
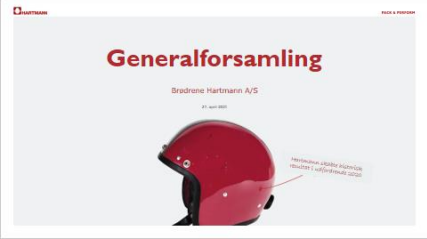
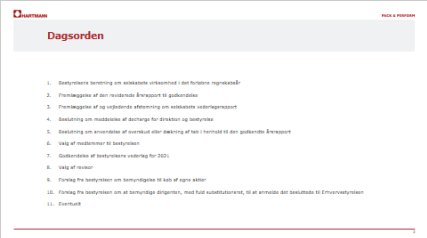
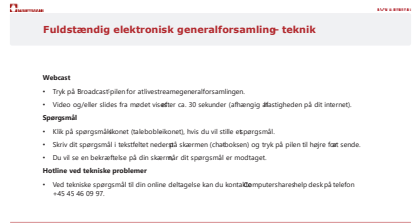
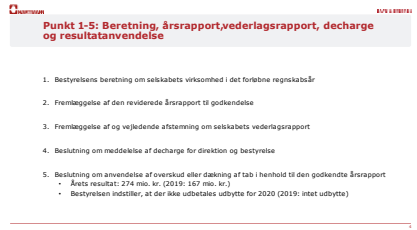



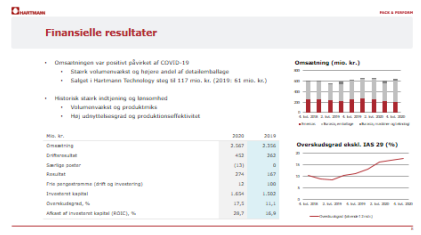


Taler	Punkt på dagsorden	Slide	Tekst
Formand Jan Klarskov Henriksen	Velkommen og valg af dirigent		<p>Kære aktionærer</p> <p>Velkommen til Hartmanns generalforsamling, som vi i år afvikler fuldstændig elektronisk her fra Hartmanns kontor i Gentofte.</p> <p>Vi har naturligvis sikret, at alle aktionærer også i år har mulighed for at gøre deres indflydelse gældende via brevstemme, fuldmagt og adgang til at stille spørgsmål undervejs. Vi sørger også for at gøre dagens beretning tilgængelig for alle på Hartmanns hjemmeside. Endelig har vi begrænset ledelsens deltagelse mest muligt for at hindre spredning af COVID-19. Dagens talere fra Hartmann bliver derfor administrerende direktør Torben Rosenkrantz-Theil og undertegnede.</p> <p>Til at lede os igennem dagens generalforsamling har vi i bestyrelsen udpeget advokat Shaina Jabbar som dirigent. Jeg vil nu give ordet til Shaina.</p>
Dirigent Shaina Jabbar	Konstatering af general- forsamlingens lovlighed		<ul style="list-style-type: none"> • Takker for valget. • Gennemgår kravene til indkaldelsen. • Konstaterer at generalforsamlingen er lovligt indkaldt. • Henviser til offentliggjort materiale.
Dirigent Shaina Jabbar	Generelt om dagsordenen		<ul style="list-style-type: none"> • Præsenterer dagsorden og oplyser om vedtagelseskrav samt repræsenteret kapital/stemmer. • Konstaterer at generalforsamlingen er beslutningsdygtig. • Oplyser om praktik ved den fuldstændige elektroniske generalforsamling.

<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Info om teknik</p>	 <p>Fuldstændig elektronisk generalforsamling - teknik</p> <p>Webcast</p> <ul style="list-style-type: none"> Tryk på Broadcast-pilen for at tilmelde dig generalforsamlingen. Video og/eller slides fra mediet vises ca. 30 sekunder (afhængig af hastigheden på dit internet). <p>Spørgsmål</p> <ul style="list-style-type: none"> Klik på spørgsmålsikonet (akrobatikonen), hvis du vil stille et spørgsmål. Stil dit spørgsmål i tabellen nedenfor i skærmen (akrobatikon) og tryk på pilen til højre for at sende. Du vil se en bekræftelse på din skærm når dit spørgsmål er modtaget. <p>Hotline ved tekniske problemer</p> <ul style="list-style-type: none"> Ved tekniske spørgsmål til din online deltagelse kan du kontakte computerhjælp desk på telefon +45 45 46 09 97. 	<ul style="list-style-type: none"> Gennemgang af teknik – webcast, spørgsmål og hotline.
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 1-5: Beretning, årsrapport, vederlagsrapport, decharge og resultatanvendelse</p>	 <p>Punkt 1-5: Beretning, årsrapport, vederlagsrapport, decharge og resultatanvendelse</p> <ol style="list-style-type: none"> Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det foretagne regnskabsår Fremtægnelse af den reviderede årsrapport til godkendelse Fremtægnelse af og vejledende afstemning om selskabets vederlagsrapport Beslutning om meddelelse af decharge for direktion og bestyrelse Beslutning om anvendelse af overskud eller dækning af tab i henhold til den godkendte årsrapport <ul style="list-style-type: none"> Årets resultat: 274 mio. kr. (2019: 167 mio. kr.) Bestyrelsen indstiller, at der ikke udbetales udbytte for 2020 (2019: intet udbytte) 	<ul style="list-style-type: none"> Bemærker at punkterne 1-5 behandles under ét. Giver ordet til formanden.
<p>Formand Jan Klarskov Henriksen</p>	<p>Punkt 1: Beretning</p>	 <p>Bestyrelsens beretning 2020</p> <ul style="list-style-type: none"> Hovedpunkter Udviklingen i 2020 Strategi Forventninger og ambitioner 	<p>Mange tak for det.</p> <p>Jeg vil indlede med at give et ganske kort overblik over hovedpunkterne for 2020 og de stærke resultater, som vores medarbejdere skabte i en særdeles udfordrende situation. Derefter vil Torben uddybe den forretningsmæssige udvikling og knytte nogle få kommentarer til vores forventninger til fremtiden.</p>
<p>Formand Jan Klarskov Henriksen</p>	<p>Punkt 1: Beretning</p>	 <p>Hovedpunkter</p> <p>Vækst +9%</p> <ul style="list-style-type: none"> Stærk volumenvækst og godt produktmiks Solid omsætningsvækst trods negative valutakurseffekter Udsædværelse af aktivitet som følge af COVID-19 Fortsat konvertering til beregningsbase <p>Indtjening +73%</p> <ul style="list-style-type: none"> Historisk stærkt indtjenningsniveau Høj kapacitetsudnyttelse og effektivitet i lavsæsonen Godt produktmiks og volumen lette indtjeningen <p>Investeringer 437 mio. kr.</p> <ul style="list-style-type: none"> Kapacitetsudvidelse i Europa og USA Ny fabriks installation i Belgien i 4. kvartal Opkøb af indiske Mohan Fibres i 4. kvartal Opkøb af russiske Goble-Litar gennemført i 1. kvartal 2021 	<p>2020 blev et usædvanligt og meget travlt år for Hartmann. Vores virksomhed var allerede i god form, da vi skød året i gang – og vi leverede et rigtig stærkt 1. kvartal, der ikke var nævneværdigt påvirket af COVID-19. Udbruddet af COVID-19 skabte en usædvanligt stærk efterspørgsel efter æg og ægemballage, og det gav et markant løft til vores sædvanlige lavsæson i 2. og 3. kvartal, ligesom det øgede aktivitetsniveauet i det typisk travle 4. kvartal.</p> <p>Vi fik god brug for vores allerede udvidede produktionskapacitet, da COVID-19 medførte en pludselig og voldsom stigning i salget af æg i detailhandelen, fordi langt flere måltider blev indtaget inden for hjemmets fire vægge. Vores kunder arbejdede hårdt på at holde trit med forbrugernes efterspørgsel efter æg, og vi var i stand til at opretholde driften hele året trods COVID-19. Vi skabte stærk volumenvækst og løftede omsætningen med 9% trods betydelige negative valutakurseffekter. Den positive udvikling blev realiseret med afsæt i høj kapacitetsudnyttelse og et gunstigt</p>

			<p>produktmiks med en højere andel af detailemballage. Den stærke volumenvækst var også drevet af den fortsatte konvertering fra oliebaseerede plastic- og skumplastprodukter til vores bæredygtige støbepapemballage.</p> <p>Efterspørgslen var også stærk i 2. og 3. kvartal, der ellers betragtes som lavsæsonen i vores branche. Det var medvirkende til, at vores medarbejdere kunne sikre en høj produktionseffektivitet og en historisk høj indtjening i 2020, hvor vi løftede driftsresultatet med 73% fra et sammenligningsår, der faktisk også bød på rekordindtjening.</p> <p>Vi gennemførte også flere vigtige investeringer i vores eksisterende produktionsnetværk og nye fabrikker i 2020. Vores fabrikker i Europa og USA blev udvidet i årets løb – og ny kapacitet bliver tilføjet lige nu for at øge vores produktion i disse vigtige markeder allerede i 2021. Vi byggede også vores ny fabrik i Brasilien og gennemførte købet af Mohan Fibre i det attraktive og voksende indiske marked. Samlet set øgede vi investeringsniveauet betragteligt til 437 millioner for at understøtte vores ambitiøse vækstplaner. Endelig offentliggjorde vi også opkøbet af den russiske virksomhed Gotek-Litar, der blev en del af Hartmann-koncernen i 1. kvartal 2021.</p> <p>Efter denne korte indflyvning vil jeg give ordet til Torben, som vil gennemgå den forretningsmæssige udvikling og sætte ord på vores forventninger til 2021.</p>
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>COVID-19-effekter</p> <ul style="list-style-type: none"> Effekt <ul style="list-style-type: none"> Betydelige og midlertidige ændringer i forbrugsmønstre Udvikling i salutakurser og råvarer Substitution fra foodservice til detailhandel og fra åbne markeder til supermarkeder Risiko <ul style="list-style-type: none"> Løvere sigtbarhed og forhøjet driftsrisiko Økonomiske effekter og valutakursudvikling Midlertidige forstyrrelser af produktion og distribution samt råvarerprisstigninger Fokus <ul style="list-style-type: none"> Beskytte medarbejdere, partnere og kunder Overvåge udvikling på tværs af markeder Sikre leverancer, drift og distribution 	<p>Tak for det, Jan.</p> <p>Inden vi kigger på udviklingen i vores forretning, vil jeg sige lidt om, hvordan COVID-19 påvirkede Hartmann og vores markeder – og i øvrigt stadig gør det.</p> <p>COVID-19 havde først og fremmest en betydelig effekt på vores forretning i 2020, fordi pandemien medførte en voldsom stigning i forbruget af skalæg og øget efterspørgsel efter æg i detailhandelen. Æg er en billig proteinkilde i udfordrende tider, og forbrugere verden over har spist flere æg hjemme og færre måltider i kantiner, restauranter og cafeer under COVID-19. Samtidig har vi set et skift i salget af æg fra åbne markeder til supermarkeder under krisen. Siden udbruddet af</p>

			<p>pandemien i vores markeder sidst i I. kvartal har den høje efterspørgsel efter æg skabt stærk vækst i salget af ægemballage til producenter, pakkerier og supermarkeder. Udviklingen er fortsat i I. kvartal i år og ventes at fortsætte i I. halvår 2021.</p> <p>Vi var i stand til at opretholde driften på alle vores fabrikker i 2020, selvom COVID-19 bød på udfordringer. Godt et år efter udbruddet af pandemien i vores markeder er sigtbarheden stadig lav, og driftsrisikoen er højere end normalt. Udbruddet og de økonomiske effekter varierer på tværs af vores markeder, men situationen ser umiddelbart mest alvorlig ud i USA, Argentina, Brasilien og Indien. Ingen markeder er dog upåvirkede, og vi har set store fald i BNP og betydelige valutakursudsving i flere lande. Samtidig er vi stadig meget opmærksomme på den øgede risiko for produktionsforstyrrelser og udsving i råvarepriser.</p> <p>Vi overvågede udviklingen i hvert af vores markeder i 2020 og handlede hurtigt for at beskytte vores medarbejdere på fabrikkerne samt vores samarbejdspartnere og kunder. Samtidig arbejdede vores medarbejdere hårdt for at sikre, at vi kunne få de nødvendige råvarer på fabrikkerne og opretholde driften og leverancerne til vores kunder.</p> <p>Vi er glade for, at vi var i stand til at navigere sikkert gennem krisen i 2020, og vi fortsætter indsatsen for at overvåge og beskytte os imod effekterne af COVID-19.</p>
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>Segmenterne</p> <p>Americas Omsætning: 1.121 mio. kr. (+2%) Overkursgrad: 16,2% (2019: 12,5%) Stærk efterspørgsel og solid volumenvækst Med kapacitetsudnyttelse og gode produktmiks Negativ effekt fra valutakurser og råvarepriser</p> <p>Eurasia Omsætning: 1.635 mio. kr. (+16%) Overkursgrad: 20,1% (2019: 12,1%) Distriktsorienteret efterspørgsel og volumenvækst Stærk kapacitetsudnyttelse og forbedret produktmiks Løsten er inkluderet fra november 2020</p>	<p>Vores forretningsenheder leverede stærke resultater i 2020 og sikrede rekordhøj volumen og lønsomhed. Fremgangen var drevet af høj efterspørgsel, som erstattede vores lavsæson med travlhed og sikrede et gunstigt produktmiks. Omsætningsvæksten var også stærk, men udviklingen i valutakurser havde en betydelig negativ effekt på 219 millioner.</p> <p>Efterspørgslen var stærk i vores amerikanske markeder under udbruddet af COVID-19, og vi skabte høj volumenvækst og fortsatte med at investere i vores produktionsnetværk. Mens omsætningen faktisk faldt moderat på grund af betydelige valutakurseffekter i Sydamerika, gjorde volumenvæksten det muligt at forbedre kapacitetsudnyttelsen og sikre en rigtig stærk produktionseffektivitet i løbet af året. Vi</p>

			<p>var derfor også i stand til at øge overskudsgraden til 16,2%, selvom vi var påvirket af negative valutakurseffekter i Sydamerika og højere råvarepriser i Nordamerika og Brasilien.</p> <p>Vores europæiske segment er blevet udvidet og omdøbt til Eurasia efter købet af indiske Mohan Fibre i november 2020 og russiske Gotek-Litar i begyndelsen af 2021. Segmentet skabte rigtig stærke resultater i 2020 drevet af exceptionelt høj efterspørgsel og aktivitet samt de gode investeringer, vi har gennemført i de senere år. Vi løftede volumen og skabte en omsætningsvækst på 16% med yderligere hjælp fra fremgang i andelen af detailemballage. I kombination med stærk kapacitetsudnyttelse og produktionseffektivitet betød det, at vi var i stand til at levere en overskudsgrad på 20,1%.</p>																											
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Mio. kr.</th> <th>2020</th> <th>2019</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Omsætning</td> <td>3.067</td> <td>3.016</td> </tr> <tr> <td>Driftsresultat</td> <td>492</td> <td>362</td> </tr> <tr> <td>Andre poster</td> <td>(2)</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Resultat</td> <td>274</td> <td>187</td> </tr> <tr> <td>Driftsresultat før og efter skat</td> <td>27</td> <td>188</td> </tr> <tr> <td>Investeret kapital</td> <td>1.624</td> <td>1.302</td> </tr> <tr> <td>Overskudsgrad, %</td> <td>17,5</td> <td>16,2</td> </tr> <tr> <td>Andel af investeret kapital (ROIC), %</td> <td>26,7</td> <td>16,4</td> </tr> </tbody> </table>	Mio. kr.	2020	2019	Omsætning	3.067	3.016	Driftsresultat	492	362	Andre poster	(2)	0	Resultat	274	187	Driftsresultat før og efter skat	27	188	Investeret kapital	1.624	1.302	Overskudsgrad, %	17,5	16,2	Andel af investeret kapital (ROIC), %	26,7	16,4	<p>På koncernniveau øgede vi omsætningen med mere end 200 millioner til 2,6 milliarder i 2020, selvom vi var ramt af de negative valutakurseffekter, jeg nævnte tidligere. Alle forretningsenheder solgte mere emballage, og produktmikset blev forbedret. Samtidig solgte vi også mere i vores maskindivision sammenlignet med 2019.</p> <p>På det positive grundlag skabte vi historisk høj indtjening og lønsomhed i 2020. Vores sædvanlige sæsonudsving blev ganske enkelt udglignet af den høje efterspørgsel under udbruddet af COVID-19, og vi kunne opretholde meget høj kapacitetsudnyttelse og produktionseffektivitet på vores fabrikker. Vi var derfor også i stand til at øge driftsresultatet til 452 millioner før justering for hyperinflation og særlige poster – og det kunne oversættes til en overskudsgrad på 17,5%.</p> <p>Som følge af den stærke indtjening kunne vi opretholde positive frie pengestrømme på 12 millioner, selvom vi foretog betydelige investeringer på tværs af vores markeder, som jeg beskrev tidligere. Samtidig fordoblede vi næsten afkastet af den investerede kapital til 28,7% i 2020.</p>
Mio. kr.	2020	2019																												
Omsætning	3.067	3.016																												
Driftsresultat	492	362																												
Andre poster	(2)	0																												
Resultat	274	187																												
Driftsresultat før og efter skat	27	188																												
Investeret kapital	1.624	1.302																												
Overskudsgrad, %	17,5	16,2																												
Andel af investeret kapital (ROIC), %	26,7	16,4																												

Adm. direktør
Torben
Rosenkrantz-
Theil

Punkt I: Beretning



Vi fortsatte med at følge vores strategi og investere i vores forretning for at imødekomme den underliggende vækst i efterspørgslen på tværs af vores markeder. Investeringerne og den udvidede produktionskapacitet var afgørende for vores evne til at imødekomme den ekstraordinære efterspørgsel under udbruddet af COVID-19. Det er dog vigtigt for os at understrege, at vi ikke har truffet investeringsbeslutninger med afsæt i den efterspørgsel, der er fulgt i kølvandet på COVID-19. Vi fokuserer på den underliggende udvikling i efterspørgslen og ser fortsat særdeles positive makrotendenser, som vil drive Hartmanns vækst og udvikling:

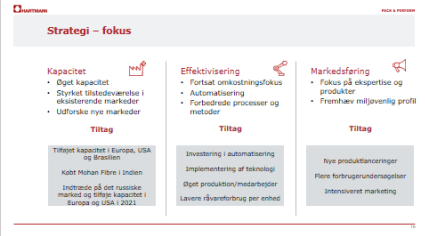
Først og fremmest vil den demografiske udvikling fortsætte med at spille en vigtig rolle i at drive efterspørgslen efter fødevarerprodukter og emballage. I samme boldgade betyder urbaniseringen, at efterspørgslen efter detailemballage stiger. Med en forventet befolkning på 10 milliarder mennesker i 2050 ser vi efterspørgslen efter vores produkter stige støt årtier fremover.

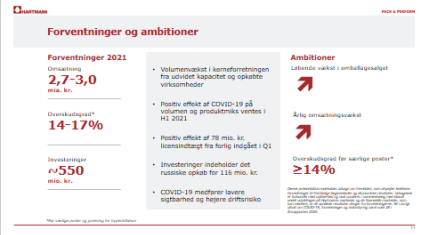
Dernæst står bæredygtighed højt på dagsordenen blandt forbrugere og beslutningstagere, som reagerer imod brugen af engangsemballage i plastic. Bevægelsen driver konverteringen til støbepapemballage, som er et bedre og velafprøvet alternativ til plastic. Supermarkedskæderne omfavner ændringerne, og flere store kæder har besluttet at forbyde eller reducere brugen af engangsplastik markant. Udviklingen vil blive understøttet af forventede lovgivningsmæssige ændringer, som vil træde i kraft i de kommende år.

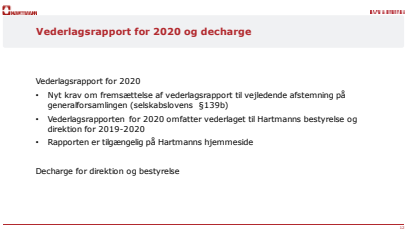

Endelig forventer vi fortsat at se højere ægforbrug og et mere varieret udbud af æg, fordi forbrugerne i stigende grad fokuserer på sundhed, ernæring, lokal produktion, genbrug og dyrevelfærd. Det betyder, at supermarkedshylderne med æg bliver stadig mere komplekse, og vores kunder efterspørger emballage, der adskiller sig fra mængden og promoverer specialæg.

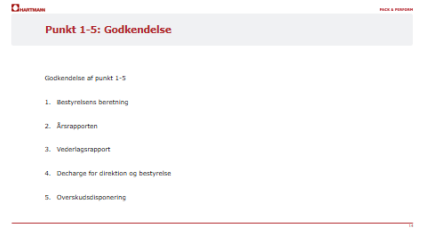
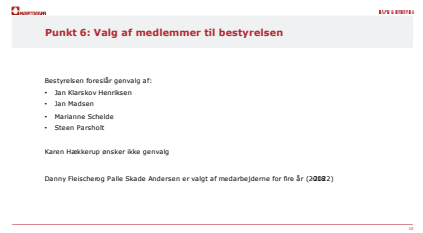

Vores fire styrker gør det muligt for os at imødekomme efterspørgslen og nyde godt af de overordnede tendenser:

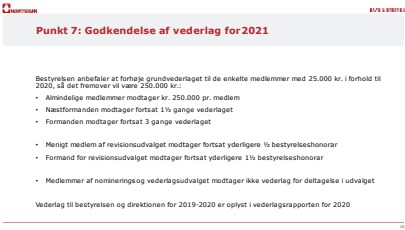


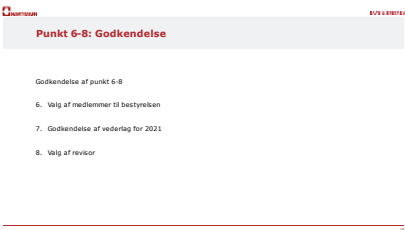
- For det første gør vores ekspertise os i stand til at tilbyde rådgivning til kunderne baseret på erfaring og forbrugerundersøgelser, som gør det muligt at anlægge en databaseret tilgang til branding og marketing.

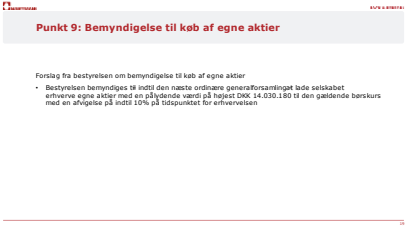


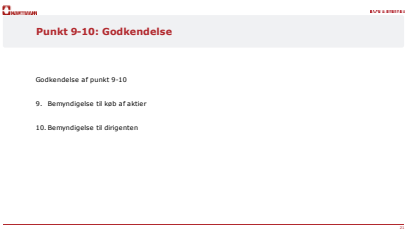
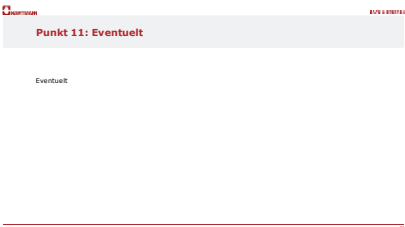
			<ul style="list-style-type: none"> • For det andet, giver vores solide platform med salg i flere end 50 lande og 15 effektive fabrikker os et stærkt og voksende udgangspunkt for at udvikle forretningen. • For det tredje er vores produktportefølje alsidig og skræddersyet til de specifikke krav på tværs af vores markeder. Vores bæredygtighedsprofil er stærk, fordi alle vores produkter er baseret på genanvendelige materialer med mulighed for at vælge FSC-certificerede og CO₂-neutrale løsninger. • 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>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>The infographic 'Strategi - fokus' is divided into three columns:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kapacitet: <ul style="list-style-type: none"> • Øget kapacitet • Styrket tilstedeværelse i eksisterende markeder • Udforske nye markeder Tiltag: <ul style="list-style-type: none"> Tilføjet kapacitet i Europa, USA og Brasilien Købt Mohan Fibre i Indien Indtrådte på det russiske marked og tilføjede kapacitet i Europa og USA i 2021 Effektivisering: <ul style="list-style-type: none"> • Forbät omkostningsfokus • Automatisering • Forbedrede processer og metoder Tiltag: <ul style="list-style-type: none"> Investering i automatisering Implementering af teknologi Øget produktion/medarbejder Lavere råvarerforbrug per enhed Markedsføring: <ul style="list-style-type: none"> • Fokus på ekspertise og produkter • Fremhæv miljøvenlig profil Tiltag: <ul style="list-style-type: none"> Nye produktlanceringer Flere forbrugerundersøgelser Interveneret marketing 	<p>Vores strategiske tiltag dækker de tre fokusområder kapacitet, effektivisering og markedsføring. I 2020 fastholdt vi et skarpt fokus på kapacitetsudvidelse og effektivitetsforbedringer for at imødekomme kundernes efterspørgsel.</p> <p>Trods den stærke efterspørgsel i kølvandet på COVID-19 er investeringer i markedsføring også stadig afgørende for at sikre succes på den lange bane, og vi har fortsat skabt fremgang på området.</p> <p>Vores strategi har fokus på at skabe volumenvækst og opretholde en høj kapacitetsudnyttelse. Samtidig vil vi forbedre effektiviteten gennem automatisering, procesoptimering og fortsat teknologisk udvikling på vores fabrikker. Endelig undersøger vi løbende mulighederne for at udvide i både eksisterende og nye markeder.</p> <p>Jeg vil knytte nogle få kommentarer til de tiltag, vi har gjort inden for hvert af de tre fokusområder i 2020:</p> <ul style="list-style-type: none"> • For det første har vores indsats for at udvide kapaciteten omfattet tilføjelse og ibrugtagning af ny kapacitet i Europa, USA og Brasilien. Derudover købte vi Mohan Fibre for at få et solidt fodfæste i det attraktive indiske marked. I 2021 gennemførte vi også opkøbet af russiske Gotek-Litar – og vi investerer i yderligere kapacitet i både Europa og USA med forventet ibrugtagning i år.

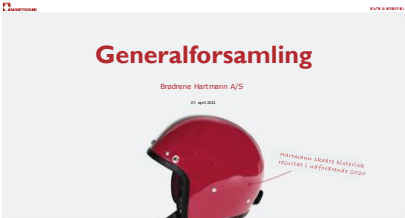
			<ul style="list-style-type: none"> • For det andet fortsatte vi med at effektivisere ved at investere i automatisering og implementere ny teknologi for at sikre god drift, reducere omkostningerne og fjerne flaskehalse på vores fabrikker. Resultaterne af denne indsats og den stærke efterspørgsel på grund af COVID-19 bidrog til en forbedring af produktionen per medarbejder og per produktionslinje. Samtidig var vi i stand til at nedbringe råvareforbruget per produceret enhed. • Endelig omfattede vores markedsføringsindsats lanceringen af en opdateret udgave af vores Plus Pack-produkt, der tilbyder kunderne bedre markedsføringsmuligheder, højere effektivitet på pakkeriet og en mere bæredygtig løsning som følge af en vægtreduktion på 10% sammenlignet med det tidligere produkt. Vi fortsatte også med at fokusere på markedsføring og etablering af relevante data og indsigt i forbrugertendenser og -betyrninger. Vi arbejder kort og godt fortsat på at understøtte vores kunder i indsatsen for at konvertere fra plasticemballage til bæredygtige støbeprodukter.
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>Forventninger og ambitioner</p> <p>Forventninger 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> • Omsætning: 2,7-3,0 mia. kr. • Overkapacitet*: 14-17% • Investeringer: 550 mia. kr. <p>Ambitioner</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumenvækst i leveringsnettet fra ulovlig kapacitet og oplyste virksomheder • Positiv effekt af COVID-19 på volumen og produktionsværdi i H1 2021 • Positiv effekt af 78 mio. kr. som indtægt fra forlig i Q1 • Investeringer inkluderer det russiske plant for 116 mio. kr. • COVID-19 medfører lavere sygtid og højere driftssikkerhed <p>Overkapacitet for særlige grønt* ≥14%</p>	<p>Vi forventer at fortsætte den positive udvikling i 2021 og forventer at øge omsætningen til 2,7-3,0 milliarder med en overskudsgrad på 14-17% før justering for hyperinflation og særlige poster.</p> <p>I 2021 regner vi med, at væksten i 1. halvår vil være drevet af COVID-19 og stigende ægforbrug samt fortsat konvertering fra plasticemballage. Den gennemførte og igangværende tilføjelse af kapacitet i både eksisterende og nye markeder gør os i stand til at udnytte vækstmulighederne, og forventningerne er derfor baseret på forventet volumenvækst og fortsat stærkt salg af detailprodukter. Resultaterne for 2021 vil også blive påvirket af en licensindtægt på 78 millioner, som vi modtog som led i et forlig i en patentrettighedssag i 1. kvartal.</p> <p>Vi vil fortsætte med at investere i kapacitetsudvidelse, og vi forventer at investere omkring 550 millioner i 2021 inklusiv investeringen i russiske Gotek-Litar, som blev gennemført i 1. kvartal. Vi har været i stand til at investere ganske betydeligt som følge af vores stærke finansielle position, og vi er fast besluttede på altid at have de økonomiske muskler til at udnytte attraktive ekspansions- og opkøbsmuligheder. Derfor vedtog bestyrelsen tidligere i år en ny udbyttepolitik og besluttede, at vi som</p>

			<p>udgangspunkt geninvesterer de frie pengestrømme for at nå vores mål og skabe vækst og attraktiv lønsomhed.</p> <p>2020 var et exceptionelt stærkt år for Hartmann som følge af den voldsomme stigning i efterspørgslen efter vores bæredygtige emballage. Vi forventer, at 2021 bliver endnu et stærkt år påvirket af de usædvanlige omstændigheder. Selvom vi skabte en overskudsgrad på 17,5% i 2020 og forventer at nå 14-17% i 2021, har vi ikke justeret vores generelle finansielle ambitioner. På lidt længere sigt er det stadig vores ambition at øge volumen og omsætning år for år, så vi kan nå en ambitiøs overskudsgrad på mindst 14% under relativt stabile markedsforhold.</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 Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 3-4: Vederlagsrapport og decharge</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Takker for gennemgangen. • Kort præsentation af forslaget med udgangspunkt i de bagvedliggende regler. • Præsenterer forslag om decharge.
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Debat</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Introducerer LUMI. • Adgang til spørgsmål og kommentarer.

<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 1-5: Godkendelse</p>		<p>Godkendelse:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Den mundtlige beretning taget til efterretning 2) Årsrapporten godkendt 3) Vederlagsrapport godkendt (vejledende) 4) Decharge givet til direktion og bestyrelse 5) Forslag til resultat anvendelse godkendt <ul style="list-style-type: none"> • Giver ordet til formanden
<p>Formand Jan Klarskov Henriksen</p>	<p>Punkt 6: Valg af medlemmer til bestyrelsen</p>		<p>Tak for det.</p> <p>Som formand for bestyrelsen forestod jeg i 2020 bestyrelsens selvevaluering med udgangspunkt i et anonymiseret selvevalueringsskema og efterfølgende drøftelser på et bestyrelsesmøde med deltagelse af medlemmer fra både bestyrelsen og direktionen. Vi drøftede bestyrelsens indsats og sammensætning samt samarbejdet med direktionen og vores udvalgsstruktur. Efterfølgende afholdt jeg individuelle møder med direktionsmedlemmerne om direktionens samarbejde med bestyrelsen.</p> <p>Igen i år fandt vi, bestyrelsen fungerer hensigtsmæssigt og har et rigtig godt samarbejde internt og med direktionen. Derfor har vi også foreslået genvalg af de generalforsamlingsvalgte medlemmer med undtagelse af Karen Hækkerup, som ikke har ønsket at genopstille. Jeg vil gerne på vegne af hele bestyrelsen benytte lejligheden til at takke Karen for indsatsen her i Hartmann.</p> <p>Fremsættelsen af de formelle forslag om valg af bestyrelsesmedlemmer vil jeg overlade til dirigenten.</p>
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 6: 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, Marianne Schelde og Steen Parsholt.

			<ul style="list-style-type: none"> • Karen Hækkerup ønsker ikke genvalg. • Danny Fleischer og Palle Skade Andersen er valgt af medarbejderne til 2022.
Dirigent Shaina Jabbar	Punkt 7: Godkendelse af vederlag for 2021	 <p>Punkt 7: Godkendelse af vederlag for 2021</p> <p>Bestyrelsen anbefaler at forhøj grundvederlaget til de enkelte medlemmer med 25.000 kr. i forhold til 2020, så det fremover vil være 250.000 kr.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Almindelige medlemmer modtager kr. 250.000 pr. medlem • Næstformanden modtager fortsat 1½ gange vederlaget • Formanden modtager fortsat 3 gange vederlaget • Menigt medlem af revisionsudvalget modtager fortsat yderligere 1/3 bestyrelsehonorar • Formand for revisionsudvalget modtager fortsat yderligere 1½ bestyrelsehonorar • Medlemmer af nominerings- og vederlagsudvalget modtager ikke vederlag for deltagelse i udvalget <p>Vederlag til bestyrelsen og direktionen for 2019-2020 er oplyst i vederlagsrapporten for 2020</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget.
Dirigent Shaina Jabbar	Punkt 8: Valg af revisor	 <p>Punkt 8: Valg af revisor</p> <p>Bestyrelsen foreslår genvalg af Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Præsenterer forslaget.
Dirigent Shaina Jabbar	Debat	 <p>Debat</p> <p>Hvis du vil stille et spørgsmål (LIVE)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Klik på rødeblåskonen 2. Skriv spørgsmålet i chatboksen 3. Klik på sendt-pilen <p>Du vil derefter se en blå rødtåle af et spørgsmål er modtaget</p> <p>Ring ved tekniske spørgsmål +45 46 96 97</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adgang til spørgsmål og kommentarer.
Dirigent Shaina Jabbar	Punkt 6-8: Godkendelse	 <p>Punkt 6-8: Godkendelse</p> <p>Godkendelse af punkt 6-8</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Valg af medlemmer til bestyrelsen 7. Godkendelse af vederlag for 2021 8. Valg af revisor 	<p>Godkendelse:</p> <ol style="list-style-type: none"> 6) Valg af medlemmer til bestyrelsen 7) Godkendelse af vederlag for 2021 8) Valg af revisor

<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 9: Bemyndigelse til køb af egne aktier</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget.
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 10: Bemyndigelse af dirigenten</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget.
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Debat</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Adgang til spørgsmål og kommentarer.
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 9-10: Godkendelse</p>		<p>Godkendelse: 9) Bemyndigelse til køb af egne aktier 10) Bemyndigelse af dirigenten</p>
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 11: 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 Jan Klarskov Henriksen</p>	<p>Afslutning</p>		<p>Her til sidst vil jeg takke aktionærerne for deres fortsatte interesse for vores virksomhed. Derudover skal der lyde en tak til Shaina Jabbar den fine mødeledelse i de nye elektroniske rammer.</p> <p>Tak for i dag.</p>
---	-------------------	--	---