftale om at</p>

			<p>købe Mohan Fibre og indtræde på det store og attraktive indiske marked. Vi forventer, at handlen kan gennemføres medio 2020, når vi har opnået formel godkendelse fra de indiske myndigheder.</p> <p>Samlet set vil vi fastholde et højt investeringsniveau som led i vores 'Think ahead'-strategi – og derfor anbefaler bestyrelsen også en udbyttepause i år for at sikre, at vi har fleksibiliteten til at udnytte eventuelle attraktive udvidelses- og opkøbsmuligheder.</p> <p>Torben vil nu gennemgå den forretningsmæssige udvikling, give en status på strategien og gennemgå forventningerne til 2020.</p>
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>		<p>Tak for det.</p> <p>Vi er glade for at kunne rapportere, at vi skabte solide forretningsmæssige fremskridt og finansielle resultater på tværs af begge vore segmenter i 2019. Vores sælgere og produktionsenhederne har arbejdet hårdt på at sikre stærk salgsvækst og effektivitetsforbedringer for at kunne indfri vores forventninger til året.</p> <p>Vi intensiverede salgsindsatsen i Americas-segmentet og skabte tocifret vækst med afsæt i en stærk volumenudvikling på tværs af markederne og forbedrede salgspriser. Vi har investeret i vores salgs- og marketingindsats over for eksisterende og nye kunder, og det hårde arbejde betaler sig. Samtidig har vi forbedret produktionseffektiviteten og formået at øge produktionen per medarbejder og per produktionslinje på vores fabrikker, mens vi også har nedbragt vores spild. Samlet set har vores salgssarbejde og effektivitetstiltag sikret en solid overskudsgrad på 12,5% trods den negative effekt af højere råvarepriser og en negativ valutakurseffekt i Argentina.</p> <p>I Europa var udviklingen i vores kerneforretning god, og vi skabte en omsætningsvækst på 5% i segmentet, selvom bidraget fra maskinsalget var markant lavere i 2019 sammenlignet med det foregående år. Kombinationen af volumenvækst og et forbedret produktmiks var den væsentligste årsag til, at vi kunne løfte overskudsgraden til 12,1%. Vi nåede de gode resultater i Europa trods betydeligt højere råvare- og fragtomkostninger.</p>

<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>Finansielle resultater</p> <ul style="list-style-type: none"> Stærk udvikling i omsætningen trods lavere maskrosk Stort volumenvækst og oplyst præstationsforhold i forhold til konkurrenterne 10% Salg af maskiner og teknologi udgjorde 61 mio. kr. (2018: 115 mio. kr.) Fortsat investering i kerneforretningen Volumenvækst og højere præstationsforhold Supplert af licensindtægt fra patentret <table border="1"> <thead> <tr> <th>Mio. kr.</th> <th>2019</th> <th>2018</th> <th>2018</th> <th>2018</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Omsætning</td> <td>2.356</td> <td>2.141</td> <td>2.224</td> <td>2.207</td> </tr> <tr> <td>Differensiale</td> <td>280</td> <td>293</td> <td>293</td> <td>226</td> </tr> <tr> <td>Særlige poster</td> <td>0</td> <td>15</td> <td>100</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Resultat</td> <td>147</td> <td>145</td> <td>96</td> <td>103</td> </tr> <tr> <td>Pro persontime (løst og investering)</td> <td>180</td> <td>180</td> <td>206</td> <td>136</td> </tr> <tr> <td>Investeret kapital</td> <td>1.832</td> <td>1.487</td> <td>1.221</td> <td>1.288</td> </tr> <tr> <td>Overskudsgrad, %</td> <td>15,8</td> <td>11,1</td> <td>9,7</td> <td>10,2</td> </tr> <tr> <td>Andel af investeret kapital (ROIC), %</td> <td>15,8</td> <td>10,1</td> <td>10,0</td> <td>11,2</td> </tr> </tbody> </table>	Mio. kr.	2019	2018	2018	2018	Omsætning	2.356	2.141	2.224	2.207	Differensiale	280	293	293	226	Særlige poster	0	15	100	100	Resultat	147	145	96	103	Pro persontime (løst og investering)	180	180	206	136	Investeret kapital	1.832	1.487	1.221	1.288	Overskudsgrad, %	15,8	11,1	9,7	10,2	Andel af investeret kapital (ROIC), %	15,8	10,1	10,0	11,2	<p>Samlet set kunne vi veksle vækstraterne i 2019 til en koncernomsætning på lige i underkanten af 2,4 milliarder kroner. Det var i den høje ende af vores forventninger til året, og den stærke udvikling var drevet af volumenvækst og et bedre produktmiks i kerneforretningen. Salget af maskiner og teknologi var som forventet 45% lavere, og vores kerneforretning leverede en omsætningsvækst på 10% i regnskabsåret.</p> <p>Med afsæt i den stærke omsætningsvækst forbedrede vi driftsresultatet til 262 millioner kroner og løftede overskudsgraden til 11,1% før justering for hyperinflation. Mens bidraget fra Hartmann Technology var væsentligt lavere, blev vores samlede lønsomhed styrket af en licensindtægt fra et forlig i en europæisk patentsag vedrørende vores imagic®-produkter.</p> <p>Selvom vores indtjening var betydeligt højere i 2019, var de frie pengestrømme lavere og udgjorde 100 millioner kroner. Udviklingen skyldtes de betydelige investeringer i produktionskapacitet, som jeg nævnte tidligere.</p> <p>Det er værd at bemærke, at Hartmanns investerede kapital var påvirket af både disse investeringer og implementeringen af regnskabsstandarden IFRS 16, som lagde yderligere 75 millioner kroner til vores balance. Den investerede kapital nåede derfor 1,5 milliarder kroner ved årets udgang, men vi var alligevel i stand til at sikre et afkast af den investerede kapital på 18,2% før justering for hyperinflation.</p> <p>Kort fortalt var 2019 et rigtig godt år for Hartmann, og vores nye strategi kom godt fra start.</p>
Mio. kr.	2019	2018	2018	2018																																												
Omsætning	2.356	2.141	2.224	2.207																																												
Differensiale	280	293	293	226																																												
Særlige poster	0	15	100	100																																												
Resultat	147	145	96	103																																												
Pro persontime (løst og investering)	180	180	206	136																																												
Investeret kapital	1.832	1.487	1.221	1.288																																												
Overskudsgrad, %	15,8	11,1	9,7	10,2																																												
Andel af investeret kapital (ROIC), %	15,8	10,1	10,0	11,2																																												
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>Strategi – tendenser og styrker</p> <p>Tendenser</p> <ul style="list-style-type: none"> Demografi 10 mio. mennesker i 2050 Bæredygtighed 4x plasticering i 2050 Forbrugeradfærd 58% flere produktkøber i 2018 versus 2014 <p>Styrker</p> <ul style="list-style-type: none"> Expertise: Bælkemængde, Værdisammenhang, Læring, Fremgang i detailhandelen Platform: Raskt E-løst, Forbrugerundersøgelser +50 lunde, Database tilpasning 12 faktorer + 2 i 2020 Produkter: Jæsteg, partiel, Forbrug og tilpasning, FSC og CO₂-neutral Teknologi: Vedtaget i 2020, Målebånd, Jæsteg og eksterne 	<p>For et år siden lancerede vi 'Think ahead'-strategien for at imødekomme den stigende efterspørgsel i vores markeder, som er drevet af særdeles positive makrotrends, der vil være relevante mange år fremover.</p> <p>En af disse tendenser er den demografiske udvikling, som også fremover vil spille en vigtig rolle i at skabe efterspørgsel efter fødevarer og emballage. Flere mennesker og en voksende middelklasse forbruger flere æg og mere frugt. Derudover vil urbanisering drive en positiv udvikling i detailhandelen og en øget efterspørgsel efter</p>																																													


detallemballage. Med udsigten til flere end 10 milliarder mennesker på jorden i 2050 forventes efterspørgslen efter vores produkter at stige stabilt i årtier fremover.


Den anden store tendens, der arbejder til vores fordel, er bæredygtighed, som er blevet en stadig vigtigere faktor i de senere år i takt med, at forbrugere og beslutningstagere reagerer imod brugen af emballage i engangsplast. Plasticforurening er allerede et globalt problem i dag – og man forventer en firedobling af forbruget i 2050! Behovet for ændringer driver konverteringen til støbepapemballage, som er et velafprøvet alternativ til plasticemballage. Vi ser den positive udvikling på tværs af vores markeder, hvor detailkæder begynder at omfavne forandringerne. Adskillige store detailkæder har besluttet at forbyde eller reducere brugen af emballage i engangsplast betydeligt, og EU støtter ændringerne med nye regler, der træder i kraft i de kommende år.


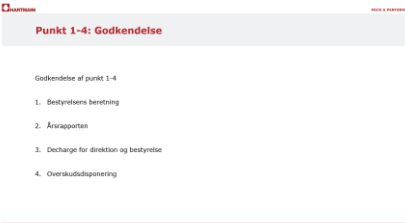
Den tredje store tendens, som vi vil nyde godt af, er ændringer i forbrugeradfærden. Øget fokus på sundhed, ernæring, lokal produktion, genbrug og dyrevelfærd skaber grundlæggende et større forbrug af æg og et behov for et mere varieret udbud af æg. Når udbuddet af æg forfines for at imødekomme forbrugernes efterspørgsel, oplever vi også en tiltagende interesse for emballageprodukter, som bidrager til at gøre tydeligt opmærksom på specialæggene på supermarkedernes hylder.



For at udnytte disse tendenser bedst muligt, sørger vi for at bringe Hartmanns styrker i spil:

- Først og fremmest trækker vi på vores ekspertise, når vi rådgiver kunderne med afsæt i årelang erfaring og grundige forbrugeranalyser, som gør det muligt at anlægge en databaseret tilgang til branding og marketing.
- Dernæst er vores solide platform baseret på stærke markedspositioner med salg i flere end 50 lande og et veletableret produktionsnetværk bestående af 12 effektive fabrikker – og 2 yderligere på vej i år.
- Derudover har vi en alsidig produktportefølje, der kan skræddersys til de specifikke krav på tværs af vores markeder. Alle vores produkter er baseret på genanvendelige materialer, og vi tilbyder også FSC-certificerede og CO₂-neutrale produkter!


			<ul style="list-style-type: none"> • Endelig er vores teknologiske kompetencer uden sidestykke. De er forfinet siden 1936 og danner grundlag for fortsat udvikling af vores egen produktion og eksternt salg af maskiner i udvalgte markeder. <p>Tendenserne og vores styrker er hjørnestenene i vores 'Think ahead'-strategi, som jeg nu vil give en kort status på.</p>
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>Strategi - fokus</p> <p>Kapacitet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Øget kapacitet • Styret bløtdæknings i eksisterende markeder • Udforske nye markeder <p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Tilføjet kapacitet i Europa og Argentina Vesentlige ekspansion i 2020 Opkøb i Indien i 2020 <p>Effektivisering</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fortsat omkostningsfokus • Automatisering • Forbedrede processer og metoder <p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Investering i automatisering Implementering af tiltag Tilpasning af organisationen Øget produktion/medarbejder <p>Markedsføring</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fokus på ekspertise og produkter • Fransk miljøvenlig profil <p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Flere forbrugerundersøgelser Kunderøgning Intensivt marketing 	<p>Vores primære fokusområder har været kapacitetsudvidelse, effektivitetsforbedring og en intensiveret marketingindsats. Vi investerer i vores produktionsplatform og styrket marketing for at øge volumen og fastholde og forbedre vores kapacitetsudnyttelse. Samtidig fokuserer vi på at forbedre effektiviteten gennem automatisering, procesforbedring og fortsat teknologiudvikling på vores fabrikker. Endelig fortsætter vi med at forfølge ekspansionsmuligheder i eksisterende og nye markeder for at imødekomme den stigende efterspørgsel efter bæredygtig emballage.</p> <p>I 2019 tog vi ny produktionskapacitet i brug i Europa og Argentina for at imødekomme den øgede efterspørgsel efter vores produkter. I årets løb annoncerede vi også vores planer om at bygge en ny fabrik i Brasilien, investere i en større kapacitetsudvidelse på vores fabrik i USA og lægge yderligere til produktionskapaciteten på vores europæiske fabrikker. Mod udgangen af januar i år offentliggjorde vi derudover opkøbet af Mohan Fibre, som er Indiens største og førende producent af kvalitetsemballage til æg og frugt. Vi sigter efter at etablere en solid platform for Hartmann i dette store og attraktive marked, der er kendetegnet ved en gunstig demografisk udvikling, stigende æg- og frugtproduktion og voksende efterspørgsel efter detailemballage af god kvalitet. Vi forventer at gennemføre handlen i løbet af sommeren.</p> <p>Indsatsen for at forbedre effektiviteten fortsatte i 2019, hvor vi investerede i automatisering og implementerede ny teknologi på adskillige fabrikker for at reducere omkostninger, fjerne flaskehalse i produktionen og optimere produktionsprocessen på vores fabrikker. Derudover gennemgik og justerede vi organisationen på tværs af flere fabrikker for at sikre en slank og effektiv organisering, der gjorde det muligt at øge produktionen per medarbejder og per produktionslinje.</p>

			<p>Endelig fortsatte vi med at styrke Hartmanns marketingekspertise ved at gennemføre undersøgelser, der sikrer os relevante data og indsigt i forbrugertendenser og -overvejelser. Vores marketingindsats er blevet styrket i årets løb, og vi arbejder med at støtte og bistå vores kunder med konverteringen fra plasticemballage til miljøvenlige produkter i støbepapemballage på tværs af flere af vores nøglemarkeder og med særligt fokus på Nordamerika, Storbritannien og Sydeuropa.</p>
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>Forventninger og ambitioner</p> <p>Forventninger 2020</p> <ul style="list-style-type: none"> Omsætning 2,4-2,6 mia. kr. Overskudsgrad* 10-12% Investeringer 400 mia. kr. <p>Ambitioner</p> <ul style="list-style-type: none"> Volumenvækst i kerneforretningen Moderat eget salg af maskiner og teknologi Moderat bidrag fra indisk opkøb Investeringer indeholder det betydningsfulde indiske opkøb for 119 mia. kr. Løbende vækst i emballagesalg Årlig omsætningsvækst Overskudsgrad for særlige poster* ≥14% <p><small>*For juletid og nye produkter</small></p>	<p>Som lovet vil vi også kort kommentere vores forventninger til 2020, som vi præsenterede i forbindelse med offentliggørelsen af årsrapporten for 2019 i marts. Selvom udbruddet af COVID-19 påvirker en stribe sektorer og har stået højt på vores dagsorden den senere tid, har vi fastholdt forventningerne.</p> <p>Vi følger situationen tæt med særligt fokus på at opretholde produktionen og samtidig sikre medarbejdernes sikkerhed på fabrikkerne, sikre den fortsatte adgang til råvarer og opretholde en velfungerende logistik og leveringssikkerhed for vores kunder. Hartmann spiller en vigtig rolle i at sikre fortsatte leverancer af æg til supermarkederne, og indtil videre har vi været i stand til at opretholde en rigtig fornuftig drift, som ikke har givet anledning til at ændre forventningerne.</p> <p>Vi vil fortsætte volumenvæksten i 2020 og sigter efter at skabe en omsætning på 2,4-2,6 milliarder kroner efter justering for hyperinflation, da efterspørgslen fortsat er ganske solid. Vi øgede produktionskapaciteten i 2019, og det vil også bidrage positivt til udviklingen i år. Derudover forventer vi moderat højere maskinsalg i 2020. Og endelig forventer vi et relativt begrænset bidrag fra den nye indiske forretning, som ventes at blive en del af koncernen medio 2020.</p> <p>Vi vil fortsat fokusere på effektivitet og udnytte den forventede omsætningsvækst for at opnå en overskudsgrad på 10-12% før justering for hyperinflation.</p> <p>Investeringerne ventes at nå omtrent 400 millioner kroner i 2020 i takt med, at vi udvider produktionskapaciteten i Brasilien, USA og Europa for at imødekomme den stigende efterspørgsel og fortsætte med at vinde markedsandele. I den forbindelse er det dog værd at bemærke, at det høje investeringsniveau også omfatter det aftalte køb</p>

			<p>af Mohan Fibre i Indien til en købssum på 119 millioner kroner. Vores forventninger tager ikke højde for andre potentielle opkøb.</p> <p>Vores overordnede finansielle ambitioner er uændrede – vi sigter stadig efter at øge volumen og omsætningen hvert år for at blive i stand til at opnå en overskudsgrad på mindst 14%.</p> <p>For en god ordens skyld skal jeg nævne, at realiseringen af vores forventninger og ambitioner naturligvis afhænger af påvirkningen fra det igangværende COVID-19-udbrud og øvrige forhold som markedsudvikling, effekten af tilpasning af vores produktionskapacitet og udviklingen i råvarepriser og valutakurser.</p> <p>Jeg vil nu give ordet til dirigenten.</p>
<p>Dirigent Klaus Søgaard</p>	<p>Debat</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Takker for gennemgangen. • Adgang til spørgsmål og kommentarer.
<p>Dirigent Klaus Søgaard</p>	<p>Punkt 1-4: Godkendelse</p>		<p>Godkendelse:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Den mundtlige beretning taget til efterretning 2) Årsrapporten godkendt 3) Decharge givet til direktion og bestyrelse 4) Forslag til overskudsdisponering godkendt <ul style="list-style-type: none"> • Giver ordet til formanden

<p>Formand Agnete Raaschou- Nielsen</p>	<p>Punkt 5: Valg af medlemmer til bestyrelsen</p>		<p>Tak for det.</p> <p>I min egenskab af formand for bestyrelsen gennemførte jeg i 2019 bestyrelsens selvevaluering, som tager udgangspunkt i individuelle samtaler med hvert bestyrelses- og direktionsmedlem. Samtalerne har blandt andet omfattet bestyrelsesmedlemmernes bidrag og resultater, bestyrelsens sammensætning, samarbejdet med direktionen og udvalgsstrukturen. De væsentligste temaer i evalueringen er blevet drøftet i den samlede bestyrelse.</p> <p>Vi har fundet, at bestyrelsen har et rigtig godt samarbejde – også med direktionen. Det er baggrunden for, at vi i dag fremsætter forslag om genvalg af de generalforsamlingsvalgte medlemmer med undtagelse af undertegnede. Efter 10 år som bestyrelsesformand takker jeg af og glæder mig over, at Jan Klarskov Henriksen vil tage over som formand med kyndig assistance fra Steen Parsholt, som har sagt ja til at fortsætte i rollen som næstformand. Det har været et privilegium at være en del af Hartmann siden 2010, og jeg glæder mig til at følge udviklingen fra sidelinjen de næste mange år, hvor den bæredygtige støbepapemballage vil komme til at fylde mere på supermarkedshylder verden over.</p> <p>Jeg vil overlade fremsættelsen af de formelle forslag om valg af bestyrelsesmedlemmer til dirigenten.</p>
<p>Dirigent Klaus Søgaard</p>	<p>Punkt 5: Valg af medlemmer til bestyrelsen</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Det fremgår af vedtægternes § 13, at der til selskabets bestyrelse af generalforsamlingen vælges mindst 3 og højst 8 medlemmer samt at de generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer afgår på hvert års ordinære generalforsamling, men kan genvælges. • Præsenterer forslag af genvalg af generalforsamlingsvalgte medlemmer: Jan Klarskov Henriksen, Jan Madsen, Karen Hækkerup, Marianne Schelde og Steen Parsholt. • Agnete Raaschou-Nielsen ønsker ikke genvalg. • Andy Hansen og Palle Skade Andersen er valgt af medarbejderne 2018-2022.

			<ul style="list-style-type: none"> • Gennemfører valgene. • Giver ordet til formanden.
Formand Agnete Raaschou- Nielsen	Punkt 6: Godkendelse af vederlag for 2020	<p>Punkt 6: Godkendelse af vederlag for 2020</p> <p>Det er bestyrelsens anbefaling, at vederlagsarrangerne til de enkelte medlemmer bevarer uændret:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Almindelige medlemmer modtager kr. 225.000 pr. medlem • Næstformanden modtager 1% gange vederlaget • Formanden modtager 3 gange vederlaget <ul style="list-style-type: none"> • Menigt medlem af revisionsudvalget modtager yderligere 1% bestyrelseshonorar • Formand for revisionsudvalget modtager yderligere 1% bestyrelseshonorar <ul style="list-style-type: none"> • Medlemmer af nominerings- og vederlagsudvalget modtager ikke vederlag for deltagelse i udvalget <p>Vederlag til bestyrelsen og direktionen for 2017-2019 er oplyst i vederlagsrapporten for 2019</p>	<p>Jeg vil senere præsentere forslag om ændring af vederlagspolitikken, som skal godkendes af generalforsamlingen. Her og nu vil jeg bede om generalforsamlingens godkendelse af bestyrelsens vederlag for 2020, som foreslås fastholdt på samme niveau som i 2019. I samme ombæring vil jeg henvise til vores ganske detaljerede vederlagsrapport for 2017-2019, der er tilgængelig på Hartmanns hjemmeside.</p> <p>Jeg vil give ordet til dirigenten for en kort gennemgang af det konkrete og uændrede forslag til vederlag for 2020.</p>
Dirigent Klaus Søgaard	Punkt 6: Godkendelse af vederlag for 2020	<p>Punkt 6: Godkendelse af vederlag for 2020</p> <p>Det er bestyrelsens anbefaling, at vederlagsarrangerne til de enkelte medlemmer bevarer uændret:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Almindelige medlemmer modtager kr. 225.000 pr. medlem • Næstformanden modtager 1% gange vederlaget • Formanden modtager 3 gange vederlaget <ul style="list-style-type: none"> • Menigt medlem af revisionsudvalget modtager yderligere 1% bestyrelseshonorar • Formand for revisionsudvalget modtager yderligere 1% bestyrelseshonorar <ul style="list-style-type: none"> • Medlemmer af nominerings- og vederlagsudvalget modtager ikke vederlag for deltagelse i udvalget <p>Vederlag til bestyrelsen og direktionen for 2017-2019 er oplyst i vederlagsrapporten for 2019</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget. • Vedtager forslaget.
Dirigent Klaus Søgaard	Punkt 7: Valg af revisor	<p>Punkt 7: Valg af revisor</p> <p>Bestyrelsen foreslår genvalg af Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Præsenterer forslaget. • Vedtager forslaget.
Dirigent Klaus Søgaard	Punkt 8: Bemyndigelse til køb af egne aktier	<p>Punkt 8: Bemyndigelse til køb af egne aktier</p> <p>Forslag fra bestyrelsen om bemyndigelse til køb af egne aktier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bestyrelsen bemyndiges til – indtil den næste ordinære generalforsamling – at lade selskabet erhverve egne aktier med en tilfældig værdi på højst DKK 14.000.000 til den gældende børskurs med en afvigelse på indtil 10% på tidspunktet for erhvervelsen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget. • Vedtager forslaget. • Giver ordet til formanden.

<p>Formand Agnete Raaschou- Nielsen</p>	<p>Punkt 9: Forslag om ændring af vederlagspolitik</p>	 <p>Punkt 9: Forslag om ændring af vederlagspolitik</p> <p>Bestyrelsen har foreslået at ændre vederlagspolitikken</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tilpasning til nye indholdsmæssige krav i selskabslovens § 139 og § 139a • Øget fleksibilitet • Den ændrede vederlagspolitik svarer i det væsentligste til den gældende politik fra 2018 • Bestyrelsen foreslår, at generalforsamlingen godkender udkastet til revideret vederlagspolitik 	<p>Som tidligere nævnt vil jeg kort præsentere den opdaterede vederlagspolitik, som vi beder generalforsamlingen om at vedtage i dag.</p> <p>Der er kommet ny EU-lovgivning på området, som også har givet anledning til en tilpasning af selskabsloven. Vi har implementeret ændringerne i den opdaterede vederlagspolitik og samtidig sikret en smule mere fleksibilitet. I det væsentligste svarer den nye politik dog til den politik, som blev vedtaget på den ordinære generalforsamling i 2018. Ambitionen er også uændret: Vederlagspolitikken skal grundlæggende sikre sammenfald mellem ledelsens og aktionærernes interesser og motivere, fastholde og tiltrække ledelsesmedlemmer med de kompetencer, der er nødvendige for at drive virksomheden. Derfor bestræber vi os på at sikre et konkurrencedygtigt og rimeligt vederlagsniveau for både bestyrelse og direktion, når vi sammenligner med selskaber af Hartmanns størrelse og kompleksitet.</p> <p>Bestyrelsens medlemmer modtager et fast årligt honorar, som suppleres af tillæg til formand, næstformand og ved deltagelse i revisionsudvalget. Deltagelse i det kombinerede nominerings- og vederlagsudvalg honoreres ikke særskilt. Bestyrelsen modtager i øvrigt ikke hverken pension eller incitaments aflønning.</p> <p>Direktionen kan aflønnes med fast løn, pension, årlig kontant bonus og langsigtede kontantbaserede incitamentsordninger samt sædvanlige personalegoder. I 2019 bestod det variable vederlag alene af et etårigt bonusprogram. I bestyrelsen overvejer vi løbende at gøre brug af vederlagspolitikken mulighed for at anvende både årlig og flerårig bonus til direktionen.</p> <p>Jeg vil lade dirigenten præsentere og vedtage forslaget om ændring af vederlagspolitikken.</p>
<p>Dirigent Klaus Søgaard</p>	<p>Punkt 10: Forslag om ændring af vedtægter</p>	 <p>Punkt 10: Forslag om ændring af vedtægter</p> <p>Bestyrelsen har foreslået ændringer til følgende punkter i selskabets vedtægter:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 10a) Vedtægternes punkter 4.7 og 12.9-12.11 <ul style="list-style-type: none"> • 4.7: Selskabets epistologiske adresse fra VP Investor Services A/S til Computershare A/S • 12.9-12.11: Entelle sproglige præciseringer og tilpasninger uden materiel betydning vedrørende vedtagelsesorden til beslutninger på generalforsamlinger • 10b) Øvrige punkter <ul style="list-style-type: none"> • 8.2: Tænder Kommune er udtaget som afholdelsested for generalforsamling • 8a.1: Mulighed for at afholde fysiske elektroniske generalforsamling • 10.1: Nyt dagordningspunkt til generalforsamling indsat - godkendelse af vedlæg • 12.6: Frist for modtagelse af forespørgsler præciseret • 15.1: Tilpasning af bestemmelse om ansættelse af direktion tilpasses selskabets praksis • 18.1: Tilpasning af begrebet til Eftersynetrisikans registreringsystem • Korrekturestater i punkterne 6.7 (VII), 8a, 12a.3, 12a.4, 12.4 og 14.1 	<ul style="list-style-type: none"> • Præsenterer forslaget. • Vedtager forslaget.

<p>Dirigent Klaus Søgaard</p>	<p>Punkt 11: Bemyndigelse af dirigenten</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget. • Vedtager forslaget.
<p>Dirigent Klaus Søgaard</p>	<p>Punkt 12: Eventuelt</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Eventuelle forslag fra bestyrelse eller aktionærer behandles. • Konstaterer at alle dagsordenens punkter er blevet behandlet, og at der er truffet lovlige beslutninger om dagsordenspunkterne. • Giver ordet til formanden til de afsluttende bemærkninger.
<p>Formand Agnete Raaschou- Nielsen</p>	<p>Afslutning</p>		<p>Jeg vil runde generalforsamlingen af med at takke aktionærerne for deres interesse for vores virksomhed – også i disse usædvanlige tider. Derudover skal der lyde en tak til Klaus Søgaard for at lede os sikkert gennem dagens møde.</p> <p>Tak for i dag. Pas godt på jer selv!</p>