

Selskabsmeddelelse nr. 165
25. september 2008

ORDINÆR GENERALFORSAMLING I GLUNZ & JENSEN A/S – FORMANDENS BERETNING

Vedlagt formandens mundtlige beretning ved Glunz & Jensens generalforsamling den 25. september 2008.

For yderligere oplysninger, kontakt venligst:

Peter Falkenham
Bestyrelsesformand

Tlf. +45 44 20 30 30

BERETNING

Generalforsamling den 25. september 2008 i Glunz & Jensen A/S

Det seneste år har vist fremgang på vigtige områder, men samtidig har året dog også været præget af udfordringer.

Udviklingen inden for produktområderne CtP-fremkaldere og iCtP-pladesettere har været positiv. Salget af CtP-fremkaldere, der er vores vigtigste produktområde, er steget med 3% i et vigende marked. Samtidig har vi fået et gennembrud med iCtP-teknologien, og vi har nu gang i salget i både USA og Europa.

Det har været en væsentlig milesten, at både selve iCtP-teknologien og de materialer, der bruges i forbindelse med det nye udstyr, nu er velfungerende. Vi har haft forskellige udfordringer undervejs, som vi også tidligere har nævnt her på generalforsamlingen, men nu er vi for alvor på rette vej, og vi har gode forventninger til dette produktområde.

Ser vi på vores to øvrige produktområder, nemlig plateline-udstyr og punch & bend-udstyr, så har udviklingen ikke været tilfredsstillende. På begge produktområder er priskonkurrencen markant, og omsætningen er faldet.

Ser vi på produktionssiden, så er overførslen af produktion af CtP-fremkaldere til Slovakiet nu fuldt gennemført med tilfredsstillende resultater. Vi tog beslutning om denne flytning for ca. fire år siden, og vi har derefter arbejdet målrettet på at sikre en effektiv flytning. Der er mange udfordringer forbundet med flytning af produktion, og derfor har vi også gjort det gradvist for at sikre, at vi løbende kunne levere i den rette kvalitet og til tiden. Det er i meget vid udstrækning lykkedes, og næste skridt bliver nu at optimere produktion og indkøbsprocesser, så vi kan sikre endnu lavere fremstillingspriser.

Vi har i det forløbne år slået et stort slag for vores produkter i forbindelse med den store grafiske udstilling, Drupa, som fandt sted i maj-juni i år. Drupa-udstillingen afholdes hvert fjerde år og er langt den største begivenhed inden for den grafiske industri – denne gang blev udstillingen besøgt af ca. 390.000 fra 138 lande. På udstillingen fremviste Glunz & Jensen produkter fra alle produktgrupper, og derudover viste otte forskellige OEM-kunder ca. 25 andre Glunz & Jensen-produkter. Vi oplevede overordentlig stor interesse for vores produkter, og der var særligt fokus på de nyligt lancerede iCtP- og CtP-produktlinjer, der er udviklet i tæt samarbejde med vores kunder. Den positive modtagelse på Drupa-udstillingen bekræfter os i, at vores produkter er konkurrencedygtige og lever op til markedets krav om kvalitetsløsninger.

Som helhed har vi i 2007/08 nået målene for omsætning og indtjening, og det er positivt set i lyset af udviklingen i markedsforsholdene og den fortsatte svækkelse af USD. Den nuværende indtjening er dog ikke tilfredsstillende på længere sigt, og Glunz & Jensens strategi for fremtiden skal sikre, at indtjeningen fremover kan forøges.

Vores strategi er fortsat fokuseret på at udvikle virksomheden via fastholdelse af en konkurrencedygtig omkostningsstruktur, fastholdelse af Glunz & Jensens stilling som markedsleder inden for CtP-fremkaldere og skabelse af nye forretningsmuligheder. Det kommer jeg tilbage til i nærmere detaljer om et øjeblik.

Hovedtal

Inden jeg går videre med en gennemgang af vores aktiviteter vil jeg kaste et hurtigt blik på hovedtallene for det forløbne år. René Barington vil gennemgå regnskabet mere detaljeret efter min beretning.

Den samlede omsætning blev i 2007/08 på 433,4 mio.kr. mod 449,8 mio.kr. sidste år. Faldet i omsætningen kan primært tilskrives en faldende omsætning af "Andet prepress-udstyr" og konventionelle fremkaldere. Derimod har der som nævnt for et øjeblik siden været en stigende omsætning af CtP-fremkaldere.

Resultat af primær drift før særlige poster (EBITA) udgjorde et overskud på 3,5 mio.kr. mod et underskud på 3,2 mio.kr. året før. Resultatet er i overensstemmelse med de senest offentliggjorte forventninger og med forventningerne angivet ved begyndelsen af regnskabsåret. Resultatet er belastet af underskud inden for produktområderne iCtP og punch & bend – underskuddet er dog mindre end i 2006/07.

Årets resultat udgjorde et underskud på 12,7 mio.kr. mod et overskud på 2,8 mio.kr. i 2006/07. Årets resultat er negativt påvirket af nedskrivning af goodwill med 13,5 mio.kr., som vedrører punch & bend-aktiviteterne.

Pengestrømme fra driftsaktivitet var i 2007/08 positive med 15,1 mio.kr., mens de i 2006/07 korrigeret for særlige poster var positive med 13,8 mio.kr.

På baggrund af resultatudviklingen i 2007/08 og forventningerne til 2008/09 indstiller bestyrelsen til generalforsamlingen, at der ikke udbetales udbytte for regnskabsåret 2007/08.

Aktiepris 2006-2008

Udviklingen i aktiekursen hører med til beskrivelsen af året, der er gået. Aktien sluttede regnskabsåret i kurs 40,3 mod kurs 58,5 ved starten af regnskabsåret. Kursudviklingen i løbet af 2007/08 medfører, at markedsværdien af selskabets aktier er faldet med 31% fra 136 mio.kr. til 94 mio.kr.

Det er selvfølgelig ikke en udvikling, som vi er stolte af, men udviklingen afspejler både den generelle markedsudvikling og resultaterne i Glunz & Jensen. SmallCap+ indekset faldt med godt 34% i den periode, der svarer til vores regnskabsår.

Indsatsområder i 2007/08

Og nu til nogle uddybende kommentarer til udviklingen i det forløbne år.

Vi har, ligesom det også blev nævnt på sidste års generalforsamling, tre væsentlige indsatsområder.

Det første indsatsområde er at opnå og fastholde en konkurrencedygtig omkostningsstruktur.

Det andet indsatsområde er at fastholde Glunz & Jensens stilling som markedsleder på markedet for CtP-fremkaldere.

Det tredje fokusområde er at skabe nye forretningsmuligheder.

Jeg vil nu knytte nogle kommentarer til de enkelte områder.

Optimering af omkostningsstrukturen

Jeg vil starte med bestræbelserne på at opnå og fastholde en konkurrencedygtig omkostningsstruktur. Optimering af omkostningsstrukturen er en forudsætning for at drive en succesfuld virksomhed inden for Glunz & Jensens forretningsområde, hvor købekraften er koncentreret på særdeles få, men store globale aktører, og hvor konkurrencen fra lokale aktører og aktører med base i lande med et lavt omkostningsniveau er intens. Samtidig er vi også ramt af, at vores vigtigste marked – nemlig markedet for CtP-pladefremkaldere – er vigende. Det stiller yderligere krav til vores evner til at optimere.

Vi har i de seneste år iværksat en række aktiviteter for at optimere produktionen og omkostningsstrukturen. Det har vi også tidligere berettet om her på generalforsamlingen.

De væsentligste tiltag har været generelle omkostningsreduktioner og samling af en meget stor del af produktionen på vores fabrik i Slovakiet.

I det forløbne år har vi afsluttet flytningen af produktionen af CtP-fremkaldere til Slovakiet. Flytningen er sket gradvist over mere end tre år, og resultatet er, at vi nu har en moderne, velfungerende fabrik i Slovakiet, og at vi med hovedsageligt lokale medarbejdere og et net af underleverandører effektivt kan fremstille produkter af høj kvalitet. Fabrikken beskæftiger i dag omkring 150 slovakiske medarbejdere og ledes af en dansk fabrikschef.

Nu hvor produktionen af samtlige CtP-fremkalderprodukter er overført til Slovakiet, skifter fokus for denne del af organisationen. Den næste fase i projektet er arbejdet med optimering og effektivisering af driften for derigennem yderligere at reducere varelagre, leveringstider og fremstillingsomkostninger. Dette arbejde er påbegyndt i 2007/08, og der er allerede i sidste halvdel af året skabt betydelige forbedringer med hensyn til kapitalbinding i varelagre med et forbedret cash flow til følge.

Der er blandt andet sket en forbedring af den overordnede planlægning, og ligeledes er logistikfunktionen blevet styrket. Samtidig arbejder vi aktivt på at lægge en større del af produktionen ud til lokale underleverandører.

Inden for iCtP-teknologien er det vores strategi selv at producere de produktelementer, der med hensyn til produktionsteknologi kan sammenlignes med de traditionelle fremkalderprodukter. Produktelementer som forbrugsmaterialer og selve inkjet-kerneteknologien skal imidlertid produceres hos underleverandører, der er specialiseret på disse områder. Vi forventer, at det nye produktions- og logistiksetup vil være færdigimplementeret ved udgangen af 2008/09.

På fabrikken i Granger, Indiana, hvor selskabets punch & bend-produkter udvikles og produceres, er der også sket store ændringer i det forløbne år. Igennem et omfattende projekt er strategien blevet omlagt, og der er igangsat en væsentlig optimering af driften. Siden grundlæggelsen for 35 år siden har det tilkøbte K&F International Inc. fulgt en produktionsstrategi præget af en stærk vertikal integration, således at virksomheden gennemførte stort set samtlige fremstillingsprocesser. Da forretningens volumen ikke berettiger til sideløbende at videreudvikle mange forskellige fremstillingsprocesser, er produktionen igennem tiden blevet ineffektiv, når den sammenlignes med "state of the art" på de forskellige procesområder. Derfor har vi nu valgt en strategi, hvor størstedelen af fremstillingen af enkeltkomponenterne lægges ud til højt specialiserede underleverandører, der kan fremstille komponenterne i samme høje kvalitet, men til lavere priser, mens Glunz & Jensen fokuserer på færre, men kritiske processer og på den samlede montage og test af produkterne. Hermed bliver fremstillingsprocessen mere effektiv, både med hensyn til kapitalbinding, leveringstid og pris. Den nye struktur svarer til den, Glunz & Jensen med succes anvender i produktionen af CtP-fremkaldere, og hermed bliver også videndeling mellem produktionsstederne nemmere og forventes at kunne skabe

yderligere fremskridt. Den nye struktur betyder også, at vi har kunnet reducere antallet af medarbejdere.

CtP – væsentligste aktiviteter

Hvis vi går videre med det andet indsatsområde, nemlig fastholdelse af Glunz & Jensens stilling som markedsleder på markedet for CtP-fremkaldere, så er der også sket en række tiltag på dette område.

Vores overordnede mål er fortsat at være OEM-kundernes foretrukne leverandør inden for såvel high-end- som medium-segmentet. Og hvordan kan vi være det? Ja, det kan vi ved fortsat at levere produkter af høj kvalitet til en fair pris og gennem fortsat produktudvikling.

Vi har gennem mange år opbygget en meget stærk position hos de betydende aktører på CtP-markedet, og den position vil også i den kommende periode være et godt udgangspunkt for at optimere og fastholde positionen som markedsleder inden for CtP-fremkaldere.

I løbet af 2007/08 er det lykkedes at opnå en højere markedsandel inden for CtP-området, og trods et vigende marked er omsætningen inden for dette produktområde steget. Vores globale markedsandel er på over 50%. Vi har især styrket vores position i forhold til de største trykkerier – herunder avistrykkerierne.

Vi har også i det forløbne år åbnet et repræsentationskontor i Kina. Etableringen i Kina er et led i vores beslutning om at styrke indsatsen for at servicere det kinesiske marked og få del i væksten på dette hurtigt voksende marked. Vores tilstedeværelse i Kina skaber mulighed for at fastholde den tætte kontakt til Glunz & Jensens store kunder og for at profilere vores produkter på det kinesiske marked.

Vi arbejder løbende med teknologiske forbedringer og produktopdateringer på virksomhedens CtP-fremkaldereprogram. Det er vigtigt for Glunz & Jensen konstant at være på forkant med den teknologiske udvikling inden for CtP-plader og være i stand til at tilbyde udstyr, der modsvare markedets behov både for traditionelle CtP-fremkaldere og fremkaldereopløsninger til kemifrie plader.

Vi har foretaget flere lanceringer inden for CtP-området i det forløbne år:

- Den nye HDX-plattform er lanceret som erstatning for den ældste high-end platform, InterPlater HD. Produktet er generelt blevet accepteret på markedet som den fremtidige standard for kunder med et stort pladeforbrug
- Samtidig er HDX-programmet blevet udvidet med en 150 cm løsning til fremkaldelse af CtP-plader i store formater
- Endelig er der udviklet fremkaldere til kemifrie trykplader baseret på såvel Raptor-som HDX-plattformen, og målgruppen for disse produkter er henholdsvis mellemstore og store trykkerier.

De nye løsninger blev fremvist på Drupa-messen af både Glunz & Jensen og endnu vigtigere af alle Glunz & Jensens OEM-kunder og samarbejdspartnere.

CtP – teknologisk udvikling

Trods alle vores tiltag og førende position inden for CtP-området er vi nødt til at forholde os til, at efterspørgslen efter de traditionelle CtP-produkter vil blive mindre i de kommende år i både Europa og USA – trykkerierne på disse markeder er i meget stor udstrækning overgået til CtP-teknologien, og nye teknologier er på vej. I Østeuropa og Asien forventes der derimod vækst i efterspørgslen efter CtP-fremkaldere inden for både high-end- og medium-segmentet.

Det skyldes både den økonomiske vækst i disse regioner, et stort behov for ny teknologi i takt med udviklingen af den grafiske industri og flytning af produktion fra de mere modne markeder til lande med et lavere omkostningsniveau. F.eks. er halvdelen af de 100 største trykkerier i Kina skabt gennem udenlandsk investering i landet. I Kina og på de øvrige vækstmarkeder i Asien er der dog hård konkurrence fra en række lokale udbydere af udstyr til den grafiske industri. Vi forventer, at CtP-markedet vil skrumpes med ca. 10% om året i de kommende tre år.

På den teknologiske front sker der flere ting.

Kemifrie CtP-systemer vinder i stadig højere grad frem især i medium-segmentet, men også i stigende grad inden for avis-segmentet. Teknologien bliver stadig mere effektiv og gennemprøvet, og efterspørgslen efter den kemifrie CtP-teknologi er stigende. Her er Glunz & Jensen med langt fremme i bussen.

Udviklingen af plader, der ikke skal fremkaldes, den såkaldte procesfrie teknologi, tager også fart, og teknologien tilbydes nu af hovedparten af de større pladeproducenter. Teknologien slår gradvist igennem i low-end- og medium-segmentet, og det betyder en lavere efterspørgsel efter CtP-fremkaldere. Det er kun et spørgsmål om tid, før der også kan tilbydes procesfrie løsninger til high-end-segmentet. På Drupa-messen fik vi en klar fornemmelse af, at overgangen til den procesfrie teknologi trods alt går rimeligt langsomt, men vi kan ikke komme uden om, at overgangen til den procesfrie teknologi på sigt vil ramme Glunz & Jensen.

En række leverandører til den grafiske industri arbejder endvidere på udvikling af alternative CtP-løsninger. Disse leverandører arbejder typisk med teknologiske løsninger, som er nye i CtP-sammenhæng, for eksempel anvendelse af inkjet- eller tonerbaserede printere kombineret med anvendelse af polyester- eller aluminiumsplader til frembringelse af trykklare plader. Glunz & Jensens iCtP-teknologi er et eksempel på en sådan løsning, hvor tekst og billeder på aluminiumstrykplader skabes ved hjælp af inkjet-teknologi, og hvor der ikke er behov for efterfølgende behandling af trykpladerne før trykprocessen.

Udover den teknologiske udvikling inden for CtP-løsninger til offset-tryk er introduktionen af digitale trykløsninger i vækst. Disse løsninger baseres på teknologi, der hverken kræver CtP-udstyr eller offset-trykmaskiner. Den digitale trykteknologi opnår endnu ikke den samme grafiske kvalitet og lave omkostninger som offset-tryk i større oplag. Digitale trykløsninger forventes på sigt at dække en stigende del af markedet for tryksager og må forventes at medføre faldende salg af CtP-systemer.

Ny forretning – iCtP

Perspektiverne inden for CtP-området leder mig naturligt over i det sidste og tredje fokusområde, nemlig at skabe nye forretningsmuligheder. Det er en nødvendighed for at kompensere for den forventede lavere efterspørgsel efter vores nuværende produkter.

Udviklingen af inkjet CtP-teknologien har været et væsentligt projekt for os i de sidste par år, og i løbet af det seneste år er der sket et stort gennembrud. Inkjet-teknologien indebærer, at der ved hjælp af inkjet kan skabes tekst og billeder direkte på trykplader af aluminium, der ikke kræver fremkaldelse før montering på trykpressen. Teknologien henvender sig primært til mindre trykkerier og er især velegnet til mindre produktioner. Inkjet-teknologien medfører lavere omkostninger, større fleksibilitet og et mere enkelt workflow end ved brug af disse trykkeriers nuværende teknologier.

Der blev i november 2007 introduceret en ny produktplatform, Platewriter 2000, som er særlig velegnet til de mindste trykpresser. Produktet er baseret på en helt ny printerteknologi og in-

deholder en lang række forbedringer, inklusiv en forbedret opløsning og produktivitet.

I iCtP-konceptet indgår en række forbrugsmaterialer, hvoraf de primære er særlige aluminiumstrykplader og en speciel "blæk". Vi har haft vores udfordringer med udviklingen af disse materialer, da de har været et nyt område for Glunz & Jensen. Men nu er vi på plads på denne front. I samarbejde med eksterne partnere, der er specialister på disse områder, har vi fået optimeret produktionen af forbrugsmaterialerne med lavere produktionsomkostninger og øget robusthed til følge. Derfor har vi også kunnet intensivere salgsindsatsen, og iCtP er nu frigivet til salg i hele Nordamerika og det meste af Europa. Herudover er der hen imod regnskabsårets slutning arbejdet på endnu et nyt iCtP-produkt, Platewriter 2400. Dette produkt adresserer samme målgruppe som Platewriter 2000, men giver mulighed for yderligere fleksibilitet og produktivitetsforbedringer. Produktet blev vist første gang på Drupa-messen og blev vel modtaget. Salget af denne model er påbegyndt sidst i første kvartal 2008/09.

Omsætningen af iCtP-produktet er nu på vej i den rigtige retning, og vi forventer at kunne opnå en omsætning på et pænt to-cifret millionbeløb allerede i år.

Ny forretning – Punch & Bend

Punch & bend har været det andet område, hvor vi har satset på at skabe ny omsætning. Som nogen måske vil huske, købte vi aktiviteterne inden for dette område i starten af 2006, hvor vi overtog den amerikanske virksomhed K&F. Produkterne anvendes både til behandling af trykplader, inden de monteres på trykpressen, og består endvidere af låse til at spænde trykpladerne fast på trykpressen.

Vi har imidlertid haft betydelige udfordringer på dette produktområde, og udviklingen hidtil har langt fra levet op til vores forventninger. Det har vi arbejdet på at ændre i det forløbne år.

Der er en intens konkurrence inden for punch & bend, og vi har derfor haft behov for at reducere fremstillingspriserne for at skabe basis for en fornuftig forretning. Det søger vi at opnå via en kombination af konstruktionsændringer, der reducerer antallet af dele i produkterne, en øget standardisering, der reducerer antallet af varianter, anvendelse af elektronikløsninger fra fremkaldere-produkterne samt en målrettet forhandlingsindsats over for udvalgte leverandører. Der er i det seneste år gjort betydelige fremskridt, men fremstillingspriserne forventes at blive reduceret yderligere i 2008/09, hvilket også er en forudsætning for at kunne opnå en positiv indtjening på dette stærkt konkurrencebetonede marked.

På salgssiden har vi reorganiseret og reduceret salgsstyrken i USA, men vi har styrket salgsindsatsen i både Asien og Europa.

Vi forventer, at disse ændringer vil medføre fremgang i både omsætning og indtjening.

Forventninger til 2008/09

Og nu til en gennemgang af, hvad vi forventer i det regnskabsår, som vi allerede er godt i gang med.

Omsætningen i Glunz & Jensen vil i 2008/09 være påvirket af flere modsatrettede forhold. Udviklingen i den samlede omsætning forventes at blive positivt påvirket af en stigende omsætning af iCtP-produkter, men negativt påvirket af det forventede fald i efterspørgslen efter CtP-fremkaldere og konventionelle fremkaldere.

Den samlede omsætning forventes at udgøre ca. 400 mio.kr. i 2008/09 mod 433 mio.kr. i 2007/08. Udviklingen afspejler følgende forhold:

- Omsætningen inden for det største produktsegment, CtP-fremkaldere, påvirkes negativt af et faldende totalmarked som følge af en øget udbredelse af procesfri teknologi og skiftet i retning af kemifri fremkaldeteknologi.
- Inden for "Andet prepress-udstyr" forventes en større omsætning:
 - Omsætningen af iCtP-produkter forventes at stige markant
 - Mens omsætningen af plateline-udstyr fortsat forventes at falde
- Omsætningen af konventionelle fremkaldere forventes også fortsat at falde.

Vores planer for året er som udgangspunkt baseret på en USD-kurs på 4,75. En stigning i dollar-kursen vil påvirke selskabets indtjening positivt. I 2007/08 kunne følsomheden opgøres til 7 mio.kr. på EBITA-niveau for hver 10% stigning i kursen. Og selvom vi løbende arbejder på at reducere vores følsomhed, ved at bringe balance imellem valutamikset for henholdsvis omsætning og omkostninger, må vi også i indeværende år forvente udsving fra denne kant. Det er imidlertid for tidligt på nuværende tidspunkt af året at gisne om, hvorvidt den noget svingende kurs signifikant vil påvirke resultatet.

Derfor fastholder vi den tidligere udmelding om EBITA, der forventes at udgøre 5-10 mio.kr. i 2008/09 mod 3,5 mio.kr. i 2007/08. Forventningerne til indtjeningen er baseret på følgende:

- Resultatet påvirkes negativt af den lavere omsætning.
- Mens resultatet påvirkes positivt af lavere enhedsomkostninger som følge af optimering.
- Resultatet inden for produktområderne iCtP og punch & bend vil blive forbedret, men vil fortsat påvirke indtjeningen negativt.

Årets resultat i 2008/09 vil derudover påvirkes af en indtægt, såfremt bygningerne i Ringsted sælges.

Bygningerne har nu været til salg i ca. et år, men det er desværre ikke lykkedes at finde den rette køber. Mens vi venter på en køber, arbejder vi på at frilægge de arealer, som vi ikke selv skal anvende i fremtiden, og på at finde lejere til disse.

Vi ønsker ikke at sælge bygningerne for enhver pris, da vi ikke har noget likviditetsproblem, som presser os til et mindre attraktivt salg.

Inden jeg afslutter min beretning, vil jeg kort orientere om nogle forhold af mere formel karakter.

Først et par ord omkring ejerforholdene i Glunz & Jensen. Efter at forbindelsen imellem Glunz & Jensen Fonden og selskabet igennem de seneste år er blevet stadig løsere har Fonden taget konsekvensen og solgt størstedelen af sine aktier. Det skete i efteråret 2007, og Glunz & Jensen Fonden har nu alene en ejerandel på 0,6%. Efterfølgende har Fonden i øvrigt skiftet navn og hedder nu Bjarne Jensens Fond. Til gengæld har vi i løbet af sommeren i år fået en ny større aktionær, nemlig Stensdal Group-koncernen, der har oplyst, at de nu ejer mere end 5%. LD er stadig den største aktionær med en ejerandel på ca. 13%.

Dernæst vil jeg knytte et par ord til Glunz & Jensens kapitalstruktur. Vi har i nogle år ligget med en beholdning af egne aktier meget tæt på 10%, og det er vores intention at blive ved med at holde os tæt på dette niveau. Vi havde ved udgangen af regnskabsåret en beholdning af egne aktier på 225.000 styk, svarende til 9,7% af aktiekapitalen – af disse er 141.550 købt

til afdækning af aktieoptionsprogrammer. I løbet af 1. kvartal har vi købt yderligere op, således at vi i dag har egne aktier svarende til 10% af aktiekapitalen.

Vi har ikke i øjeblikket planer om at annullere egne aktier. Annullering giver kun mening for aktionærerne, hvis der efterfølgende købes yderligere egne aktier. Vi skønner imidlertid at den solide balance er nødvendig med det nuværende indtjeningsniveau.

Endelig skal jeg for god ordens skyld nævne, at der i forbindelse med godkendelsen af årsrapporten også sker godkendelse af honoraret til bestyrelsen, da det indgår som en del af rapporten. Der foreslås et honorar til bestyrelsen på 800.000 kr., hvoraf formanden får 250.000 kr., næstformanden 150.000 kr. og de øvrige medlemmer 100.000 kr. Det er uændret i forhold til året før.

Afslutning

Til slut vil jeg gerne takke alle medarbejdere og den daglige ledelse for den indsats, der er ydet i det forløbne år – jeg ved, at alle arbejder aktivt for at sikre de bedst mulige vilkår for Glunz & Jensen, og at det ikke altid er en lige enkel opgave med de udfordringer, som vi står overfor. Jeg vil også gerne takke vores aktionærer for den forståelse og interesse, de viser for virksomheden.