

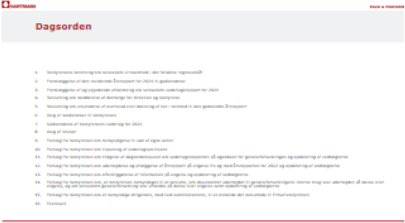
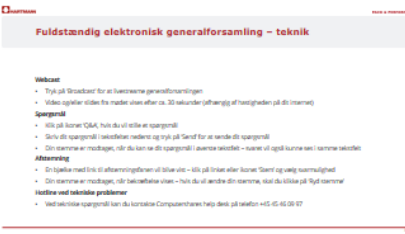

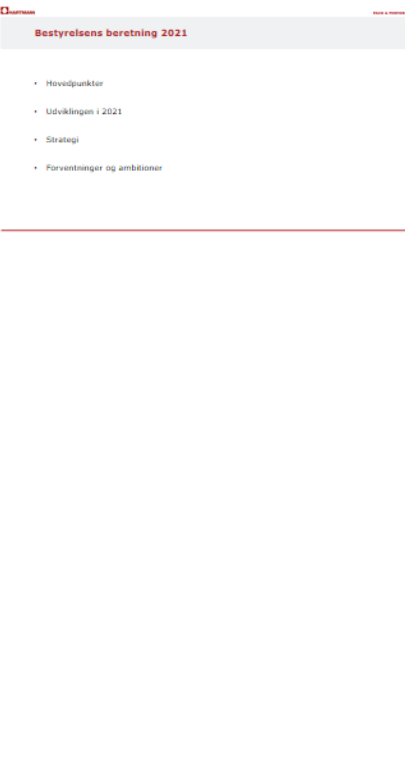




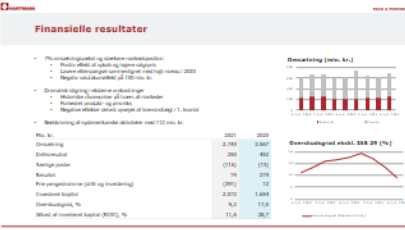
Taler	Punkt på dagsorden	Slide	Tekst
Formand Jan Klarskov Henriksen	Velkommen og valg af dirigent		Kære aktionærer Velkommen til Hartmanns generalforsamling, som igen i år afvikles fuldstændig elektronisk her fra hovedkontoret efter gode erfaringer med formatet sidste år. Igen i år har vi naturligvis sikret, at alle aktionærer har mulighed for at gøre deres indflydelse gældende via brevstemme, fuldmagt og adgang til at stille spørgsmål undervejs. Dagens beretning vil i øvrigt være tilgængelig for alle på Hartmanns hjemmeside. Vi har i bestyrelsen udpeget advokat Shaina Jabbar som dirigent. Jeg vil nu give ordet til Shaina.
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 'Sendt' for at tilmelde dig generalforsamlingen Vilken og/hvil eller fra mødet vil være ca. 30 sekunder (afhængig af hastigheden på din internetforbindelse) <p>Spørgsmål</p> <ul style="list-style-type: none"> Klik på 'Spørgsmål', hvis du vil stille et spørgsmål Skiv dit spørgsmål i tekstfeltet nedenfor og tryk på 'Send' for at sende dit spørgsmål Disse spørgsmål er modtagne, når du kan se dit spørgsmål i ventelisteområdet – svarene vil blive sendt senere <p>Afstemning</p> <ul style="list-style-type: none"> En lignende med din afstemningsstemme vil blive vist – klik på 'Stemme' eller 'Stem' og vælg stemmefarve Disse stemmer er modtagne, når de bliver vist – hvis du vil ændre din stemme, skal du klikke på 'Ny stemme' <p>Hotline ved tekniske problemer</p> <ul style="list-style-type: none"> Ved tekniske spørgsmål kan du kontakte Computerteknikerhelp desk på telefon +45 45 45 00 07 	<ul style="list-style-type: none"> Gennemgang af teknik – webcast, spørgsmål, afstemning 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 forløbne regnskabsår Fremlæggelse af den reviderede årsrapport til godkendelse Fremlæggelse af og vedtagelse af 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: 74 mio. kr. (2020: 274 mio. kr.) Bestyrelsen anbefaler, at der ikke udbetales udbytte for 2021 (2020: 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 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> Hovedpunkter Udviklingen i 2021 Strategi Forventninger og ambitioner 	<p>Mange tak for det.</p> <p>Inden vi om et øjeblik vender blikket tilbage, vil jeg knytte nogle få ord til den nuværende situation, som får et ellers begivenhedsrigt og turbulent år som 2021 til at fremstå som en parentes i historien. I disse måneder, uger og dage er vi alle vidner til Ruslands uhyrlige invasion af Ukraine, som har medført ufattelige menneskelige lidelser og sendt rystelser gennem den internationale politik og økonomi.</p> <p>For vores vedkommende betød den russiske invasion, at vi meget tidligt standsede eksport af emballage og salg af maskiner og teknologi til Rusland. Derudover standsede vi alle planlagte investeringer i den nye russiske fabrik, som vi overtog i begyndelsen af 2021. Da krigshandlingerne i Ukraine og det nuværende politiske og økonomiske klima i Rusland forhindrer realiseringen af planen bag vores investering, besluttede vi dernæst at iværksætte en salgsproces for fabrikken for at forlade Rusland. Vi afsøger på nuværende tidspunkt markedet for potentielle købere og har valgt at opretholde driften i overgangsperioden for at beskytte vores 300 medarbejdere og reducere risikoen for en nationalisering af fabrikken.</p> <p>Med de ord vil jeg sætte fokus på 2021 og indlede beretningen med et ganske kort overblik over hovedpunkterne for året. Torben vil derefter uddybe udviklingen og kommentere vores forventninger til fremtiden.</p>

<p>Formand Jan Klarskov Henriksen</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>Hovedpunkter</p> <p>omsætning 2.744 mio. kr.</p> <ul style="list-style-type: none"> Udvidet platform og markedsandel i kvartaler år 7% vækst drøvet af tilføje af nye aktiver Lavere efterspørgsel og tilbagevenden til sæson Valutakurseffekt på -100 mio. kr. <p>EBITDA 250 mio. kr.</p> <ul style="list-style-type: none"> Højt uædt stigninger i råvarer Lavere kapacitetsudnyttelse af udvidet platform COVID-19 påvirkede driften Forøget produkt- og prisenis <p>Earnings before taxes 542 mio. kr.</p> <ul style="list-style-type: none"> Udviklet i Europa og USA i 2021 Kapacitet tilføjet i Europa og USA primo 2022 Drivestring i Global-Liter 	<p>Vi udvidede vores forretning og Hartmanns markedsandel trods de udfordrende forhold i 2021. Efter en stærk start på året med høj kapacitetsudnyttelse i 1. kvartal måtte vi konstatere, at den positive udvikling ikke varede ved. Den ekstraordinært stærke efterspørgsel, som vi oplevede under COVID-19 i 2020, blev erstattet af en efterspørgsel, der var lavere end normalt i lavsæsonen. Samtidig levede salget i højsæsonen op til jul ikke op til vores forventninger. Selvom vi var ramt af sløv efterspørgsel og en negativ valutakurseffekt på 100 mio. kr., skabte vi stadig 7% vækst.</p> <p>Hartmanns lønsomhed var under pres i de turbulente markeder, som var påvirket af historiske stigninger i priserne på genbrugspapir og energi samt stigende inflation. Kombinationen af svag efterspørgsel og historiske råvareprisstigninger påvirkede indtjeningen. Samtidig ramte COVID-19 driften, og i Nordamerika stødte vi på udfordringer med at bemane produktionslinjerne. Vi fortsatte og forstærkede indsatsen for at løfte produktionseffektiviteten – men vi var også nødt til at åbne dialog med kunderne om at løfte vores salgspriser. Indsatsen bidrog – sammen med en licensindtægt i 1. kvartal – til at afbøde effekterne af de negative markedsforhold, så vi var i stand til at sikre en overskudsgrad på 9,2%.</p> <p>Trods udsvingene i efterspørgsel og råvarepriser i 2021 er vores syn på markedet uændret på længere sigt, og vi ser fortsat vækstpotentiale for støbepapemballager til æg. Konverteringen fra oliebaseeret plasticemballage til bæredygtig støbepapemballage har taget fart og forventes at fortsætte. Vi har allerede foretaget betydelige investeringer i kapacitetsudvidelse for at imødekomme den langsigtede stigning i efterspørgslen, og vi fortsatte ad den vej i 2021.</p> <p>Med dette korte oprids af hovedpunkterne for 2021 vil jeg give ordet til Torben, som vil tage et spadestik dybere og ligeledes sætte ord på vores forventninger til 2022.</p>
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>Markedsudsving og COVID-19</p> <p>Udvikling i efterspørgsel</p> <ul style="list-style-type: none"> Lavere efterspørgsel efter udvidelse af produktionslinjerne Tilbagevenden til sæson på et lavere niveau Revs-tilbagevenden i kapacitetsudnyttelse i Nordamerika <p>COVID-19-effekter</p> <ul style="list-style-type: none"> Reduktion af markedsdelen, sælvere og kunder Overvågning af udvikling i markedsdelen Åbning af leveranser, drift og distribution <p>Højere råvarepriser</p> <ul style="list-style-type: none"> Højt uædt prisstigninger Økonomiske spændinger mellem forhandler og sælger Driften oprettholdt i 2021 trods udfordringer <p>Makrokonstellation i Sydamerika</p> <ul style="list-style-type: none"> Konstant økonomisk vækst Lavere efterspørgsel efter ægemballage Højere inflation og vækst 	<p>Tak for det, Jan.</p> <p>Jeg vil indlede med enkelte kommentarer om de usædvanlige markedsudsving og effekterne af COVID-19, der påvirkede vores forretning i 2021.</p>

			<p>Den svingende efterspørgsel satte sit præg på hele 2021. Efter en stærk start på året så vi en nedgang i efterspørgslen efter æg i supermarkederne i kølvandet på udfasning af COVID-19-restriktioner og genåbning af restauranter, kantiner og andre muligheder for, at folk igen kunne forlade hjemmekontorerne. Derudover måtte vi sande, at den traditionelle lavsæson i 2. og 3. kvartal vendte tilbage efter at have været afløst af konstant højsæson i 2020. Endelig besluttede supermarkederne at holde igen med deres sædvanlige tilbudskampagner i lavsæsonen, hvor æg normalt bruges til at drive trafik i butikkerne. Efter en længere periode med et ekstraordinært højt salg af æg og mangel på emballage har det ganske enkelt taget tid at genetablere indkøbernes tillid til leverandørerne.</p> <p>Vi var i al væsentlighed i stand til at opretholde driften på vores fabrikker, selvom COVID-19 medførte udfordringer, lav sigtbarhed og en markant forhøjet driftsrisiko. Vores nordamerikanske forretning stødte på udfordringer med at sikre tilstrækkelig og kvalificeret bemanning af produktionslinjerne som følge af COVID-19, og det lagde pres på produktionseffektiviteten i årets løb. Vi har løbende overvåget udviklingen i hvert af vores markeder og er fortsat med at beskytte vores medarbejdere på fabrikkerne såvel som vores samarbejdspartnere og kunder. Samtidig har vores teams været i stand til at sikre de fornødne leverancer til fabrikkerne for at opretholde driften og sikre forsyninger til vores kunder.</p> <p>Som Jan nævnte lidt tidligere, oplevede vi en markant stigning i omkostningerne på tværs af vores markeder i takt med, at priserne på vores to vigtigste råvarer eksploderede. I nogle markeder steg prisen på returpapir med over 60%, mens naturgasprisen blev mere end syvdoblet fra udgangen af 2020 til udgangen af 2021. Stigningen i returpapirprisen var faktisk den væsentligste enkeltstående årsag til de højere produktionsomkostninger. Udviklingen var drevet af stigende efterspørgsel på returpapir og pap til fremstilling af emballage efter vækst i onlinehandelen under COVID-19, der samtidig medførte forstyrrelser af værdikæderne i nogle markeder. Samtidig blev vores økonomiske resultater påvirket af udviklingen i energimarkederne og de historisk voldsomme stigninger i priserne på naturgas og elektricitet, som samlet set løftede vores energiomkostninger med intet mindre end 45% i 2021.</p>
--	--	--	--

			<p>Vores sydamerikanske aktiviteter stod også over for nogle ganske betragtelige udfordringer, da markederne i både Argentina og Brasilien led under betydelig makroøkonomisk usikkerhed. Lavere økonomisk vækst og en nedgang i købekraften og efterspørgslen efter detailemballage fik følgeskab af stigende inflation, devaluering af valutaerne og politisk usikkerhed op til de kommende valg. Jeg vender tilbage til de regnskabsmæssige konsekvenser af udviklingen lidt senere.</p>
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>		<p>Lad os kaste et blik på udviklingen i 2021, der som sagt var væsentligt påvirket af markedsudsvingene. Aktivitetsniveauet var lavere end normalt i vores markeder, og de dramatiske råvareprisstigninger påvirkede lønsomheden. Vi skabte vækst drevet af opkøb og udvidelse af vores produktionsplatform, men kapacitetsudnyttelsen faldt i 2021. Vi afbødede effekten af den lave efterspørgsel og de højere omkostninger ved at løfte salgsprisen, men det var ikke tilstrækkeligt til at opveje de eksterne effekter.</p> <p>Vores amerikanske aktiviteter løftede omsætningen en smule ved at forbedre produkt- og prismikset. Indsatsen for at styrke salget opvejede et mindre fald i volumen sammenlignet med det meget travle 2020, der var påvirket af COVID-19. Efter en stærk start på året faldt efterspørgslen og volumen efter en delvis genåbning af samfundet i Nordamerika i særdeleshed. Lav udnyttelse af den udvidede produktionskapacitet og udfordringer med at bemane linjerne under COVID-19 kombineret med dramatiske råvareprisstigninger havde en betydelig negativ effekt på vores indtjening i Americas-segmentet. Omkostningerne til returpapir steg med intet mindre end 72% i 2021, og vi måtte betale 23% mere for energien. Derudover havde den negative makroøkonomiske udvikling i Sydamerika en negativ påvirkning på resultaterne i segmentet, der sikrede en overskudsgrad på 3,7%.</p> <p>Vores Eurasia-segment skabte vækst i 2021 som følge af tilføjelsen af nye fabrikker, højere salgspriser og et forbedret produktmiks. Fremgangen var også drevet af en licensindtægt på 78 mio. kr. i forlængelse af et forlig i en patentsag vedrørende vores imagic-produkter i 1. kvartal. Uden licensindtægten skabte segmentet stadig en vækst i niveauet 4% i 2021. Højere priser på returpapir og energikrisen i Europa havde en markant påvirkning på lønsomheden. Omkostningerne til returpapir steg med 51%, og energiomkostningerne tog et spring på 58%. Vi afbødede disse effekter ved at løfte</p>

			<p>salgsprisen, men sammenlignet med det ekstraordinære niveau i 2020 faldt overskudsgraden betydeligt til 13,7% inklusiv den omtalte licensindtægt.</p>																								
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>	 <p>Finansielle resultater</p> <p>2021 2020</p> <table border="1"> <tr> <td>Omsætning</td> <td>2.746</td> <td>2.640</td> </tr> <tr> <td>Driftsresultat</td> <td>280</td> <td>662</td> </tr> <tr> <td>Resultat inden skat</td> <td>(174)</td> <td>(17)</td> </tr> <tr> <td>Resultat</td> <td>24</td> <td>290</td> </tr> <tr> <td>Per personarbejder (EØF og fremstilling)</td> <td>(202)</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>Investeret kapital</td> <td>2.972</td> <td>3.000</td> </tr> <tr> <td>Overskudsgrad, %</td> <td>9,2</td> <td>22,8</td> </tr> <tr> <td>Åbnet af investeret kapital (EØF), %</td> <td>13,8</td> <td>26,7</td> </tr> </table> <p>Overskudsgrad eksklusiv EØF, 2021 (%)</p> <p>Overskudsgrad eksklusiv EØF, 2020 (%)</p>	Omsætning	2.746	2.640	Driftsresultat	280	662	Resultat inden skat	(174)	(17)	Resultat	24	290	Per personarbejder (EØF og fremstilling)	(202)	13	Investeret kapital	2.972	3.000	Overskudsgrad, %	9,2	22,8	Åbnet af investeret kapital (EØF), %	13,8	26,7	<p>Samlet set levede resultaterne for 2021 op til de seneste forventninger, som vi offentliggjorde i oktober i kølvandet på de kraftigt stigende råvarepriser.</p> <p>Til trods for de udfordrende markedsforhold og en negativ valutakurseffekt på 100 mio. kr. løftede vi den samlede omsætning med 7% til godt 2,7 mia. kr. i 2021. Fremgangen var positivt påvirket af tilføjelsen af vores nye fabrikker og den førømtalte licensindtægt.</p> <p>Vi måtte til gengæld se indtjeningen og lønsomheden tage et betydeligt dyk sammenlignet med de ekstraordinære niveauer i 2020. Overskudsgraden faldt til 9,2% i forlængelse af de eksplosive stigninger i råvarepriser og den lavere produktionseffektivitet efter faldet i efterspørgslen.</p> <p>Vi stod som tidligere nævnt over for makroøkonomisk usikkerhed i de sydamerikanske markeder i 2021. Usikkerheden medførte en betydelig nedgang i den økonomiske vækst, købekraften og efterspørgslen efter detailemballage. I begge vores sydamerikanske markeder blev disse negative effekter forstærket af stigende inflation og negativ valutakursudvikling samt en betydelig portion politisk usikkerhed som forløber for de kommende valg. Den negative udvikling i Brasilien er en følge af en generel nedgang i den økonomiske vækst de seneste år, mens usikkerheden har været stigende i Argentina i takt med politikernes manglende evne til at skabe en sund økonomi og efterleve landets aftaler med IMF. Som følge af den makroøkonomiske usikkerhed og de afledte effekter på de regionale markeder for ægemballage har vi gennemført nedskrivningstests, der har medført højere diskonteringsfaktorer og en samlet nedskrivning på 112 mio. kr. af vores langfristede aktiver i Sydamerika. Nedskrivningen udgør langt størstedelen af de særlige poster på 116 mio. kr. i 2021.</p> <p>I 2021 var vores resultat 74 mio. kr., og de frie pengestrømme var negative med 291 mio. kr. efter udvidelse af produktionskapaciteten og købet af den russiske fabrik. Afkastet af den investerede kapital faldt til 11,6%</p>
Omsætning	2.746	2.640																									
Driftsresultat	280	662																									
Resultat inden skat	(174)	(17)																									
Resultat	24	290																									
Per personarbejder (EØF og fremstilling)	(202)	13																									
Investeret kapital	2.972	3.000																									
Overskudsgrad, %	9,2	22,8																									
Åbnet af investeret kapital (EØF), %	13,8	26,7																									

Adm. direktør
Torben
Rosenkrantz-
Theil

Punkt I: Beretning



Vi har foretaget ganske betragtelige investeringer for at imødekomme den underliggende vækst i efterspørgslen på tværs af vores markeder, når den nuværende volatilitet har lagt sig. Vi har ikke truffet investeringsbeslutninger med afsæt i den efterspørgsel, der er fulgt i kølvandet på COVID-19. Vi fokuserer på den underliggende udvikling i efterspørgslen. Selvom der i øjeblikket er tale om store udsving, ser vi 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 vores emballage. Samtidig vil urbaniseringen drive detailhandelen frem og medføre et fortsat skift fra salg af æg i åbne markeder til salg i detailemballage gennem supermarkeder. Med en forventet befolkning på 10 milliarder mennesker i 2050 ser vi efterspørgslen efter vores produkter stige støt årtier fremover.

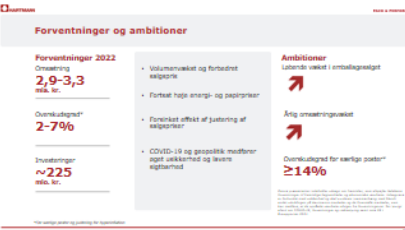
Dernæst reagerer forbrugere og beslutningstagere imod brugen af engangsemballage i plastic, og det driver konverteringen til støbepapemballage, som er et bedre og velafprøvet alternativ til plastic. Supermarkeds kæderne omfavner ændringerne, og flere store kæder har besluttet at forbyde eller reducere brugen af engangsplastic markant. Udviklingen ventes understøttet af lovgivningsmæssige ændringer, som forventes at træde i kraft i de kommende år.



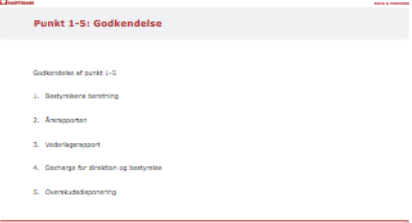
Endelig fokuserer forbrugerne i stigende grad på sundhed, ernæring, lokal produktion, genbrug og dyrevelfærd. Derfor forventer vi at se højere ægforbrug og et mere varieret udbud af æg. Det betyder, at supermarkedshylderne med æg bliver stadig mere komplekse, og vores kunder efterspørger allerede emballage,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



For at nyde godt af disse overordnede tendenser trækker vi på vores fire afgørende styrker:



- 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 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>Strategi - fokus</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Kapacitet</th> <th>Effektivisering</th> <th>Markedsføring</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> • Øget kapacitet • Styrket tilstedeværelse i eksisterende markeder • Udforke nye markeder </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • Forsat omkostningsfokus • Automatisering • Forbedrede processer og metoder </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • Fokus på ekspertise og produktion • Fremtids miljøvenlig profil </td> </tr> <tr> <td> <p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Ny kapacitet i Europa og USA Integration af nye fabrikker Udnyttelse af breviders mark </td> <td> <p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Investering i automatisering Implementering af teknologi Optimering af energi- og vandforbrug </td> <td> <p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Nye produktlinjer Forbrugsundersøgelser Internettet marketing </td> </tr> </tbody> </table>	Kapacitet	Effektivisering	Markedsføring	<ul style="list-style-type: none"> • Øget kapacitet • Styrket tilstedeværelse i eksisterende markeder • Udforke nye markeder 	<ul style="list-style-type: none"> • Forsat omkostningsfokus • Automatisering • Forbedrede processer og metoder 	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus på ekspertise og produktion • Fremtids miljøvenlig profil 	<p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Ny kapacitet i Europa og USA Integration af nye fabrikker Udnyttelse af breviders mark 	<p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Investering i automatisering Implementering af teknologi Optimering af energi- og vandforbrug 	<p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Nye produktlinjer Forbrugsundersøgelser Internettet marketing 	<p>Vi fastholdt vores fokus på de tre områder kapacitet, effektivisering og markedsføring i 2021. Vores strategi er således uændret og fokuserer på at øge volumen og opretholde en høj kapacitetsudnyttelse. Samtidig vil vi forbedre effektiviteten gennem automatisering, procesoptimering og fortsat teknologisk udvikling på vores fabrikker. Endelig vil vi overveje attraktive muligheder for at udvide i både eksisterende og nye markeder.</p> <p>Lad mig knytte nogle få kommentarer til nogle af de tiltag, vi har gjort inden for hvert af de tre fokusområder i 2021:</p> <ul style="list-style-type: none"> • For det første har vi investeret i at udvide vores platform med tilføjelse af kapacitet i Europa og USA. Vi tilførte ny kapacitet i 2021 og installerede yderligere kapacitet, der er taget i brug primo 2022. Derudover købte vi den tidligere omtalte fabrik i Rusland i begyndelsen af 2021 og arbejdede på at integrere og sikre en højere kapacitetsudnyttelse på de nye fabrikker i Indien og Brasilien. • For det andet investerede vi i automatisering og implementering af ny teknologi for at sikre god drift og reducere omkostningerne på vores fabrikker. Vi arbejder med disse tiltag for at forbedre effektiviteten og reducere råvareforbruget per produceret enhed.
Kapacitet	Effektivisering	Markedsføring										
<ul style="list-style-type: none"> • Øget kapacitet • Styrket tilstedeværelse i eksisterende markeder • Udforke nye markeder 	<ul style="list-style-type: none"> • Forsat omkostningsfokus • Automatisering • Forbedrede processer og metoder 	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus på ekspertise og produktion • Fremtids miljøvenlig profil 										
<p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Ny kapacitet i Europa og USA Integration af nye fabrikker Udnyttelse af breviders mark 	<p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Investering i automatisering Implementering af teknologi Optimering af energi- og vandforbrug 	<p>Tiltag</p> <ul style="list-style-type: none"> Nye produktlinjer Forbrugsundersøgelser Internettet marketing 										






			<ul style="list-style-type: none"> • Endelig har vi lanceret nye produkter i flere markeder – herunder også en opdateret udgave af vores Plus Pack-produkt i Europa. Den nye model 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 udbygge vores viden om forbrugeradfærd gennem markedsundersøgelser, så vi kan tilbyde kunderne relevante data og indsigt i forbrugertendenser og -bekymringer. Endelig har vi fortsat fokus på at understøtte vores kunders indsats for at konvertere fra plasticemballage til bæredygtige støbeprodukter.
<p>Adm. direktør Torben Rosenkrantz- Theil</p>	<p>Punkt I: Beretning</p>		<p>Situationen i vores markeder er fortsat usædvanligt volatil, og forventningerne til 2022 er præget af stor usikkerhed som følge af følgevirkninger af COVID-19 og den russiske invasion af Ukraine samt den makroøkonomiske usikkerhed i Sydamerika. Derfor har vi også udvidet de intervaller, der sædvanligvis indrammer forventningerne til omsætningen og overskudsgraden, så vi kan dele vores syn på 2022 og fastholde en vis fleksibilitet.</p> <p>I 2022 forventer vi at løfte omsætningen til 2,9-3,3 mia. kr. som følge af volumenvækst og en højere gennemsnitlig salgspris.</p> <p>Samtidig forventer vi at sikre en overskudsgrad på 2-7% før justering for hyperinflation og særlige poster. Indtjeningen vil være væsentligt påvirket af de fortsat høje råvarepriser, der øger omkostningerne. Vi tager alle nødvendige skridt for at afbøde de negative effekter ved at justere salgsprisen og forbedre vores produkt- og prismiks.</p> <p>Vi vil investere i niveauet 225 mio. kr. i 2022 efter at have investeret ganske betragtelige beløb i de senere år for at etablere en platform, der godt kan understøtte vores vækstambitioner for 2022.</p> <p>Vi har 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>



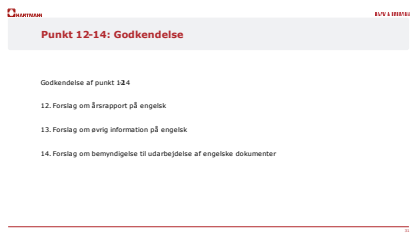

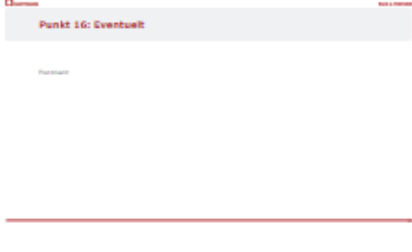
			<p>Realiseringen af vores forventninger og ambitioner afhænger naturligvis af påvirkningen fra blandt andet COVID-19, den geopolitiske udvikling og udviklingen i råvarepriser og valutakurser. Derudover skal det nævnes, at den russiske forretning kan blive genstand for en nedskrivning, der vil blive opgjort senere og bogført som særlige poster.</p> <p>Jeg vil nu give ordet til dirigenten.</p>
Dirigent Shaina Jabbar	Punkt 3-4: Vederlagsrapport og decharge		<ul style="list-style-type: none"> • Takker for gennemgangen. • Kort præsentation af forslaget med udgangspunkt i de bagvedliggende regler. • Præsenterer forslag om decharge.
Dirigent Shaina Jabbar	Debat		<ul style="list-style-type: none"> • Adgang til spørgsmål og kommentarer.
Dirigent Shaina Jabbar	Punkt 1-5: Godkendelse		<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 resultatansvar godkendt <ul style="list-style-type: none"> • Bemærker at punkterne 6-8 behandles under ét. • 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>Inden vi om et øjeblik vender os mod punkt 6 på dagsordenen og vælger medlemmer til bestyrelsen, vil jeg kort opridse status for bestyrelsens sammensætning og samarbejde. I 2021 gennemførte vi en evaluering af bestyrelsen og samarbejdet med direktionen med bistand fra en ekstern konsulent. Vi tog udgangspunkt i et spørgeskema og deltog i individuelle samtaler, hvorefter vi gennemgik resultaterne grundigt. I forlængelse af evalueringen drøftede vi forbedringsmuligheder i samarbejdet og bestyrelsens kompetencer, indsats og sammensætning. Vi drøftede også samarbejdet med direktionen og udvalgsstrukturen i Hartmann. Evalueringen gav ikke anledning til ændringer i bestyrelsens sammensætning eller arbejde i øvrigt. Vi har i adskillige år nydt et godt samarbejde i bestyrelsen og med direktionen.</p> <p>Derfor vil jeg også gerne benytte lejligheden til at takke vores to afgående bestyrelsesmedlemmer Steen Parsholt og Marianne Schelde for deres indsats og samarbejde. Steen indtrådte første gang i 2013 og har siden da spillet en stor rolle som næstformand for bestyrelsen, formand for revisionsudvalget og medlem af nominerings- og vederlagsudvalget. Marianne indtrådte i 2019 og har bragt sine kompetencer inden for finans og regnskab i spil som medlem af revisionsudvalget. Vi skylder dem en stor tak for indsatsen – og jeg vil gerne ønske jer begge alt det bedste fremover på hele Hartmanns vegne.</p> <p>Bestyrelsen har foreslået genvalg af Jan Madsen og jeg selv.</p> <p>Derudover har vi foreslået nyvalg af Michael Strange Midskov og Pernille Fabricius.</p>
<p>Formand Jan Klarskov Henriksen</p>	<p>Punkt 6: Valg af medlemmer til bestyrelsen</p>		<p>Vi er overbeviste om, at Michael og Pernille kan bidrage med erfaring og kompetencer, som vil styrke bestyrelsen og Hartmanns ledelse.</p> <p>Michaels ledelsesmæssige og kommercielle erfaring kombineret med indsigten i dynamikken i den internationale fødevarerindustri og æggebranchen vil være et væsentligt aktiv. Da Michael er administrerende direktør i Sanovo Technology, der er et datterselskab i Thornico-koncernen, vil han ikke være et uafhængigt bestyrelsesmedlem efter anbefalingerne for god selskabsledelse.</p>

			<p>Pernille vil være en stærk tilføjelse med hendes omfattende ledelseserfaring samt erfaring fra revisionsudvalg i andre børsnoterede virksomheder og på det finansielle område. Pernille vil være uafhængig, ligesom Jan Madsen og jeg selv.</p> <p>Endelig vil også benytte lejligheden til at ønske Palle Skade Andersen og Klaus Bysted Jensen tillykke med, at de for nylig blev valgt som medarbejderrepræsentanter i bestyrelsen i perioden frem til 2026.</p> <p>Fremsættelsen af de formelle forslag om genvalg og nyvalg af bestyrelsesmedlemmer vil jeg overlade til dirigenten.</p>
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 6: Valg af medlemmer til bestyrelsen</p>	 <p>The screenshot shows a document with the heading 'Punkt 6: Valg af medlemmer til bestyrelsen'. It lists two groups of candidates: 'Bestyrelsen foreslår genvalg af:' (Jan Klarskov Henriksen, Jan Madsen) and 'Marianne Schelde og Steen Parsholt ønsker ikke genvalg'. It also lists 'Bestyrelsen foreslår valg af:' (Michael Strange Midskov, Pernille Fabricius) and 'Palle Skade Andersen og Klaus Bysted Jensen er valgt af medarbejderne for 2026-2028'.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Det fremgår af vedtægternes § 13, at der til selskabets bestyrelse af generalforsamlingen vælges mindst 3 og højest 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 og Jan Madsen. • Marianne Schelde og Steen Parsholt ønsker ikke genvalg. • Præsenterer forslag om nyvalg af Michael Strange Midskov og Pernille Fabricius. • Palle Skade Andersen og Klaus Bysted Jensen er valgt af medarbejderne til 2026.
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 7: Godkendelse af vederlag for 2022</p>	 <p>The screenshot shows a document with the heading 'Punkt 7: Godkendelse af vederlag for 2022'. It lists several points regarding the proposed fees for board members for 2022, including 'Antallet af medlemmer i bestyrelsen', 'Vederslag for medlemmer i bestyrelsen', and 'Vederslag for medarbejderrepræsentanter i bestyrelsen'.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget.

<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 8: Valg af revisor</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Præsenterer 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 6-8: Godkendelse</p>		<p>Godkendelse: 6) Valg af medlemmer til bestyrelsen 7) Vederlag for 2022 8) Valg af revisor</p>
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 9: Bemyndigelse til køb af egne aktier</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget. • Godkendelse. • Bemærker at punkterne 10-11 behandles under ét.
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 10: Forslag om tilpasning af vederlagspolitik</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget.

<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 11: Forslag om tilføjelse af dagsordenspunkt</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 10-11: Godkendelse</p>		<p>Godkendelse: 10) Tilpasning af vederlagspolitik 11) Tilføjelse af dagsordenspunkt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bemærker at punkterne 12-14 behandles under ét.
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 12: Forslag om årsrapport på engelsk</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget.
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 13: Forslag om øvrig information på engelsk</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget.

<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 14: Forslag om bemyndigelse til udarbejdelse af engelske dokumenter</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 12-14: Godkendelse</p>		<p>Godkendelse:</p> <ul style="list-style-type: none"> 12) Årsrapport på engelsk 13) Øvrig information på engelsk 14) Udarbejdelse af engelske dokumenter
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 15: Bemyndigelse af dirigenten</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgår forslaget. • Godkendelse.
<p>Dirigent Shaina Jabbar</p>	<p>Punkt 16: 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>Tak for det.</p> <p>Afslutningsvis vil jeg gerne takke aktionærerne for interessen i Hartmann og Shaina Jabbar for mødeledelsen på dagens generalforsamling.</p> <p>Tak for i dag.</p>
---	-------------------	--	---