

Formandens beretning på William Demant Holding A/S'  
ordinære generalforsamling  
onsdag den 7. april 2010 kl. 16.00

Det er med glæde, bestyrelsen ser tilbage på det forgangne år.

William Demant Holding-koncernen kom i 2009 atter tilbage på vækstsporet, og som formand er det en fornøjelse at kunne konstatere, at vi på ny formåede at vinde markedsandele. Min tilfredshed med denne udvikling skyldes ikke mindst, at året forinden, altså 2008, på mange måder var en usædvanligt udfordrende periode for koncernen. Et krævende teknologiskifte ind i den trådløse verden betød, at vi ikke formåede at ramme den normale kadence i vores produktlanceringer, hvorved fornyelsen af vores produktprogram gennem 2008 ikke kunne leve op til vores sædvanligvis høje standard. Resultatet blev, at vi i 2008 for første gang i mange år ikke formåede at vinde markedsandele. Samtidig måtte vi konstatere en nedgang i indtjeningen, hvilket i nogen grad kan tilskrives den generelle økonomiske krise.

Til gengæld blev 2009 så året, hvor vi kunne høste de første frugter af de betydelige investeringer i den nye teknologi, og jeg vil indledningsvis fremhæve nogle af de økonomiske resultater, der blev opnået i det forgangne år:

- Koncernen nåede en omsætning på 5,7 milliarder kroner svarende til en vækst på 6 %.
- Driftsresultatet steg med 10 % til 1,15 milliarder kroner.
- Indtjeningen pr. aktie nåede op på 13,6 kroner, hvilket i forhold til 2008 repræsenterer en fremgang på mere end 17 %.

Vi er endnu ikke helt, hvor vi gerne vi være, men med de vundne markedsandele og den højere indtjening er vi nået langt. Aktiemarkedet kvitterede da også med en stigning i aktiekursen på hele 80 % i 2009 svarende til en fremgang i selskabets markedsværdi på mere end 10 milliarder kr. Stigningen skal ganske vist ses i sammenhæng med det voldsomme fald i 2008, og ja, der er fortsat et stykke vej til niveauet for nogle få år siden, men fremgangen vidner ikke desto mindre om et aktiemarked med en betydelig tiltro til koncernen – på både den korte og den lange bane. Som eksempler herpå kan nævnes, at to af verdens førende kapitalforvaltere, som generelt kun foretager langsigtede investeringer, i 2009 valgte at øge deres ejerandel i koncernen til mere end 5 % hver.

Hvis vi kigger på kursudviklingen i forhold til OMX C20, så har koncernen også klaret sig ganske pænt.

Det globale høreapparatmarked stabiliserede sig i 2009, og stykvæksten skønnes at have ligget i den øvre ende af vores langsigtede forventninger. Stykvæksten blev dog neutraliseret af et tilsvarende fald i de gennemsnitlige engrospriser, hvilket samlet set betød, at høreapparatmarkedet værdimæssigt udviklede sig fladt. Koncernen formåede som sagt at vinde markedsandele i 2009, og dette skyldes hovedsageligt en gunstig ændring i vores såkaldte produkt- og kanalmix. Eksempelvis øgede vi salget til de uafhængige forhandlere, samtidig med at salget til den engelske stat faldt, og disse forskydninger påvirkede tilsammen den gennemsnitlige salgspris i positiv ret-

ning. Samlet set klarede vi os lidt bedre end markedet i 2009, hvilket skal ses i lyset af, at vi i hovedparten af perioden var i en ufordelagtig position i forhold til to af verdens største indkøbere af høreapparater: Vi var – og er fortsat – den ene af to hovedleverandører til det engelske sundhedsvæsen, men deres efterspørgsel faldt 4 % i 2009. Til gengæld var vi det meste af året udelukket fra at kunne levere høreapparater til amerikanske Veterans Affairs, som i 2009 øgede sin efterspørgsel med hele 28 %. Til dem, som ikke lige ved det, så er Veterans Affairs den organisation i USA, der støtter amerikanske soldater, blandt andet i form af sundhedsydelser, herunder også afhjælpning af høretab. Fra 1. november kom vi med såvel Oticon som Bernafon på listen over virksomheder, som kan levere høreapparater til Veterans Affairs, men det skete jo sent på året og nåede derfor ikke at få nogen større effekt for os i 2009.

Koncernens egne detailaktiviteter klarede sig i 2009 overordentlig positivt, og det lykkedes os således at realisere en flot organisk vækst på hele 8 %.

Koncernen har gennem de seneste par år investeret ganske betragtelige beløb i forskning og udvikling, herunder især i trådløs teknologi. Da vi i 2007 lancerede verdens første trådløse høreapparat med fuld øre til øre-kommunikation, var det uvist, hvor længe vi kunne bevare førerpositionen og dermed også, om vi kunne retfærdiggøre de forholdsmæssigt store investeringer. Her tre år efter er vi ikke i tvivl om, at det var den rigtige satsning. Jovist, vi havde en række begyndervanskeligheder, som kostede noget salg til at begynde med. Det er en udfordring at være pioner for en ny banebrydende teknologi. Men kan bestemt være stolte af, at vi nu har lanceret vores anden generation af trådløs teknologi – og dette endda inden størstedelen af vores konkurrenter er begyndt at lancere deres første generation. Vi kan selvfølgelig ikke bare læne os tilbage og hvile på laurbærrene, for det er naturligvis ikke nok alene at have det teknologiske førerskab. Vi skal fremadrettet også kommercielt være industriens førende aktør.

Oticon Agil er den første produktfamilie, som er baseret på den nye trådløse platform, og den globale lancering i begyndelsen af marts forløb planmæssigt. Oticon Agil indeholder markedets mest avancerede signalbehandling og sætter helt nye standarder for afhjælpning af høretab i støjende omgivelser. Jeg vil ikke her komme ind på yderligere detaljer omkring Oticon Agil, men blot konstatere, at vi indtil videre har modtaget exceptionelle tilbagemeldinger fra slutbrugerne, og at produktfamilien forventes at bidrage væsentligt til væksten i 2010.

Diagnostiske Instrumenter har endnu engang haft et imponerende år og har således opnået en omsætningsvækst på hele 19 %, hvilket skal ses i forhold til en flad markedsvækst. En del af succesen kan tilskrives vores evne til at udnytte en række stordriftsfordele og dermed opnå betydelig salgsvækst og høj lønsomhed. Tilføjelsen af high-end-brandet Grason-Stadler mod slutningen af 2009 har forstærket vores position yderligere, og vi kan nu præsentere en komplet produktportefølje for vores kunder indeholdende hele fire brands.

Personlig Kommunikation er det mindste af vores tre aktivitetsområder og samtidig den del af forretningen, der er mest påvirket af konjunkturerne. Personlig Kommunikation har samlet set måttet indkassere en nedgang på 6 % i omsætningen. Selvom tilbagegangen ikke er tilfredsstillende, må vi alligevel glæde os over, at de to forretningsaktiviteter i de senere år samlet set har øget deres respektive markedsandele, og at der nu forventes fremgang som følge af de mildere vinde, der – billedligt talt – er begyndt at blæse over markedspladsen.

2009 blev også året, hvor Oticon Medical gjorde sin entré på markedet for benforankrede høresystemer. Kombinationen af et stærkt produktprogram og Oticons gode omdømme giver overordentlig positive reaktioner hos klinikkerne, og vi nærer ikke uden grund store forventninger til området.

Og nu til nogle lidt mere generelle forhold.

Det har altid været en del af William Demant Holdings idégrundlag at optræde ansvarligt over for virksomhedens interessenter, uanset om der er tale om kunder, medarbejdere, investorer eller andre grupper, og vi har høje etiske standarder for vores måde at drive forretning på, og vi har netop valgt at tilslutte os FN's Global Compact, hvilket forpligter os til globalt at efterleve og fremme principper om menneske- og arbejdstagerrettigheder, miljøbeskyttelse samt antikorruption. Vores tilslutning sker med baggrund i et ønske om at systematisere arbejdet med ansvarlighed yderligere, og fordi vi ønsker at anvende en anerkendt global ramme for afrapporteringen af denne indsats.

For virksomhederne i William Demant Holding-koncernen dækker ansvarlighed fire hovedtemaer, som vi beskæftiger os med i en global kontekst og under hensyntagen til lokale forhold: De fire temaer er: (1) God selskabsledelse, (2) Hensynet til mennesker og samfund, (3) Miljøhensyn og (4) Forretningsetik.

Med udgangspunkt i retningslinjerne i FN's Global Compact har vi vedtaget 14 principper, der præciserer vores overordnede stillingtagen til og intentioner på de fire områder. Endvidere er der vedtaget en uddybende politik for forretningsetik, der præciserer, hvordan vi ud fra en etisk synsvinkel ønsker at drive vores forretning, og hvordan vi interagerer med vores kunder. Desuden har vi for vores leverandører vedtaget et omfattende kodeks, som vi er i færd med at implementere i hele koncernen. Eksempelvis har koncernen en nultolerancepolitik, hvad angår børne- og tvangsarbejde. Den formelle procedure for godkendelse af nye leverandører indebærer, at der skal gennemføres auditering af leverandøren, hvis der vurderes at være risiko for, at en potentiel leverandør ikke efterlever vores kodeks.

Påvirkningerne af miljøet i forbindelse med fremstilling af koncernens produkter er begrænsede, men vi har alligevel valgt at rapportere om koncernens CO<sub>2</sub>-udledninger via Carbon Disclosure Project, hvilket gør det muligt for os selv og vores interessenter at sammenligne koncernens CO<sub>2</sub>-udledning og dennes forretningsmæssige betydning med andre selskabers CO<sub>2</sub>-udledninger.

Alle de relevante principper og politikker på ansvarlighedsområdet, herunder vores CO<sub>2</sub>-opgørelse samt uddybende information om arbejdet med ansvarlighed, kan findes på koncernens hjemmeside. Med deltagelsen i Carbon Disclosure Project og tilslutningen til FN's Global Compact ønsker koncernen at markere, at dette arbejde vil blive prioriteret og udviklet yderligere i de kommende år.

Det er næppe forbigået forsamlingens opmærksomhed, at vi ikke længere trykker og udsender koncernens årsrapport. Jeg vil gerne forklare baggrunden for vores beslutning: Vi har besluttet at anvende elektroniske medier som de primære midler i kommunikationen med vores mere end 18.000 navnenoterede aktionærer og andre interessenter, da vi ad den vej kan gøre kommunikationen hurtigere og mere effektiv og samtidig skåne miljøet gennem en væsentlig reduktion af papirforbrug, energi til distribution porto osv. Vi har samtidig konstateret, at ønsket om trykte årsrapporter i de senere år har været stærkt for nedadgående, hvilket sammenholdt med den ikke

ubetydelige miljøbelastning ved trykning og udsendelse af årsrapporten har ført til vores beslutning om ikke længere at trykke og udsende årsrapporten. Den fulde årsrapport vil naturligvis være tilgængelig i elektronisk form på selskabets hjemmeside, hvorfra den kan downloades. Aktionærer og andre interessenter opfordres til på vores hjemmeside at tilmelde sig en nyhedsservice, således at man fremover vil modtage en e-mail, når der er nyheder fra selskabet, herunder årsrapport, halvårsrapport, periodemeddelelser og øvrige selskabsmeddelelser. Alle aktionærer har i øvrigt modtaget et brev med posten om tilmeldingsproceduren, og det ser ud til, at rigtig mange har benyttet sig af denne mulighed. I løbet af bare halvanden måned har vi via hjemmesiden og aktionærportalen fået flere tilmeldinger til den elektroniske nyhedstjeneste, end vi førhen havde modtagere af den trykte årsrapport. Det er mit håb, at aktionærerne samlet set vil sætte pris på initiativet – og sammen med selskabet på denne måde vil medvirke til at reducere miljøbelastningen.

Bestyrelsen har igen i det forløbne år forholdt sig til Anbefalinger for god selskabsledelse, og det er bestyrelsens opfattelse, at koncernen lever op til alle væsentlige anbefalinger. Ledelsen følger udviklingen på området ganske tæt og er opmærksom på, at anbefalingerne i øjeblikket undergår en større revision. Komitéens arbejde hermed ventes afsluttet i dette forår, hvorefter et sæt reviderede anbefalinger forventes offentliggjort.

I henhold til nye lovkrav har koncernen i 2009 etableret et revisionsudvalg, og bestyrelsen har valgt, at den samlet varetager denne opgave. Der udbetales ikke særskilt honorar for arbejdet i revisionsudvalget, og der er ikke etableret andre bestyrelsesudvalg, hvori der oppebæres særskilte honorarer. Bestyrelseshonoraret for dette generalforsamlingsår er uændret.

Jeg vil gerne benytte lejligheden til at knytte en kommentar til vores beslutning i efteråret 2008 om at indstille selskabets aktietilbagekøbsprogram. Siden da er koncernens betydelige pengestrømme i vid udstrækning blevet anvendt til løbende gældsafvikling og akquisitioner, hvilket også ventes at fortsætte i 2010. I de kommende måneder vil selskabet imidlertid tage fornyet stilling til koncernens kapitalstruktur, herunder til eventuelle fremtidige aktietilbagekøb. I forbindelse med fremlæggelsen af selskabets halvårsrapport i august vil vi offentliggøre resultatet af disse overvejelser. En ting, jeg gerne vil love, er, at vi ikke ønsker at opbygge en større kassebeholdning i koncernen. De pengestrømme, som vi genererer, skal ud og arbejde: Enten i forbindelse med ekspansion af selskabets aktiviteter eller ude hos aktionærerne via tilbagekøb af aktier.

Jeg vil også gerne benytte lejligheden til at takke koncernens mange dygtige medarbejdere for den store indsats i det forgangne år. Det betydelige engagement har i høj grad været medvirkende til, at koncernen igen i 2009 vandt markedsandele og fremadrettet er stærkt positioneret til yderligere fremgang. For dette en stor tak til koncernens medarbejdere.

Hvis vi retter blikket mod 2010, tegner det til at blive endnu et år, hvor koncernen vil være i stand til at opnå en vækst, som væsentligt overstiger markedsvæksten. Optimismen skyldes forskellige forhold, men først og fremmest lanceringen af tidligere omtalte Oticon Agil. Lanceringer af højprisprodukter af denne kaliber kan være betydelige vækstdrivere, og dette er bestemt også forventningen til dette produkt, som vi betegner som verdens bedste høreapparat. Dertil kommer, at både Oticons og Bernafons produktportefølje er meget stærke – faktisk så stærke, at man skal adskillige år tilbage i tiden for at finde tilsvarende dybde og bredde i porteføljen. Adgangen til at levere til amerikanske Veterans Affairs vil givetvis også repræsentere en vækstfaktor i 2010, omend effekten forventes at blive mere udtalt fra næste år og fremefter. På denne baggrund ventes udvik-

lingen i koncernens engrossalg af høreapparater i 2010 at overstige markedsvæksten med 3-5 procentpoint opgjort i værdi. Sammen med effekten af opkøb af detailvirksomheder svarer dette til en forøgelse af koncernens andel af engrosmarkedet på omkring 1 procentpoint.

Diagnostiske Instrumenter forventes i 2010 at opnå en moderat etcifret vækst i et ellers fladt marked, og dertil kan lægges omsætningseffekten fra akquisitionen af Grason-Stadler – i runde tal omkring 60-70 millioner kroner. I Personlig Kommunikation forventes der efter et par år med meget svære markedsvilkår en positiv omsætningsvækst.

Så alt i alt et godt år for koncernen og store forventninger til et endnu bedre 2010.

Værsågod, Niels.