

Referat af ordinær generalforsamling ALK-Abelló A/S
12. marts 2015

Den 12. marts 2015 kl. 16.00 afholdtes ordinær generalforsamling i

ALK-Abelló A/S

(CVR-nr. 63 71 79 16)

på selskabets hjemsted, Bøge Allé 1, 2970 Hørsholm.

Selskabets administrerende direktør, Jens Bager, indledte generalforsamlingen med at introducere et filmklip. Filmklippet, som var produceret i forbindelse med, at den årlige europæiske allergikongres sidste år blev holdt her i København, handlede om, hvordan pollen påvirker unges præstation ved eksamener, og hvordan disse unge mennesker kan hjælpes.

Efter forevisningen af filmklippet bød bestyrelsens formand, Steen Riisgaard, velkommen til generalforsamlingen og oplyste, at bestyrelsen i overensstemmelse med selskabets vedtægter havde udpeget advokat Niels Kornerup til dirigent for generalforsamlingen.

Herefter gav Steen Riisgaard ordet til Niels Kornerup.

Dirigenten takkede for udpegningen og konstaterede med generalforsamlingens tilslutning, at generalforsamlingen var behørigt indkaldt og beslutningsdygtig for så vidt angik emnerne på dagsordenen.

Dirigenten oplyste, at der ved generalforsamlingens start var 155 personer til stede, hvoraf 107 personer havde adgangskort med stemmeret og 48 personer havde adgangskort uden stemmeret.

Dirigenten oplyste endvidere, at der ved generalforsamlingens start, efter fradrag af egne aktier var repræsenteret 14.320.626 stemmer ud af i alt 17.960.701 mulige stemmer, svarende til 79,73 % af stemmerne, og at der, ud af en aktiekapital på nominelt kr. 96.738.610 efter fradrag af egne aktier, var repræsenteret i alt nominelt kr. 60.341.460 på generalforsamlingen, svarende til 62,38 % af kapitalen.

Bestyrelsen havde modtaget fuldmagter og brevstemmer svarende til 882.667 stemmer, hvilket i alt svarede til 6,16 % af de repræsenterede stemmer. Lundbeckfonden har 12.366.135 stemmer svarende til 86,35 % af de repræsenterede stemmer.

Dirigenten orienterede generalforsamlingen om, at godkendelse, vedtagelse og valg i henhold til dagsordenens punkter skulle ske ved simpel stemmeflerhed.

Dirigenten redegjorde herefter for reglerne om fuldstændig redegørelse efter § 101, stk. 5 i selskabsloven. Dirigenten oplyste, at redegørelsen for hvert enkelt punkt kunne fraviges af generalforsamlingen i enighed. Dirigenten foreslog, at man udnyttede denne mulighed. Generalforsamlingen tilsluttede sig dette forslag.

Dagsorden

1. Beretning om selskabets virksomhed
2. Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion
3. Beslutning om resultatdisponering
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år
5. Valg af formand for bestyrelsen
6. Valg af næstformand for bestyrelsen
7. Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen
8. Valg af revisor
9. Ændring af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af direktionen
10. Bemyndigelse til dirigenten

Ad 1 – 3: Bestyrelsens beretning, årsrapport og resultatdisponering

Dirigenten oplyste, at dagsordenens pkt. 1, 2 og 3 som sædvanlig ved generalforsamlinger i ALK skulle behandles under ét.

Dirigenten gav herefter ordet til formand Steen Riisgaard og administrerende direktør Jens Bagger som aflagde den mundtlige beretning og forelagde årsrapporten for 2014.

Steen Riisgaard indledte med at aflægge følgende mundtlige beretning:

”Højdepunkter i det seneste år

Det seneste år har budt på mange højdepunkter i ALK. Her er de vigtigste:

Finansielt blev 2014 et af de bedste år i virksomhedens lange historie – med en god vækst i omsætningen og en ganske betydelig fremgang i indtjeningen. Vi tog nogle vigtige skridt i indsatsen for at udbrede allergi-vaccination globalt med initiativer i Nordamerika, Europa, Tyrkiet, Rusland, Kina, Japan og senest Australien.

Vi fastlagde en strategi, som sætter kursen frem til 2018. Strategien har nogle klart definerede ”must-win battles” - kampe, som ALK skal udkæmpe og skal vinde for at blive en større og stærkere virksomhed. Vi og vores partnere fortsatte den kliniske udvikling af nye, klinisk veldokumenterede tablet-vacciner, og vi forventer i nær fremtid at nå en række nye milepæle.

Jeg anlægger en optimistisk tone, for det er der grund til. Ikke alt gik snorlige, og der var udfordringer – bump på vejen. Men grundlæggende var 2014 et godt år for ALK.

2015 tegner også godt, men også i år vil vi møde udfordringer. En af dem bliver at nedbryde de barrierer, vi møder i forhold til salget af tabletter i Nordamerika. I beretningen kommer vi rundt om disse hovedpunkter.

Forebyggelse og behandling af allergi

Lad mig først gå lidt i dybden med ALKs indsats for at hjælpe de mange millioner allergikere verden over, som har brug for bedre behandling. Det er jo ALKs mission og eksistensberettigelse at forbedre menneskers liv ved at forebygge og behandle allergi – og forhåbentlig snart også allergisk astma.

Det anslås, at ca. 400 mio. mennesker verden over lider af allergisk rhinitis. Vores fokus er på de patienter, som lider under så svære symptomer og er i så dårlig sygdomskontrol, at de burde behandles med immunterapi. Det vurderer vi, er ca. hver 10. patient, dvs. ca. 40 mio. patienter i verden. Det er mennesker, for hvem allergi betyder forringet livskvalitet: Dårligere indlæring i skolen for børnene, lavere produktivitet på jobbet for de voksne, søvnløshed, begrænsninger i det sociale liv – og for alle patienter en seriøs risiko for at udvikle endnu flere allergier eller astma.

Allergi er et problem for hvert enkelt af disse mennesker, men denne folkesygdom er også et samfundsproblem.

Globalisering af allergivaccination

40-50 millioner mennesker har behov for behandling, men mindre end 4,5 millioner mennesker er i behandling. Derfor arbejder vi og vores partnere på at introducere immunterapi globalt, og der er gjort gode fremskridt det seneste år:

Vores partner Merck har lanceret de to første tabletvacciner i USA og Canada: GRASTEK[®] mod græspollen-allergi og RAGWITEK[®] mod allergi fra ukrudtsplanten ragweed. Allergi mod ragweed-pollen er ligeså udbredt som græspollenallergi, men symptomerne på ragweed-allergi er mere ubehagelige. Jens Bager vil om et øjeblik kommentere på de helt friske recept-tal for GRASTEK[®].

I Europa har ALK indsendt en registreringsansøgning for tableten mod luftvejslidelser, som skyldes husstøvmider. Det er ALKs vigtigste produktkandidat, fordi den tablet retter sig mod den mest udbredte af alle allergier – en allergi, der er latent hele året rundt og alt for ofte udvikler sig til astma.

I Tyrkiet og Slovakiet har vi styrket ALKs set-up, så vi bedre kan bearbejde markederne i Østeuropa og Mellemøsten.

Vi har indgået et partnerskab med Abbott om at lancere hele ALKs vifte af tablet-vacciner i Rusland. Det første registreringsstudie er i gang.

I Kina er vi gået i samarbejde med det lokale pharma-selskab Eddingpharm for at sætte ekstra tryk på salget af de ALK-produkter, der allerede er på markedet.

I Japan har vores partner Torii for halvanden måned siden indsendt en ansøgning om godkendelse af tableten mod husstøvmideallergi. Desværre gav de kliniske data ikke Torii mulighed for også at søge tableten godkendt til behandling af allergisk astma. Men filingen er ikke desto mindre et stort skridt i et land, hvor allergi faktisk er mere udbredt end i både Europa og Nordamerika.

Endelig har vi for en måned siden indgået et partnerskab med virksomheden bioSCL om at lancere ALKs tabletvacciner mod græspollen- og husstøvmideallergi samt adrenalinpennen Jext[®] i Australien og New Zealand. Den kombination af produkter kan man sagtens forestille sig som døråbner til andre nye markeder.

Vi har flere ting i støbeskeen, og der kommer flere nyheder fra pipelinen. Det vender jeg tilbage til. Først vil jeg bede administrerende direktør Jens Bager om at gennemgå resultater, strategi og forventninger til 2015.”

Efter at have afsluttet første del af sin beretning gav Steen Riisgaard ordet til Jens Bager, der gennemgik resultaterne for 2014 i hovedtræk:

”Vækst i alle geografier

ALKs omsætning steg sidste år i alle regioner:

Væksten i Europa var 2 %. Markederne var igen udfordret af prispres og lavere tilskud, men der var lyspunkter – især i Tyskland, hvor en tvungen rabat på medicin blev lempet. ALK havde god vækst i salget af tabletvaccinen GRAZAX[®] og i SCIT, de injektionsbaserede vacciner, mens salget af uregistrerede SLIT-dråber igen faldt på grund af skrappe regulering. Adrenalin-pennen Jext[®] bidrog først til vækst fra fjerde kvartal, hvor Jext[®] var tilbage på alle markeder efter et midlertidigt stop for salget.

I Nordamerika voksede omsætningen 42 %. Indtægterne fra partnerskabet med Merck steg alene 127 %, drevet af tre milepælsbetalinger. Desuden øgede vi salget af allergenekstrakter, diagnostik og andre produkter med 15 %, og heri indgår et mindre bidrag fra en virksomhed med speciale i veterinær-allergi, som vi købte sidste år.

På de internationale markeder steg omsætningen 31 %. Væksten var særlig høj i Kina under det nye samarbejde med Eddingpharm. Desuden havde vi indtægter fra partnerskabet med Torii i Japan og salg til distributører i en række mindre markeder.

Fordeling af omsætning

Europa leverede 76 % af omsætningen. Nordamerika tegnede sig for 21 %, og internationale markeder stod for 3 %. Tendensen er, at landene uden for Europa år for år får en større del af kagen, helt i tråd med vores indsats for at ekspandere globalt.

Fordelingen på produkter var 73 % til SCIT og SLIT – injektions- og dråbebaserede vacciner – 18 % til tabletter og 9 % til øvrige produkter og serviceydelser. Også her er der en klar trend, hvor tabletterne år for år udgør en stadig stigende del af omsætningen.

Vækst i omsætning og indtjening - Hovedtal for 2014

Den samlede omsætning steg 9 % i danske kr. til godt 2,4 mia. kr.

Bruttofortjenesten voksede til næsten 1,7 mia. kr., og bruttomarginen blev øget. Men ser vi bort fra milepælsbetalinger, så er bruttomarginen presset af ændringer i salgsmikset og udgifter til at opbygge ny produktionskapacitet.

Det lykkedes at nedbringe de samlede kapacitetsomkostninger med 2 % til knap 1,4 mia. kr. Faldet kunne være blevet større, hvis ikke vi fra fjerde kvartal var begyndt at bruge flere penge på initiativer, der skal øge ALKs vækst. De initiativer kommer jeg til om lidt.

Driftsresultatet (EBITDA) før særlige poster voksede 76 % til 453 mio. kr. En god del af fremgangen kom fra milepælsbetalinger fra Merck, men vi kunne også godt uden dem. Indtjeningen steg således 24 % til 273 mio. kr. før salgsroyalties og milepælsbetalinger.

Efter særlige poster til omlægninger af organisation og produktion blev det rapporterede EBITDA 404 mio. kr. Og efter afskrivninger, finansielle poster og skat blev årets resultat 181 mio. kr. Næsten en tredobling fra 2013.

Focus 2018 strategi

Som formanden nævnte før, har bestyrelsen godkendt en opdateret strategi for ALK. Focus 2018 kalder vi strategien, som sætter retningen frem til og med 2018.

Den helt centrale ambition i planen er at omdanne ALK fra en overvejende europæisk virksomhed med fokus på allergisk rhinitis (høfeber) - til en egentlig global virksomhed, hvis produkter også behandler og potentielt forebygger allergisk astma.

For at nå det mål har vi besluttet en stribe initiativer inden for tre indsatsområder: *Grow, Innovate, Simplify*. Jeg vil gerne give et overblik over, hvor langt vi er med de vigtigste initiativer:

Grow: Vigtigste initiativer i basisforretningen

Under paraplyen *Grow* har vi et par af de must-win battles, formanden omtalte før:

Det første er lanceringen af tablettens mod luftvejslidelser forårsaget af husstøvmider. Tabletten er den første af sin slags i verden, og den er rettet mod den mest udbredte allergi i verden. Derfor er lanceringen så vigtig, både for patienterne og for ALK.

Hvis det går, som det skal, får vi myndighedernes godkendelse i fjerde kvartal, og så kan tabletten være ude på de første markeder i Nordeuropa og Centraleuropa om mindre end et år, og herefter tager vi landene et for et.

Vi er begyndt at producere og bygge lagre op, og de stærke data i både allergi og astma præsenterer vi på symposier og kongresser. Vi publicerer artikler i videnskabelige tidsskrifter. Og vi forbereder os på drøftelserne med myndighederne i de enkelte lande i Europa.

Vi har også lanceret hjemmesiden allergyunlocked.com, som skildrer allergi, symptomer, behandling, koblingen til astma med mere. Hjemmesiden findes i dag på engelsk, tysk, fransk, italiensk og flamsk. Vi skruer op for oplysnings-aktiviteterne i de næste måneder, og så forbereder vi selvfølgelig de egentlige salgsaktiviteter, så vi kan give husstøvmidetabletten og dokumenteret, registreret immunterapi den støtte, som den fortjener.

Det andet must-win battle er arbejdet med at give ALK fodfæste på nye markeder, hvor væksten er højere, end den lige nu er i Europa. Som formanden var inde på, har vi senest taget initiativer i Østeuropa, Tyrkiet og Australien/New Zealand. Vi arbejder på yderligere initiativer i lande i Asien og Sydamerika, hvor vi enten vil åbne egne selskaber, købe lokale virksomheder eller indgå samarbejder.

Vi har selvfølgelig også initiativer linet op for at øge væksten i de markeder, ALK allerede er på. Det er især Nordamerika, Kina og dele af Europa.

Det er det, vi gør for at øge væksten i ALKs basisforretning.

Grow: Bidrag fra partnerskaber

Herudover venter vi, at de strategiske partnerskaber i Nordamerika, Japan, Rusland og Australien vil levere et støt stigende bidrag til ALKs vækst fremover.

Lige nu samler interessen sig selvfølgelig om Nordamerika. GRASTEK[®] og RAGWITEK[®] blev godkendt for sent, til at tabletterne kunne få en rolle i sidste års pollensæsoner, og dermed er 2015 tabletternes første rigtige, fulde år på markedet.

Sidste efterår blev der hver uge udskrevet 50-100 recepter på GRASTEK® i USA, men siden årsskiftet er tallet steget støt. I sidste uge af februar blev der således ifølge eksterne datakilder udskrevet 416 recepter.

Først om nogle uger har vi et billede af hvor mange patienter, der indleder den 12-ugers forbehandling, som skal til, for at patienterne har gavn af GRASTEK®, når græspollen-sæsonen begynder sidst i maj/først i juni. Og først om tre måneder ved vi noget om optaget af RAGWITEK® i USA, fordi ragweed-sæsonen begynder senere.

Tallene kan altså ændre sig, og vi håber bestemt, at tallene løfter sig. Vi og vores partner Merck har hele tiden haft det sådan, at det kun kan gå for langsomt med tabletterne. Med 400 recepter om ugen må vi konstatere, at det går langsomt - og langsommere, end man kunne ønske.

Der er nogle betydelige barrierer, vi skal nedbryde: Tabletterne er en helt ny behandlingsform i Nordamerika, hvor specialisterne i årevis har sværget til de såkaldte shots: Det er indsprøjtninger af vacciner, som specialisterne selv blander af allergenekstrakter fra blandt andre ALK.

Man ændrer ikke specialisternes indgroede vaner på mindre end et år. Det tager tid. Og det tager også tid at overbevise patienter og læger om, at der med tabletterne er et både bekvemt og klinisk veldokumenteret alternativ til de såkaldte shots – altså indsprøjtningerne. Samtidig skal vi også vænne patienter og læger til, at de skal starte behandlingen tre måneder før allergien bryder ud, for at behandlingen får en effekt. Det er også nyt i USA, at man skal tænke på allergi, samtidig med at snestormen raser udenfor.

Vores partner Merck lærer naturligvis af sine erfaringer, og derfor griber Merck markedsføringen af RAGWITEK® anderledes an, så man henvender sig mere direkte til allergikerne, blandt andet forsøger Merck sig lige nu med de første tv-reklamer i en række udvalgte byer.

Vi har hele tiden sagt, at vi var konservative i forventningerne til salget af tabletter i Nordamerika på den korte bane, men at vi var helt overbeviste om tabletternes langsigtede potentiale. Det er vi stadig! Vi tror på, at der vil komme ekstra fart på salget, når Merck om cirka et par år - og forudsat at vi får de amerikanske sundhedsmyndigheders godkendelse - også har en tablet mod husstøvmideallergi, for så dækker sortimentet alle tre store allergier i Nordamerika.

I 2016 kan vores partner Torii potentielt lancere den første tablet i Japan - også mod husstøvmideallergi. En tablet mod japansk cedertræs-allergi følger senere. Og fra 2017 vil vi også begynde at se tabletter på markedet i Rusland og Australien.

Derfor tror vi på, at der vil komme stigende indtægter fra partnere i form af salgsroyalties, produktleverancer, services og milepælsbetalinger.

Innovate - Færdiggøre portefølje af tabletter

Til forsknings- og udviklingsaktiviteterne: Vi skal have gjort tablet-porteføljen komplet – vi skal færdigudvikle tabletter mod husstøvmider, træpollen og pollen fra japansk cedertræ. Produkterne skal godkendes og lanceres i Europa, Nordamerika og Japan, og vi vil også gennemføre kliniske studier for at give tabletterne adgang til andre lande med potentiale, herunder Rusland og Kina.

Sideløbende bruger vi flere kræfter på at dokumentere, at tabletterne kan være med til at behandle og potentielt også forebygge allergisk astma.

Selv om der er meget i gang, så regner vi i år med at kunne holde forsknings- og udviklingsudgifterne på samme niveau som i 2014. Det vil sig ca. 400 mio. kr.

Simplify - Strømlining og effektivisering

Det sidste store indsatsområde i Focus 2018-strategien er *Simplify* – overskriften på alt det, vi gør for at strømline ALK og gøre virksomheden mere effektiv.

Vi sanerer produkt-porteføljen, så vi kan fokusere salg og markedsføring på færre produkter med et højere volumen. Frem til 2017 udfaser vi i Europa 600 produkter og produktvarianter, så antallet af produkter reduceres med 60 % i forhold til 2010. Det mindsker også arbejdsbyrden med dokumentation ganske gevaldigt.

Vi fortsætter også med at samle produktionen i Nordamerika og Europa på færre fabrikker, som til gengæld får større kapacitet til at fremstille tabletter.

Desuden bliver vi ved med at skrue på alle knapper i organisationen. Vi effektiviserer strukturer og processer, vi forfølger stordriftsfordele og besparelser, og vi lægger funktioner sammen, hvor det giver mening. Den indsats pillede 127 mio. kr. ud af ALKs kapacitetsomkostninger fra 2012 til 2014, og indsatsen fortsætter, fordi besparelserne kan være med til at finansiere nye vækstinitiativer – også her i 2015.

Forventninger til 2015

Vi forventer, at omsætningen i basisforretningen i år stiger 0-5 % til mellem 2,2 og 2,3 milliarder kr. efter behersket vækst i Europa og noget højere vækst uden for Europa. Og når jeg siger "basisforretningen", så er det før bidraget fra partnerskaberne med primært Merck i Nordamerika og Torii i Japan.

Partnerskaberne vil bidrage yderligere til ALKs omsætning med salgsroyalties, betaling for produktleverancer og serviceydelser samt eventuelt også milepælsbetalinger. I 2015 og 2016 har vi mulighed for at få i alt 170 mio. kr. ind fra milepælsbetalinger. Men ligesom sidste år har vi valgt ikke at sætte noget tal på partnerindtægterne, fordi ALK ikke har indflydelse på, hvornår indtægterne falder, og hvor store de bliver.

Som nævnt før bruger vi flere penge på at øge ALKs vækst. I runde tal bruger vi ca. 200 mio. kr. på væksthæmmende initiativer, og det vil øge omkostningerne til produktion, salg og markedsføring med omkring 50 mio. kr. i forhold til sidste år.

Driftsindtjeningen før særlige poster ventes herefter at blive mellem 225 og 300 mio. kr. – vel at mærke før partnerindtægter fra salgsroyalties og eventuelle milepælsbetalinger.

Investeringerne i produktionen fortsætter. I USA og Danmark øger vi kapaciteten til at fremstille tabletter, og vi opfører nye produktionslinjer til husstøvmide- og trætabletter. Samlet regner vi med investeringer i niveauet 200 mio. kr.

Det er forventningerne i dag. Partnerindtægter vil selvfølgelig påvirke resultaterne, og vi vil løbende i kvartalsrapporterne holde jer ajour med, hvordan partnerindtægterne udvikler sig.

Efter denne gennemgang giver jeg ordet tilbage til formanden."

Steen Riisgaard takkede Jens Bager for gennemgangen af årets resultater og opdateringen på strategien. Steen Riisgaard fortsatte herefter med anden del af sin beretning:

"Disponering af årets resultat

Det er jo moderselskabet ALK-Abelló A/S, som udlodder udbytte til aktionærene. Moderselskabet fik sidste år et overskud på 106 mio. kr., og bestyrelsen foreslår, at 51 mio. kr. heraf udloddes som udbytte, mens resten overføres til reserverne.

Det svarer til et udbytte på 5 kr. pr. aktie. Det er det niveau, vi har ligget på i flere år. Det giver aktionærene et fornuftigt kontant afkast, samtidig med at ALK bevarer styrken til at gennemføre strategien og de investeringer, vi har foran os.

Værdiskabelse til aktionærene

5 kr. pr. aktie var også udbyttet sidste år, og lægger man udbytte og kursstigning sammen, så fik aktionærene i 2014 et afkast på 7 %. Til sammenligning gav andre nordiske MidCap-aktier et afkast på 5 %, mens OMXC20 aktier gav et afkast på 20 %.

I år er ALKs aktie i øvrigt steget yderligere. Kursen er siden årsskiftet steget 15 %.

Vedrørende direktionens aflønning har bestyrelsen benyttet den vederlagspolitik, som blev godkendt af generalforsamlingen sidste år og som ligger på selskabets hjemmeside. Det har givet anledning til en samlet lønsum og tildeling af aktieoptioner og betingede aktier som beskrevet i årsrapportens note 4 og 5 samt på selskabets hjemmeside.

Bestyrelsens arbejde

Et par ord om bestyrelsens arbejde: Vi holdt sidste år syv møder, og mødet i september var vanen tro et seminar, hvor vi over to dage grundigt drøftede strategi sammen med direktionen.

Ved siden af de egentlige bestyrelsesmøder var der møder i de udvalg, bestyrelsen har nedsat: Revisionsudvalget og vederlagsudvalget mødtes begge tre gange, det videnskabelige udvalg holdt et møde, og nomineringsudvalget har også holdt møder. Desuden var der jævnligt møder mellem formandskab og direktion.

I november evaluerede bestyrelsen - med hjælp fra en ekstern konsulent - sin egen indsats og samspillet med direktionen. Konsulenten gennemførte en række interviews og præsenterede resultaterne for bestyrelsen. Udkommet var, at der er et rigtig godt samarbejde i bestyrelsen og et ligeså godt samspil mellem bestyrelsen og direktionen. Der var fire områder, som bestyrelsen gerne ville gå mere i dybden med, og dem sætter vi enten på dagsordenen eller højere op på dagsordenen i år.

Også Revisionsudvalget og Vederlagsudvalget har evalueret deres arbejde og samarbejdet med bestyrelsen – igen med meget fine resultater.

Tak til direktion og medarbejdere

Jeg sagde tidligere, at 2014 grundlæggende var et godt år for ALK med masser af fremdrift, selv om der var et bump på vejen i Japan, hvor det ikke lykkedes at påvise husstøvmidtablettens virkning i allergisk astma, og selv om markedsforholdene i Europa bliver ved med at udfordre os med konstante nedskæringer og begrænsninger i brugen af medicin.

Jeg vil gerne takke direktionen og alle medarbejdere for en engageret og målrettet indsats.

Begivenheder i 2015 og 2016

Lad mig slutte denne beretning, hvor jeg begyndte: Med arbejdet med at videreudvikle tablettvaccinerne og bringe dem på markedet i flest mulige lande. Vi regner med, at vi kan præsentere mange nyheder fra den front inden for en overskuelig fremtid:

En af de største nyheder set med ALK-briller kommer, når vi i slutningen af året får myndighedernes tilbagemelding på vores registreringsansøgning for tablettens mod luftvejslidelser forårsaget af husstøvmider.

En anden stor nyhed er, at vi ved årsskiftet færdiggør GRAZAX[®] Asthma Prevention studiet. Det er et potentielt banebrydende seks-årigt studie med 800 børn, som lider af græspollen-allergi. Studiet skal vise, om GRAZAX[®] kan forhindre, at børnenes allergi udvikler sig til allergisk astma. Hvis vi kan påvise det, så tager vi et stort skridt hen mod, at vi kan skrive på indlægssedlerne, at GRAZAX[®] også forebygger udviklingen af allergisk astma. Vi håber, det bliver udkommet. Men der er altid en risiko ved klinisk udvikling, og her taler vi om pionerarbejde: Der er aldrig i industrien gennemført et astmaforebyggelses-studie med et sådant omfang og en sådan varighed, og derfor er erfaringerne med denne type undersøgelser i sagens natur begrænsede.

Endelig går vi i Europa videre med udviklingen af tabletten mod allergi fra træpollen.

I Nordamerika er den vigtigste begivenhed resultaterne af Mercks fase III-studie med husstøvmidetabletten. Det studie skulle gerne føre til, at Merck til næste år kan søge om at få tabletten godkendt i USA og Canada. Endelig er Merck ved at forberede et klinisk program, så RAGWITEK[®] også kan bruges i børn og unge.

I Japan kan vi sætte flueben ved første begivenhed: Torii har indleveret ansøgningen for tabletten mod husstøvmideallergi, og myndighederne behandler nu ansøgningen. Hvis den godkendes, kan tabletten komme på markedet i 2016. Desuden vil Torii i år få resultatet af et fase II/III studie med tabletten mod allergi fra japansk cedertræ.

I Rusland er vi og Abbott i gang med det første registreringsstudie, som gerne skulle føre frem til, at vi indsender en registreringsansøgning for GRAZAX[®] i 2016. Endelig er vores partner bioCSL godt i gang med at forberede registreringen af husstøvmidetabletten og GRAZAX[®] i Australien.

Som I kan høre, har vi mange væsentligste nyheder foran os. Der kommer flere. Dermed bliver også 2015 et meget travlt år og forhåbentlig et år med banebrydende resultater og lanceringer, der bringer ALK endnu tættere på ambitionen om at gøre effektive, veldokumenterede tabletvacciner tilgængelige for allergikere verden over!

Tak for jeres opmærksomhed."

Dirigenten oplyste, at årsrapporten forelå underskrevet af bestyrelse, direktion og revision med blank påtegning, og at bestyrelsen foreslog udbetaling af udbytte for regnskabsåret 2014 på 5,00 kr. pr. aktie a nominelt 10 kr., hvilket var uændret i forhold til 2013. Dirigenten oplyste endvidere, at det var regnskabet for moderselskabet, der lå til grund for forslaget, og at moderselskabet i 2014 havde et overskud på 106 mio. kr., hvorfor bestyrelsens forslag indebar, at 51 mio. kr. udloddedes som udbytte, mens resten 55 mio. kr. overføres til reserverne.

Dirigenten åbnede for debat og gav ordet til den første taler, Jonas Bhatti fra ATP.

Jonas Bhatti takkede indledningsvist formanden og direktøren for beretningen og gennemgang af årsregnskabet.

Jonas Bhatti bemærkede, at ALK gennem en årrække har vist rigtig gode resultater i forskningsafdelingen, og bemærkede, at GRASTEK[®] og RAGWITEK[®] i 2014 blev godkendt i USA, og at man har en særdeles interessant pipeline. Jonas Bhatti bemærkede endvidere, at de gode forskningsresultater dog endnu ikke har udmøntet sig i det store kommercielle gennembrud, hvilket ATP håber vil ske i de kommende år.

Jonas Bhatti bemærkede dernæst, at han havde et spørgsmål omkring de første erfaringer, man har gjort sig i forbindelse med salget af GRASTEK[®] og RAGWITEK[®] i USA, men han syn-

tes, at man var kommet fint ind på det i gennemgangen, så det ville han ikke stille, og takkede alene for en god gennemgang.

Jonas Bhatti bemærkede dernæst, at fokus i markedet primært har været på perspektiverne i USA og til dels Japan samt den eksisterende forretning i Europa, men at ALK dog også har opnået fremskridt udenfor disse markeder og indgået partnerskabs- og samarbejdsaftaler gældende for bl.a. det russiske, kinesiske og australske marked, og Jonas Bhatti bemærkede, at han syntes, at det var særdeles positivt, at man forsøger at udnytte ALKs globale potentiale. Jonas Bhatti stillede herefter følgende spørgsmål:

Markedet har mest fokuseret på ALKs potentiale i USA og til dels Japan samt den eksisterende forretning i Europa. Hvor stort vurderer man, at ALKs potentiale er udenfor disse markeder? Kan disse markeder på sigt overgå fx Japan?

Afslutningsvist takkede Jonas Bhatti ALKs ledelse og medarbejdere for det flotte arbejde i 2014 og ønskede held og lykke med et forhåbentlig transformerende 2015.

Dirigenten gav ordet til Steen Riisgaard for besvarelse af det stillede spørgsmål.

Steen Riisgaard takkede indledningsvist for bemærkningerne og spørgsmålet.

Steen Riisgaard forklarede herefter, at han gerne vil være forsigtig i sit svar til Jonas Bhatti. Steen Riisgaard oplyste, at det drejer sig om svære former for allergi og at særligt to markeder er relevante nemlig Rusland og Kina. Steen Riisgaard oplyste, at der ikke findes officielle data, men at det er ALKs vurdering, at der er omkring 10 mio. svære allergikere i Rusland og 40 mio. svære allergikere i Kina. Steen Riisgaard forklarede, at potentialet således er der, men at det er svært at komme til patienterne.

Steen Riisgaard gav herefter ordet tilbage til dirigenten.

Dirigenten gav herefter ordet til den næste taler, John Aagaard fra Dansk Aktionærforening.

John Aagaard introducerede indledningsvist Dansk Aktionærforening, der er en medlemsorganisation for den almindelige private aktionær, som arbejder for at udvikle en sund og positiv aktiekultur i Danmark, og foreningens arbejde foregår bl.a. via aktieskoler, høringsudvalg, deltagelse med indlæg på ca. 75 generalforsamlinger som denne, samt ikke mindst at træde ind i sager, hvor den private investor f.eks. er blevet fejlinformeret som i sagen om OW Bunker og flere andre. John Aagaard bemærkede endvidere, at han selv personligt er aktionær i ALK.

John Aagaard takkede dernæst for årsrapporten og gennemgangen og ikke mindst Jens Bagers interessante kommentarer til "Fokus 2018 Strategien".

John Aagaard bemærkede, at han efter at have fulgt ALK de sidste fire år havde de positive briller på, og at hans efterfølgende spørgsmål og kommentarer ikke måtte opfattes som dybt kritiske, men kun som venlige henstillinger og konstruktive bemærkninger.

John Aagaard oplyste, at han sidste år gjorde indsigelse imod, at årsrapporten alene forelå på engelsk, og at der kun var et meget kort og utilstrækkeligt resume på dansk, og han konstaterede, at det samme desværre var tilfældet i år. John Aagaard oplyste, at det er en af Dansk Aktionærforenings mærkesager, at i hvert fald alle C20 selskaber bør udgive komplette årsrapporter på dansk, men at virksomheder udenfor C20 som ALK, kan have acceptable grunde til at nøjes med årsrapporter på engelsk. John Aagaard bemærkede, at ALKs internationale ejerskab ifølge

årsrapporten dog kun er 20 % og altså 80 % dansk ejerskab, og stillede herefter følgende spørgsmål:

Hvilke acceptable grunde kan forsvare, at de mange små private aktionærer må nøjes med et tre siders resumé på dansk og ikke f.eks. en reel kondenseret årsrapport, der udover hovedregnskabstal, nøgletal, og en virksomhedsbeskrivelse, giver en grundig gennemgang af risici samt bestyrelsens og direktionens kompetencer og aflønningsforhold?

John Aagaard konstaterede, at han i årsrapporten kan læse, at ALK har indgået et strategisk samarbejde med Abbott på det russiske marked for bl.a. introduktion af SLIT tabletter. John Aagaard bad formanden uddybe, hvad samarbejdet nærmere går ud på, og på hvilke betingelser samarbejdet skal foregå, samt ikke mindst hvilke fremtidige forventninger som ALK har til dette samarbejde på et befolkningsmæssigt meget stort marked men sikkert også vanskeligt at få fodfæste på?

John Aagaard konstaterede, at omsætningen af SLIT tabletter de sidste fire år ikke har ændret sig meget og har ligget på et niveau på ca. 400 mio. kr. John Aagaard bemærkede, at året 2013 dog var noget lavere og endte på ca. 300 mio. kr., og at man det følgende år, 2014, var tilbage på omsætnings højden med 2011 og 2012. John Aagaard konstaterede, at det ser ud til, at det er vanskeligt at bryde igennem loftet på de 400 mio. kr., og stillede herefter følgende spørgsmål:

Kan årsagen hertil være en vis træghed, skepsis, eller andre - evt. økonomiske forhold - hos de praktiserende læger og specialisterne, der forhindrer skiftet fra injektioner til tabletter, og er lægerne måske af disse grunde derfor også svære, at "uddanne" til den alternative behandlingsform?

John Aagaard bemærkede herefter, at idet "uddannelse" af markedet ikke bare i USA, men alle steder, er så krævende, som der skrives i årsrapporten, så er markedsføringen en meget væsentlig investering i fremtiden – som vi betaler for i dag, og stillede følgende spørgsmål:

Hvordan sikre ALK, at den strategiske alliance med Merck og andre også bærer frugt på den lange bane? John Aagaard konstaterede, at strategiske alliancer, ofte er svære og meget usikre.

John Aagaard bemærkede dernæst, at det i årsberetningen understreges adskillige steder, at ALK fastholder et konservativt udgangspunkt for salgsudviklingen af GRASTEK[®] og RAGWI-TEK[®] tabletter i Nordamerika. John Aagaard refererede herefter, at ALK forventer, at det vil tage tid at opbygge og uddanne markedet, og at det derfor findes upassende at sige noget specifikt om forventningerne til 2015. John Aagaard bemærkede, at han accepterede dette, men stillede følgende spørgsmål:

Finder man det også upassende, at sige noget om forventningerne til 2016 og fremefter? John Aagaard bemærkede, at man som aktionær selvfølgelig er meget interesseret i, at høre mere om det.

John Aagaard takkede for gode beskrivelser for Corporate Governance og CSR arbejdet og konstaterede, at ALK fortsat mangler, at imødekomme en af de 47 anbefalinger i Corporate Governance, og at han troede på, at det nok engang vil lykkes.

Afslutningsvist bemærkede John Aagaard, at ALK er en meget interessant virksomhed, med en dygtig ledelse, en kompetent medarbejderstab, en lovende pipeline for de kommende år og

store muligheder i samarbejdet med Merck på det amerikanske marked, og at det bliver spændende, at følge udviklingen.

John Aagaard takkede for ordet.

Dirigenten gav ordet til Steen Riisgaard for besvarelse af det stillede spørgsmål.

Steen Riisgaard takkede for indlægget, spørgsmålene og de pæne kommentarer til sidst.

Ad årsrapport på engelsk

Steen Riisgaard forklarede, at ALK sparer omkring 1 mio. kr. ved ikke at få årsrapporten udarbejdet på dansk, hvilket han anså for en acceptabel begrundelse. Steen Riisgaard bemærkede, at der bliver udarbejdet et resume på dansk, som ifølge Steen Riisgaard giver et kort og godt overblik over ALK.

Ad samarbejde med Abbott i Rusland

Steen Riisgaard oplyste, at ALK samarbejder med Abbott om fire tablet produkter, nemlig de nuværende tabletter RAGWITEK® og GRASTEK®, og to produkter som er ved at blive godkendt, nemlig husstøvmidtablettet og træpollentablettet.

Steen Riisgaard oplyste, at når produkterne er godkendt i Europa, vil det være relativt let at få produkterne godkendt i Rusland, men det første salg i Rusland forventes først i 2017. Steen Riisgaard oplyste endvidere, at aftalen med Abbott løber i 10 år. Steen Riisgaard forklarede, at ideen er at få Abbotts salgsmaskine til at hjælpe ALK i gang i Rusland, og når de 10 år er gået, har ALK mulighed for at få produkterne tilbage, hvis det er det man ønsker til den tid.

Ad omsætningen af SLIT tabletter / uddannelse af markedet

Steen Riisgaard oplyste, at ALKs produkter primært udskrives af allergologer, men også af ørenæse-hals-specialister og børnelæger, men ikke ofte af praktiserende læger, som John Aagaard henviste til.

Steen Riisgaard forklarede, at der er mange grunde til, at det er vanskeligt med salg af tabletter i USA, og en af dem er forskellige traditioner. Steen Riisgaard nævnte som eksempel, at i USA har allergologer tradition for at give allergi-shots, hvor allergologen laver en cocktail af de allergener, som patienten reagerer på, og at patienten således får ca. fem-seks allergener på én gang, og at det shot, der bliver givet, således er lavet specifikt for den pågældende patient. Steen Riisgaard forklarede, at det derfor er lidt af en omvæltning for de amerikanske allergologer, at skulle tage stilling til om man skal tilbyde en tabletbehandling til en person, som godt nok er allergisk eller slår ud ved priktest overfor flere allergener, men kun er seriøst angrebet af græspollen. Steen Riisgaard bemærkede, at der er en række yderligere barrierer, der skal overvindes, så at fokusere på, at det er lægernes egne økonomiske forhold, der spiller ind, er en fortænkning.

Ad investering i markedsføring

Steen Riisgaard bemærkede, at det koster mange penge, at dyrke et marked som USA op. Steen Riisgaard forklarede, at med de beløb, som Merck i øjeblikket poster i markedsføringen i USA, så er det således, at Merck betaler for al markedsføringen. Steen Riisgaard bemærkede, at den meget store og omkostningstunge markedsføringsindsats, der i øjeblikket bliver foretaget i USA, for at få produkterne ind på markedet, udelukkende betales af Merck, og i ALK skal vi bare være glade for, at det i princippet er en evergreen aftale ALK har indgået med Merck.

Ad forventningerne til 2016 og fremefter

Steen Riisgaard forklarede, at ALK tidligere har givet markedet for store forventninger, og ALK er derfor forsigtige, når det kommer til langtidsudsigter. Steen Riisgaard forklarede derfor, at efterhånden som de ved mere i ALKs ledelse, vil de dele den viden med aktionærerne.

Steen Riisgaard gav herefter ordet tilbage til dirigenten.

Dirigenten forhørte sig, om der var flere der ønskede ordet, og gav herefter ordet til den næste taler, Mogens Kristensen.

Mogens Kristensen konstaterede, at der var lagt meget vægt på forventningerne til Rusland, men at Rusland i øjeblikket er inde i en prekær situation, og oplyste, at der er diverse restriktioner på import af forskellige ting, og dermed måske også arbejder indenfor research og registreringsbehandling m.m. Mogens Kristensen stillede herefter følgende spørgsmål:

Er der i de anførte 2016/2017-tal for forventet godkendelse af produkterne taget højde for eventuelle restriktioner for Rusland, eller er man overhovedet ikke påvirket heraf i registreringsfasen og samarbejdet med det amerikanske firma Abbott? Har der været lagt nogle restriktioner ind fra russernes side, således at vi kan forvente en forsinkelse på disse tal, der har været nævnt?

Dirigenten gav ordet til Steen Riisgaard for besvarelse af det stillede spørgsmål.

Steen Riisgaard takkede for spørgsmålet og bemærkede, at spørgsmålet på udmærket vis illustrerede hvor omskiftelig verden er. Steen Riisgaard oplyste dernæst, at der i øjeblikket ikke er nogen restriktioner fra russisk side, som vil gøre det svært for hverken ALK eller Abbott at operere i Rusland. Steen Riisgaard konstaterede således, at som det ser ud i øjeblikket, så er en forventning om markedsføring i Rusland i 2017 ikke påvirket af den situation, der er opstået i løbet af det sidste år i Rusland, men Steen Riisgaard bemærkede, at meget kan nå at ske endnu.

Steen Riisgaard gav herefter ordet tilbage til dirigenten.

Da ingen andre ønskede ordet, konstaterede dirigenten herefter med tilslutning fra generalforsamlingen:

- at bestyrelsens beretning var taget til efterretning af generalforsamlingen,
- at generalforsamlingen havde godkendt årsrapporten, og at der var meddelt decharge til bestyrelse og direktion, samt
- at generalforsamlingen havde godkendt forslaget til resultatdisponering.

Ad 4: Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år

Dirigenten oplyste, at næste punkt på dagsorden var godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år.

Dirigenten oplyste endvidere, at bestyrelsen stillede forslag om, at vederlaget for bestyrelsen uændret blev fastsat således:

- at vederlaget for bestyrelsesmedlemmer udgjorde kr. 275.000,
- at formandens vederlag udgjorde det tredobbelte, kr. 825.000. og

at næstformandens vederlag udgjorde det dobbelte heraf, kr. 550.000.

Bestyrelsen stillede endvidere forslag om:

at formændenes vederlag fra disse udvalg uændret udgjorde kr. 150.000, og
at vederlaget til bestyrelsens medlemmer, som indgik i selskabets bestyrelses-udvalg, udgjorde uændret kr. 100.000.

Da ingen aktionærer ønskede ordet, konstaterede dirigenten med generalforsamlingens tilslutning, at forslaget var vedtaget.

Ad 5: Valg af formand for bestyrelsen

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen foreslog genvalg af Steen Riisgaard.

Dirigenten oplyste endvidere, at formandens øvrige ledelseshverv fremgår af årsrapporten for 2014.

Da der ikke var andre forslag til formandsposten blev Steen Riisgaard genvalgt som formand for en et-årig periode.

Ad 6: Valg af næstformand

Dirigenten oplyste, at Christian Dyvig ønskede at udtræde af bestyrelsen og derfor ikke ønskede genvalg som næstformand. Dirigenten oplyste, at bestyrelsen derfor foreslog nyvalg af Lene Skole som næstformand.

Dirigenten oplyste endvidere, at Lene Skole har været medlem af bestyrelsen siden sidste års generalforsamling, og at hendes øvrige ledelseshverv fremgår af årsrapporten for 2014. Dirigenten oplyste, at der dertil er kommet en bestyrelsespost i Dong Energy A/S.

Da der ikke var andre forslag til næstformandsposten blev Lene Skole valgt for en et-årig periode.

Ad 7: Valg af bestyrelse

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen foreslog genvalg af:

- Anders Gersel Pedersen
- Jakob Riis

Med hensyn til de eksisterende bestyrelsesmedlemmers ledelseshverv i andre erhvervsdrivende virksomheder henviste dirigenten til årsrapporten.

Dirigenten oplyste, at Thorleif Krarup og som tidligere nævnt Christian Dyvig ikke ønskede genvalg, og at bestyrelsen derfor foreslog nyvalg af Lars Holmqvist og Per Valstorp.

Dirigenten gav herefter ordet til Steen Riisgaard, der motiverede forslaget om nyvalg af Lars Holmqvist og Per Valstorp.

Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen - Lars Holmqvist

Steen Riisgaard forklarede, at bestyrelsen indstillede to kandidater til nyvalg, og at det første nyvalg næsten var et genvalg, da Lars Holmqvist sad i ALKs bestyrelse fra 2010 til 2013, hvor

han måtte træde ud, fordi han dels arbejdede i USA og dels manglede tid. Steen Riisgaard oplyste, at Lars Holmqvist nu var vendt tilbage til Europa og igen havde tid. Steen Riisgaard oplyste endvidere, at Lars Holmqvist var født i 1959, var svensker og erhvervsøkonom, og at han havde arbejdet for Pharmacia, Boston Scientific Corporation, Medtronic, Applied Biosystems, DAKO og Agilent Technologies. Steen Riisgaard oplyste dertil, at Lars Holmqvist nu var seniorrådgiver for Bain Capital og snart også medlem af bestyrelsen i Lundbeckfonden. Steen Riisgaard tilføjede, at bestyrelsen indstillede Lars Holmqvist på grund af hans erfaring med ledelse, økonomi, salg og markedsføring i internationale life science virksomheder.

Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen - Per Valstorp

Steen Riisgaard oplyste herefter, at bestyrelsen desuden foreslog nyvalg af Per Valstorp. Steen Riisgaard oplyste, at Per Valstorp var født i 1949, var dansker og cand.polyt, og at han tidligere havde arbejdet for KPMG, og at han i 26 år - fra 1987 til 2013 – var produktionsdirektør i Novo Nordisk, hvor han havde ansvaret for global produktion, indkøb og investeringer. Steen Riisgaard oplyste endvidere, at Per Valstorp var professionelt bestyrelsesmedlem med tillidshverv i en række virksomheder, og at bestyrelsen indstillede ham til bestyrelsen på grund af hans store erfaring med global produktion, ikke mindst i den farmaceutiske industri.

Tak for indsatsen

Steen Riisgaard forklarede herefter, at de to nyvalg skyldtes, at der tages afsked med to bestyrelsesmedlemmer.

Steen Riisgaard oplyste, at Thorleif Krarup udtrådte af bestyrelsen, og at han havde siddet i ALKs bestyrelse i 10 år og var formand fra 2011 til 2012. Steen Riisgaard forklarede endvidere, at Thorleif Krarup havde været med i en tid med mange ændringer i ALK, og at hans ro, hans blik for de store linjer og hans erfaring havde været et stort aktiv. Steen Riisgaard tilføjede, at Thorleif Krarups baggrund i den finansielle sektor heller ikke havde fornægtet sig, og at han havde været en glimrende formand for revisionsudvalget, og Steen Riisgaard takkede for hans indsats.

Steen Riisgaard oplyste, at Christian Dyvig ligeledes udtrådte af bestyrelsen, og at han havde været bestyrelsesmedlem og næstformand for ALK i tre år, men at Christian Dyvig var fratrådt sin stilling som administrerende direktør for Lundbeckfonden for at hellige sig sine private gøremål. Steen Riisgaard takkede Christian Dyvig for hans bidrag til hele tiden at hæve overliggen - og for hans indsats i formandskab, bestyrelse og bestyrelsesudvalg.

De medarbejdervalgte repræsentanter

Herefter oplyste Steen Riisgaard, at medarbejderne netop havde valgt deres repræsentanter til bestyrelsen, og at det blev til genvalg af Facility Manager Jacob Kastrup og Senior CMC Project Manager Katja Barnkob Thalund, mens medarbejderne havde nyvalgt Director, Head of Global Pharmacovigilance Support Andreas Slyngborg Holst. Steen Riisgaard ønskede tillykke med valget, og tilføjede at han så frem til samarbejdet.

Steen Riisgaard konstaterede, at Dorthe Seitzberg samtidig udtrådte af bestyrelsen og takkede hende for hendes gode input og evner til at bringe stemningen fra maskinrummet ind i bestyrelseslokalet.

Steen Riisgaard gav herefter ordet tilbage til dirigenten.

Dirigenten konstaterede, at der ikke var andre kandidater, og at Anders Gersel Pedersen, Jakob Riis, Lars Holmqvist og Per Valstorp alle var valgt for en et-årig periode. Dirigenten ønskede de valgte bestyrelsesmedlemmer tillykke med valget.

Dirigenten konstaterede, at den generalforsamlingsvalgte bestyrelse herefter består af:

- Steen Riisgaard (formand)
- Lene Skole (næstformand)
- Anders Gersel Pedersen
- Jakob Riis
- Lars Holmqvist
- Per Valstorp

Dirigenten oplyste dernæst, at bestyrelsen endvidere består af de medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer:

- Jacob Kastrup
- Katja Barnkob Thalund
- Andreas Slyngborg Holst

Dirigenten gav herefter ordet til Helge Sølgaard, som havde bedt om ordet.

Helge Sølgaard ønskede indledningsvist de valgte tillykke med valget. Helge Sølgaard bemærkede herefter, at han for fremtiden vil opfordre til, at de opstillede personer selv præsenterer sig.

Dirigenten gav ordet til Steen Riisgaard for en bemærkning til opfordringen.

Steen Riisgaard bemærkede, at det godt kunne overvejes, men for nu kunne man glæde sig over, at de opstillede og nu valgte personer er til stede, og der er mulighed for at møde dem efter generalforsamlingen. Steen Riisgaard bemærkede endvidere, at det nok vil komme til at foregå på samme måde til generalforsamlingen til næste år, men at man kunne overveje opfordringen.

Steen Riisgaard gav herefter ordet tilbage til dirigenten.

Ad 8: Valg af revisor

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen foreslog genvalg af Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab.

Dirigenten konstaterede, at generalforsamlingen genvalgte Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab som selskabets revisor.

Ad 9: Ændring af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af direktionen

Dirigenten oplyste, at næste punkt på dagsordenen var ændring af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af direktionen. Dirigenten oplyste, at forslaget til de ændrede overordnede retningslinjer siden indkaldelsen har været tilgængeligt på selskabets hjemmeside.

Dirigenten redegjorde for forslaget, som overordnet indebar dels (i) at tildeling af aktier fremover er underlagt bestyrelsens skøn og betinget af den enkelte direktørs fortsatte ansættelse i selskabet, i stedet for som hidtil at være betinget af opfyldelsen af visse på forhånd fastlagte mål. Dels (ii) at det præciseres, at aktier først kan tildeles efter tre års ansættelse og ikke trinvis løbende forud herfor.

Dirigenten oplyste, at forslaget var begrundet i et ønske om at give bestyrelsen større fleksibilitet ved tildelinger og give mulighed for tildeling i situationer, hvor forudsætningen er ændret, men direktionen har opnået det ønskværdige. Det gælder både, hvor kriterier ikke er nået, men tildeling naturlig, og hvor kriterier er mødt, men tildelingen er unaturlig.

Dirigenten gav ordet til Steen Riisgaard, der motiverede forslaget.

Steen Riisgaard slog fast, at intentionen med forslaget ikke var at gøre det lettere for direktionen at opnå fuld tildeling af de betingede aktier, men forklarede, at baggrunden for forslaget var, at ALK er en virksomhed i transformation, hvor det kan være vanskeligt at forudsige ved årets start, præcis hvad der er vigtigt for direktionen at opnå i den næste periode.

Steen Riisgaard forklarede herefter, at meget firkantede numeriske mål måske kunne være blevet nået, men vigtige strategiske tiltag være blevet forsømte, eller det modsatte, at firkantede mål ikke helt var nået, men vigtige strategiske tiltag succesfuldt implementerede og virksomheden bedre rustet til fremtiden.

Steen Riisgaard forklarede, at det var denne samlede vurdering bestyrelsen ønskede at lægge til grund for de fremtidige tildelinger af betingede aktier.

Steen Riisgaard oplyste, at nogle af de udenlandske aktionærer op til generalforsamlingen havde gjort opmærksom på, at den nye formulering i princippet giver en ringere transparens, og at det var et argument, som bestyrelsen havde taget til efterretning, og at bestyrelsen fremadrettet på generalforsamlingen vil redegøre for, hvad der har ligget til grund for tildelingerne.

Afslutningsvist tilføjede Steen Riisgaard, at bestyrelsen her og nu håbede, at generalforsamlingen ville tilslutte sig forslaget.

Steen Riisgaard gav herefter ordet tilbage til dirigenten.

Da ingen aktionærer ønskede ordet, konstaterede dirigenten med generalforsamlingens tilslutning, at forslaget var vedtaget.

10: Bemyndigelse til dirigenten

Dirigenten oplyste, at sidste punkt på dagsordenen var bemyndigelse til dirigenten til at anmelde det vedtagne til Erhvervsstyrelsen og til at foretage sådanne ændringer heri, som Erhvervsstyrelsen eller andre myndigheder måtte kræve eller henstille foretaget som betingelse for registrering eller godkendelse.

Da ingen aktionærer ønskede ordet, konstaterede dirigenten med generalforsamlingens tilslutning, at forslaget om bemyndigelsen til dirigenten var vedtaget.

Dirigenten oplyste, at den ordinære dagsorden hermed var udtømt, og da ingen aktionærer ønskede ordet, takkede dirigenten for en god og ordentlig afvikling af generalforsamlingen og nedlagde sit hverv som dirigent.

Dirigenten gav herefter ordet til formanden.

Formanden takkede afsluttende dirigenten for kyndig og myndig ledelse af generalforsamlingen og takkede aktionærene for fremmødet og deres interesse for ALK. Formanden nævnte endvidere, at der var en lille forfriskning ude i forhallen, hvor aktionærene ville have mulighed for at møde de nye, de genvalgte og de afgående bestyrelsesmedlemmer samt direktionen.

Generalforsamlingen hævet.

Dirigent

Bestyrelsesformand

Niels Kornerup

Steen Riisgaard