

Referat af ordinær generalforsamling i Bang & Olufsen a/s

År 2015, den 10. september kl. 14.00, afholdtes på Struer Statsgymnasium, Jyllandsgade 2, 7600 Struer, ordinær generalforsamling i Bang & Olufsen a/s, CVR nr. 41 25 79 11, med følgende dagsorden:

Dagsorden

1. Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne år.
2. Fremlæggelse og godkendelse af selskabets reviderede årsrapport for regnskabsåret 2014/15, herunder beslutning om decharge for direktion og bestyrelse.
3. Beslutning om anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport.
 - 3.1 Bestyrelsen foreslår, at der ikke udbetales udbytte.
4. Forslag fra bestyrelsen.

Bestyrelsen foreslår følgende:

- 4.1 At det foreslåede vederlag til bestyrelsen for det nuværende regnskabsår godkendes. Det foreslåede vederlag, som er uændret siden seneste regnskabsår, er som følger:
 - (i) Det årlige basisvederlag til medlemmer af bestyrelsen fastsættes uændret til kr. 275.000 pr. medlem for bestyrelsesmedlemmer valgt af henholdsvis generalforsamlingen eller medarbejderne, dog således at formanden og næstformanden modtager henholdsvis 3 gange basisvederlag og 2 gange basisvederlag.
 - (ii) Vederlag til medlemmer af bestyrelsen, der er udpeget som medlemmer af selskabets revisionsudvalg, udgør kr. 50.000 pr. medlem, dog således at formanden for revisionsudvalget modtager 2 gange dette vederlag.
 - (iii) Vederlag til medlemmer af bestyrelsen, der er udpeget som medlemmer af selskabets vederlagsudvalg eller nomineringsudvalg, udgør kr. 50.000 pr. medlem.

Der henvises til side 62 i selskabets årsrapport (note 2.2).
- 4.2 At bestyrelsen meddeles bemyndigelse i tiden indtil den 30. september 2016 til at lade selskabet erhverve egne aktier op til en pålydende værdi på indtil 10% af selskabets aktiekapital, forudsat at prisen ikke afviger med mere end 10% fra den på købstidspunktet senest noterede børskurs på NASDAQ Copenhagen.
- 4.3 At selskabets "Generelle retningslinjer for incitamentsafløbning" ændres, således at medlemmer af direktionen efter bestyrelsens skøn kan tilbydes at deltage i yderligere "Matching Shares Programmer". Den fuldstændige tekst for de reviderede "Generelle retningslinjer for incitamentsafløbning" fremgår af Bilag 1.

5. Valg af medlemmer til bestyrelsen.

I henhold til vedtægternes § 8, stk. 2, er de generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer på valg hvert år på den ordinære generalforsamling.

Bestyrelsen foreslår genvalg af Ole Andersen, Jesper Jarlbæk, Jim Hagemann Snabe, Majken Schultz, Albert Bensoussan og Mads Nipper.

Sammensætningen af bestyrelsen afspejler den kompetence og erfaring, som kræves for at lede et børsnoteret selskab. Selskabet tilstræber, at bestyrelsen er sammensat af personer, som besidder de faglige kompetencer og den internationale erfaring, som kræves for at bestride hvervet som bestyrelsesmedlem.

For oplysninger om de eksisterende bestyrelsesmedlemmers kvalifikationer, herunder ledelseshverv i andre virksomheder, henvises der til side 34-35 i selskabets årsrapport. Alle eksisterende bestyrelsesmedlemmer anses for at være uafhængige i henhold til de gældende anbefalinger om god selskabsledelse.

6. Valg af revisorer.

Bestyrelsen foreslår genvalg af Ernst & Young P/S som revisor for selskabet.

7. Eventuelt.

Bestyrelsesformand Ole Andersen bød de fremmødte velkommen til Bang & Olufsens årlige ordinære generalforsamling.

Formanden oplyste herefter, at bestyrelsen igen i år havde udpeget advokat Kåre Stolt til at lede generalforsamlingen som dirigent.

Dirigenten takkede for valget og konstaterede, at formalia vedrørende generalforsamlingens indvarsling og beslutningsdygtighed med hensyn til de emner, der var på dagsordenen, var opfyldt. Generalforsamlingen blev indkaldt den 18. august 2015 ved meddelelse til NASDAQ OMX, ved offentliggørelse på selskabets hjemmeside samme dato og ved offentliggørelse af en annonce i henholdsvis Dagbladet Holstebro-Struer og Jyllands-Posten den 19. august 2015. Endelig blev der med almindelig post den 18. august 2015 sendt indkaldelse til alle i ejerbogen noterede aktionærer, som havde fremsat anmodning herom.

Dirigenten forespurgte, om der var nogen, der havde indvendinger imod den lovlige indvarsling af generalforsamlingen, hvilket ikke var tilfældet.

Dirigenten erklærede herefter generalforsamlingen for lovligt indvarslet og beslutningsdygtig med hensyn til de emner, der var på dagsordenen.

Dirigenten oplyste, at der var 189 deltagere tilstede på generalforsamlingen. Endvidere var der afgivet fuldmagter til bestyrelsen for 0,01 % af de repræsenterede stemmer, svarende til 2.662 stemmer, samt instruktionsfuldmagter og brevstemmer for 25,89 % af de repræsenterede stemmer, svarende til 4.871.625 stemmer. Samlet var der 43,58 % af selskabets kapital og stemmer, som var repræsenteret på generalforsamlingen, svarende til i alt 18.814.179 stemmer.

Dirigenten gennemgik herefter dagsordenen og foreslog, at punkterne 1, 2 og 3 blev behandlet under ét af hensyn til, at selskabets årsrapport også indeholdt en beslutning om disposition af årets resultat. Dette forslag blev tiltrådt af generalforsamlingen.

Dirigenten oplyste i øvrigt, at selskabets administrerende direktør, Tue Mantoni, efter afslutningen af generalforsamlingen ville holde et lille indlæg, hvor han ville fortælle om udvalgte strategiske fokusområder for Bang & Olufsen.

Dirigenten overgav herefter ordet til formand Ole Andersen med henblik på aflæggelse af bestyrelsens beretning.

Ad dagsordenspunkt 1, 2 og 3

Bestyrelsens beretning v/formand Ole Andersen:

"Finansåret 2014/15 har været et udfordrende år for Bang & Olufsen.

I løbet af året har selskabet lanceret en lang række nye og innovative produkter i såvel Bang & Olufsen-segmentet som i B&O PLAY segmentet, og vi har arbejdet videre med at sikre selskabets udvikling gennem lancering af en fremtidssikret digital teknologi.

Første halvdel af året var kraftigt påvirket af lanceringsudfordringer på selskabets nye og innovative fjernsyn, BeoVision Avant, og ikke mindst en 23% nedgang i salget i automotive-segmentet i første kvartal, som ellers hidtil havde vist en stabil positiv vækst. Selvom lanceringsvanskelighederne blev løst efter en meget ihærdig indsats af selskabets medarbejdere, så var det bestyrelsens opfattelse, at udfordringerne og konsekvenserne af lanceringsvanskelighederne i høj grad var et udtryk for selskabets kompleksitet og ikke mindst et udtryk for selskabets manglende skala. Derfor iværksatte bestyrelsen og direktionen en gennemgang af selskabets strategiske og strukturelle muligheder. Resultatet af denne gennemgang vil jeg vende tilbage til om lidt.

I den anden halvdel af finansåret blev selskabets drift stabiliseret betydeligt. Både Bang & Olufsen og B&O PLAY segmenterne viste vækst, og selskabet skabte positive pengestrømme. Dog var selskabets indtjening fortsat utilfredsstillende.

I forlængelse af den gennemgang, der blev iværksat i december 2014, tog selskabet nogle afgørende skridt i foråret 2015, for på sigt at kunne reducere kompleksiteten og ikke mindst stabilisere selskabets fremtidige indtjening. I marts 2015 annoncerede vi en tilpasning af organisationen, som vil spare virksomheden for ca. 100 millioner kroner om året fremadrettet. Desuden blev det besluttet at frasælge aktiver, som ikke var en del af selskabets kerneforretning - eksempelvis selskabets 33% ejerandel i Medicom.

I april meddelte vi, at vi havde indgået en aftale med HARMAN International Industries om en fremtidig licensaftale inden for Automotive-industrien, samt at selskabet havde solgt sine aktiver relateret til Automotive-segmentet.

Samarbejdet mellem Bang & Olufsen og HARMAN gør det muligt at forene de to selskabers respektive styrker og særlige kompetencer. Desuden så vil vi fortsætte med at producere visse komponenter til HARMAN.

Bang & Olufsen bidrager til samarbejdet med sine unikke brands; Bang & Olufsen PLAY, sine unikke kompetencer inden for akustik og ikke mindst kompetencerne inden for design.

HARMAN har særligt stærke kompetencer inden for teknologi, hvor selskabet er markedsledende inden for bl.a. navigation og "infotainment" systemer i biler. HARMAN har med deres store salgskraft global salgs- og distributionskraft, der kan medvirke til at øge eksponeringen af vores to brands.

Dertil kommer, at HARMAN har den finansielle styrke og de kompetencer, der er nødvendige for at kunne sikre, at Bang & Olufsen lydsystemer i biler også følger med den hastige teknologiuudvikling, som vi i øjeblikket ser i bilindustrien.

Selve aftalen indebærer et salg af aktiverne relateret til det tidligere Automotive-segment. For disse aktiver, samt de eksisterende aftaler med Audi, BMW, Mercedes og Aston Martin, har Bang & Olufsen modtaget en kontant betaling på 1,1 milliarder kroner.

Desuden vil selskabet fremadrettet modtage licensbetalinger, såfremt HARMAN indgår aftaler med nye bilproducenter, hvilke naturligvis både vi og HARMAN forventer, vil være tilfældet. Hvor stort et beløb, de fremtidige licensbetalinger, de vil udgøre, det er vanskeligt at forudsige, dog er det vores vurdering, at de fremtidige licensbetalinger, de vil udgøre et betydeligt beløb, som potentielt kan overstige den betaling på 1,1 milliarder kroner, som vi allerede har modtaget, og de vil dermed være med til at understøtte rentabiliteten i Bang & Olufsen i mange år frem i tiden

Med gennemførelse af Automotive transaktionen der har selskabet opnået en mulighed for at kunne fokusere på at styrke den del af forretningen, som er direkte relateret til forbruger segmentet. Dermed kan vi sikre, at de to brands Bang & Olufsen og B&O PLAY, de bliver endnu stærkere, end de er i forvejen.

Bang & Olufsen segmentet vil blive ved med at være kernen i selskabet. Primær fokus for Bang & Olufsen vil være at styrke brandet yderligere, samt at investere i innovative produkter og sikre en bedre og mere konsistent forbrugeroplevelse i B1- og shop-in-shop distributionen.

B&O PLAY forventes, at blive selskabets vigtigste vækstmotor for de kommende år. Væksten vil være drevet af både nye produktlanceringer og en betydelig udvidelse af distributionen. Udover at være en rentabel forretning for selskabet, så skal B&O PLAY også vedblive med at tiltrække nye og yngre kunder, som det allerede i de første 4 år af brandets levetid har bevist er muligt.

Licensforretningen, som Automotive aftalen udgår en meget vigtig del af, har to primære formål – dels skal den øge kendskabet til de 2 brands, og dels skal det styrke selskabets lønsomhed ved at sikre et stabilt fremtidigt cash flow, som kan understøtte langsigtede udvikling.

Med fokuseringen på forbruger segmentet, der har bestyrelsen besluttet, at Bang & Olufsen vil forsøge at finde en ny ejer til ICEpower. ICEpower er et sundt selskab med et stærkt brand og unikke kompetencer. Selskabet har gennem årene været en integreret del af Bang & Olufsen. Men efterhånden er det sådan, at det er under 10% af ICEpowers omsætning, der er relateret direkte til Bang & Olufsen. Derfor er det bestyrelsens vurdering, at ICEpower med fordel kan få en ny stærk ejer.

Både for Bang & Olufsen og for B&O PLAY vil der være nogle særlige strategiske fokusområder i de kommende tre år.

For Bang & Olufsen vil der være fokus på at sikre, at det høje niveau af produktinnovation og kvalitet fortsætter. Der vil blive sat yderligere fokus på segmentets kompetencer inden for software, innovation, design og akustik. Samtidig vil der fortsat være et behov for at reducere kompleksiteten yderligere og forbedre rentabiliteten i produktporteføljen – særligt i TV-produktporteføljen. Her bliver det helt centralt, at selskabet - i endnu højere grad end tidligere - arbejder sammen med teknologipartnere, så deres skala- og teknologifordele kan medvirke til, at Bang & Olufsen igen bliver et stabilt og rentabelt segment.

I Bang & Olufsen segmentet vil der samtidig være et stort fokus på at sikre en forbedret og mere konsistent brugeroplevelse på tværs af butiksnetworket. Ligeledes vil der fortsat være fokus på at tiltrække nye stærke partnere i de byer, hvor selskabet ikke allerede har en stærk partner.

I B&O PLAY produktporteføljen vil der være fokus på at styrke både audio- og hovedtelefonkategorierne med nye produkter. Da konkurrencen i B&O PLAY segmentet er meget hård, vil der være fokus på at supplere lanceringen af nye produkter med lanceringen af nye varianter og nye udgaver af eksisterende produkter, så kunderne hele tiden har nye og spændende varianter at vælge imellem.

Distributionen af B&O PLAY produkterne vil fortsat ske gennem egne butikker samt specialiserede distributører med kendskab til de lokale forhold, hvilket vil medvirke til at sikre, at distributionen bliver så omkostningseffektiv som muligt. Væksten i tredjepartsdistributionen forventes at være global, men der vil være særligt fokus på vækst i Nordamerika og i Kina.

De strategiske tiltag forventes at resultere i både vækst og en forbedret lønsomhed. Selskabets finansielle målsætning for den treårige strategiperiode er således:

- At vokse selskabets omsætning med ca. 10% i gennemsnit over perioden - med B&O PLAY som den primære vækstmotor.
- At opnå en overskudsgrad på 7% før særlige poster i løbet af perioden.
- At opnå positive frie pengestrømme i løbet af perioden.

Forbedringen i rentabiliteten vil i høj grad være drevet af tre faktorer:

- For det første så bliver det særligt afgørende, at vi får etableret teknologipartnerselskaber, som gør at TV forretningen igen kan blive rentabel. Selskabet skal også fremadrettet kunne levere en stærk Bang & Olufsen TV-løsning, men selskabet mangler den fornødne skala til at kunne gøre

det hele på egen hånd. Derfor må vi alliere os med en partner, som kan bidrage med både teknologisk viden og skala, således at Bang & Olufsen kan fokusere på kompetencerne inden for akustik og design.

- Den anden faktor er væksten i B&O PLAY. En markant vækst i B&O PLAY kræver ikke en tilsvarende vækst i omkostningsbasen. Da potentialet i dette segment er betydeligt, vil væksten i B&O PLAY segmentet også medvirke til en markant forbedring af selskabets lønsomhed.
- Den tredje faktor er licensbetalingerne, særligt fra Automotive, som dog først forventes at bidrage til selskabets lønsomhed mod slutningen af den treårige strategiperiode.

Baseret på disse strategiske tiltag skal der ikke herske nogen tvivl om, at det fortsat er bestyrelsens og direktionens opfattelse, at selskabet har et betydeligt potentiale. Dog er det også klart, at for at dette potentiale kan realiseres, så skal vores udfordringer i relation til manglende skala løses.

Jeg vil nu gå i detaljer omkring selskabets udvikling i løbet af regnskabsåret 2014/15.

Frasalget af Automotive-aktiverne samt den reviderede strategi medførte i regnskabsårets sidste kvartal betydelige justeringer i selskabets balance. Disse justeringer er gennemgået i detaljer i årsregnskabet på siderne 11-14. Justeringerne havde en meget markant påvirkning på selskabets bruttomarginal og kapacitetsomkostninger i fjerde kvartal og påvirkede dermed også resultat af primær drift (EBIT).

Dog er det værd at bemærke, at langt hovedparten af disse justeringer er af engangskaraktér og forventes at være isoleret til fjerde kvartal. Desuden skal det også bemærkes, at justeringerne for størstedelens vedkommende ikke påvirker selskabets cash flow.

For at give regnskabslæseren indsigt i, hvordan bestyrelsen og ledelsen vurderer selskabets reelle udvikling i fjerde kvartal, har selskabet valgt at supplere de IFRS-rapporterede resultater med såkaldt "underliggende" resultater for udvalgte nøgleposter i resultatopgørelsen. Disse vil jeg ligeledes henviser til i min gennemgang.

Omsætningen for selskabets fortsættende forretning – dvs. for segmenterne Bang & Olufsen og B&O PLAY – blev 2.356 millioner kroner for året mod 2.162 millioner forrige år. Dette svarer til en stigning på 9%. Stigningen i omsætningen var drevet af begge segmenter, som viste henholdsvis 7% og 15% vækst i forhold til året før.

Væksten i Bang & Olufsen segmentet var primært drevet af Europa, hvor omsætningen voksede med 6% i løbet af året. Omsætningen i Nordamerika voksede med 3%, men det var primært drevet af en styrkelse af dollaren og den underliggende vækst i Nordamerika, der således var tilfredsstillende. Derfor har vi i løbet af året tilpasset organisationen og forhandlernetværket, således dette marked igen kan blive et marked, som på sigt kan vise vækst. Omsætningen i de såkaldte BRIC markeder, dvs. Brasilien, Rusland, Indien og Kina var flad i forhold til det foregående regnskabsår. Dette er naturligvis heller ikke tilfredsstillende, men skyldes især en kraftig tilbagegang i omsætningen i Rusland, hvor der har været stor økonomisk usikkerhed siden sommeren 2014.

Bang og Olufsen segmentets omsætning blev 1.743 millioner kroner mod 1.628 millioner året før. Selskabets positive vækst var primært drevet af vækst i TV-kategorien, hvor der særligt var god efterspørgsel efter BeoVision Avant, som blev lanceret i en 55-tommers version i maj 2014, og i 75- og 83-tommer versioner i løbet af regnskabsåret.

I januar 2015 lancerede vi det såkaldte innovative trådløse musiksystem BeoSound Moment. Musiksystemet gør det nemt og enkelt at samle de mange moderne musikkilder i et simpelt musiksystem. Salget af Moment har siden lanceringen været lavere end ventet, men det er vores vurdering, at salget af produktet vil forbedres i det indeværende regnskabsår drevet af lanceringen af "Multiroom" funktionaliteten i Moment såvel som i flere af selskabets andre produkter.

Omsætningen for B&O PLAY var 613 millioner kroner i forhold til 534 millioner året før. B&O PLAY voksede således med 15%. Væksten var primært drevet af solid vækst gennem tredjepartskanaler og internethandel, som tilsammen voksede med 80% i forhold til forrige år. Omsætningen gennem tredjepartskanaler udgjorde således 244 millioner kroner, svarende til næsten 40% af B&O PLAYs samlede omsætning, mod cirka 25% af den samlede omsætning i året før.

Den kraftige vækst i salget gennem tredjepartsbutikker skyldes i høj grad en betydelig udvidelse af antallet af tredjepartsbutikker. Ved udgangen af regnskabsåret var der således mere en 3.300 tredjepartsbutikker, hvilket er ca. 1.900 butikker mere end ved udgangen af maj 2014. Omsætningen gennem selskabets e-commerce-plattform steg ligeledes i løbet af året, men udgør fortsat kun en mindre del af omsætningen i B&O PLAY.

B&O PLAY omsætningen gennem B1- og shop-in-shop-netværket faldt med 7% i forhold til sidste år. Faldet skyldes primært et fald i omsætningen i det første halvår, hvor der var for få nye produktlanceringer. Derimod voksede B&O PLAY kraftigt i andet halvår af 2014/15 både i B1- og shop-in-shop-kanalen.

Væksten i B&O PLAY i andet halvår blev i høj grad understøttet af lanceringen af mange nye produkter og opdateringer af eksisterende produkter. Særligt efterspørgslen efter den trådløse højttaler BeoPlay A2 og de trådløse hovedtelefoner BeoPlay H8 har oversteget forventningerne for året.

Den kraftige efterspørgsel efter BeoPlay A2 skabte leveringsvanskeligheder til at begynde med, men problemet blev løst i løbet af foråret, og selskabet endte således med at sælge ca. 100.000 stk. i løbet af regnskabsåret.

Med lanceringen af BeoPlay A2 har B&O PLAY nu en bred produktpalette inden for trådløse audiosystemer, som også inkluderer bl.a. Beolit 15 og BeoPlay A9, og produktpaletten vil blive yderligere udvidet i løbet af efteråret.

Som nævnt har selskabet også oplevet stor efterspørgsel efter de trådløse hovedtelefoner, BeoPlay H8, som har Active Noise Cancellation. Hovedtelefonerne bygger på de samme designlinjer som de populære BeoPlay H6 og BeoPlay H2, som blev lanceret i henholdsvis maj 2013 og november 2014. Også hovedtelefonporteføljen vil blive udvidet med nye modeller i løbet af efteråret.

Med de populære og innovative produkter, som blev lanceret i 2014/15, og nye modeller som bliver lanceret i løbet af efteråret 2015, vil B&O PLAY have den absolut stærkeste produktportefølje siden lanceringen af brandet for ca. fire år siden. Kombinationen af den stærke produktportefølje og udvidelsen af tredjepartsdistributionen vil, forventer vi, resultere i et markant stigende salg af B&O PLAY produkter i indeværende regnskabsår.

Den rapporterede bruttomarginal for den fortsættende forretning blev 24,6% for året. Den underliggende bruttomarginal, dvs. justeret for de faktorer jeg har været inde på, var 37,2%. Bruttomarginalen for det foregående år var 38,4%.

Den underliggende bruttomarginal for året blev negativt påvirket af en høj salgsandel af TV i forhold til højtalere. Desuden var bruttomarginalen negativt påvirket af den stigende andel af omsætningen fra B&O PLAY segmentet, B&O PLAY har generelt lavere bruttomargin end Bang & Olufsen segmentet.

Kigger vi på selskabets kapacitetsomkostninger, så blev de som tidligere nævnt også påvirket af justeringerne i fjerde kvartal. Selskabets rapporterede kapacitetsomkostninger blev således 1.387 millioner kroner, og selskabets underliggende kapacitetsomkostninger blev 1.198 millioner kroner.

De underliggende kapacitetsomkostninger var dog fortsat et stykke over sidste års niveau på 1.090 millioner kroner. Stigningen skyldes dels en stigning af distributions- og markedsføringsudgifterne som følge af øget aktivitet, en negativ valutakursudvikling og ikke mindst af en væsentligt lavere andel af de afholdte udviklingsomkostninger, som blev kapitaliseret.

Koncernens afholdte udviklingsomkostninger udgjorde 370 millioner kroner mod 285 millioner forrige år. Dermed fastholdt vi et højt niveau af udvikling igennem året, hvilket vil være med til at sikre, at Bang & Olufsen – såvel som det har været tilfældet i det seneste år – kan blive ved med at lancere nye og innovative produkter i et endnu hurtigere tempo end tidligere.

Af de 370 millioner kroner er således 159 millioner blevet aktiveret. Selskabets kapitaliseringsprocent er således faldet fra 62 procent i 2013/14 til 43 procent i 2014/15, hvilket i høj grad skyldes, at aktiveringsprocenten var høj i det forrige regnskabsår på grund af lanceringen af eksempelvis de trådløse højtalere og BeoVision Avant.

De totale af- og nedskrivninger på udviklingsprojekter var 238 millioner kroner mod 184 millioner kroner året før. Stigningen skyldes bl.a. en nedskrivning af værdien af udviklingsprojekter relateret til produkter, der, som følge af lanceringen af den nye strategi, ikke vil blive videreført.

Nettopåvirkningen af kapitaliseringer og afskrivninger af udviklingsomkostninger på selskabets resultat af primær drift (EBIT) var negative 79 millioner kroner, sammenlignet med en negativ påvirkning på 8 millioner kroner i det forrige år.

Selskabets aktiverede udviklingsprojekter faldt fra 724 millioner kroner primo året til 392 millioner kroner ultimo året. Ud over den faldende kapitaliseringsprocent, så skyldes nedgangen i høj grad salget af Automotive forretningen.

Selskabets rapporterede resultat af primær drift, for den fortsættende forretning blev negative 807 millioner kroner for året. Som tidligere nævnt var resultatet påvirket af flere justeringer i fjerde kvartal relateret til frasalget af Automotive-aktiverne og den reviderede strategi for selskabet. I alt påvirkede disse faktorer resultatet med 484 millioner kroner i regnskabsåret. Selskabets underliggende resultat for den fortsættende forretning var således negative 323 millioner kroner, hvilket selvsagt ikke er et tilfredsstillende resultat, og hvilket er under de forventninger selskabet tidligere har udmeldt, som var negative 230 – 260 millioner kroner.

Resultatet for den ikke-fortsættende forretning, dvs. Automotive, ICEpower, Medicom samt de frasolgte forretninger i Australien var 664 millioner kroner. Af resultatet på 664 millioner kroner kan 492 millioner kroner henføres til gevinsten fra salget af aktiver og selskaber, dvs. primært fra forskellen mellem salgsprisen og den bogførte værdi af disse aktiver. Den resterende del, dvs. 172 millioner kroner, kan henføres til resultatet af den løbende drift af den ikke-fortsættende forretning.

Efter skat blev årets resultat for gruppen derfor 57 millioner kroner for regnskabsåret.

Når det gælder selskabets pengestrømme og balance, så er disse naturligvis også påvirket markant; særligt af frasalget af aktiverne i Automotive. Dertil kommer, at selskabet har reduceret arbejdskapitalen betydeligt ved udgangen af regnskabsåret.

Selskabets arbejdskapital faldt således fra 724 millioner kroner ved udgangen af tredje kvartal til 261 millioner kroner ved udgangen af regnskabsåret. 140 millioner kroner af faldet er direkte relateret til frasalget af aktiver, 130 millioner kroner er de tidligere nævnte justeringer på balancen, og de resterende 193 millioner kroner skyldes generelle forbedringer af arbejdskapitalen samt forskydninger over regnskabsårets afslutning.

Selskabets frie pengestrømme fra drifts- og investeringsaktiviteter var positive 913 millioner kroner mod minus 101 millioner sidste år. De frie pengestrømme var positivt påvirket af salget af aktiver og selskaber med i alt 1.123 millioner kroner, hvoraf hovedparten kom fra salget af Automotive til HARMAN Industries. Justerer man således selskabets pengestrømme for denne effekt, så har selskabet således stadigvæk haft negative frie pengestrømme, hvilket naturligvis er noget, som bestyrelsen har stort fokus på at få rettet op på.

En del af de frie pengestrømme er blevet anvendt til at tilbagebetale selskabets bankgæld. Dermed er selskabet gået fra at have en nettorentebærende gæld på 374 millioner kroner ved udgangen af sidste regnskabsår til at have et nettoindestående i banken på 788 millioner kroner i år. Selskabets finansielle position er dermed væsentligt styrket som følge af salget af aktiverne i Automotive-forretningen.

Egenkapitalen ved regnskabsårets slutning var 1.921 millioner kroner sammenlignet med 1.604 millioner ved udgangen af forrige regnskabsår. Egenkapitalen udgør nu 56% af den samlede balance-sum mod 55% forrige år.

Den 19. juni 2014 besluttede selskabets bestyrelse at gennemføre en kapitaludvidelse svarende til 9,99% af den eksisterende aktiekapital. For at gennemføre udvidelsen så hurtigt og effektivt som muligt, benyttede selskabet den bemyndigelse, som blev givet af aktionærerne på generalforsamlin-

gen sidste år, til at lave en såkaldt private placement til markedskurs. Opbakningen til kapitaludvidelsen var stor, og den kunne således gennemføres til en kurs svarende til lukkekursen på dagen. Netopprovenuet fra kapitaludvidelsen var 250 millioner kroner.

Desuden er selskabets egenkapital påvirket af frasalget af aktiver – især Automotive-aktiverne, som jeg tidligere har gennemgået.

Hvis vi retter blikket fremad og kigger lidt på forventningerne til regnskabsåret 2015/16, så forventer vi en vækst i omsætningen på mellem 8 og 12%.

B&O PLAY segmentet forventes at være den primære kilde til væksten drevet af den tidligere stærke produktportefølje og den fortsatte udvidelse af tredjepartsdistributionen. Væksten i Bang & Olufsen segmentet forventes at være mere moderat.

Som følge af væksten i omsætningen, en forbedret bruttomarginal og fortsatte omkostningsbesparelser, forventer vi en betydelig forbedring i selskabets resultat af primær drift for den fortsættende forretning. Omkostninger relateret til funktioner, der tidligere blev delt med Automotive, forventes ikke at være fuldt elimineret i 2015/16 regnskabsåret, da det vil tage tid, før besparelsesinitiativerne får fuld effekt. Derfor forventer selskabet et negativt resultat af primær drift i 2015/16. Justeres dette tal for omkostninger, der tidligere var delt med Automotive, og som vi ikke når at komme helt af med, så forventes selskabets resultat af primær drift at være omkring nul og altså dermed en stærk forbedring i forhold til regnskabsåret 2014/15.

Bang & Olufsen betragter arbejdet med god selskabsledelse som en vigtig og vedvarende proces og forholder sig løbende til principperne for god selskabsledelse. Vi ønsker en høj grad af gennemsigtighed i vores kommunikation, og vi følger derfor anbefalingerne for god selskabsledelse.

I 2013 implementerede NASDAQ OMX de reviderede anbefalinger om god selskabsledelse. Bang & Olufsen følger på nuværende tidspunkt disse anbefalinger, ligesom det også var tilfældet sidste år.

Årsrapporten findes ikke længere i en trykt version, men er tilgængelig i en elektronisk version på vores hjemmeside. Her er der også mulighed for at hente yderligere information omkring vores produkter, selskabsmeddelelser, god selskabsledelse og samfundsansvar mv.

Bang & Olufsen ønsker at tage aktivt medansvar for det samfund, vi er en del af. Derfor har vi gennem en årrække arbejdet med samfundsansvar – også kaldet CSR – inden for rammerne af vores forretning.

Vi anerkender FN's og ILO's erklæringer om menneskerettigheder, arbejdstagerrettigheder, antikorrruption, miljø og klima, og har derfor valgt at strukturere CSR-arbejdet, herunder CSR-politikken, i overensstemmelse med retningslinjerne i FN's Global Compact.

For at formalisere og tydeliggøre de principper for social ansvarlighed, som selskabet lever efter, har selskabet en CSR-politik. CSR-politikken omfatter alle forretningsenheder og faciliteter i koncernen, og selskabet arbejder for, at leverandører og andre samarbejdspartnere agerer i overensstemmelse med denne politik.

Selskabets "code of conduct" for leverandører understøtter CSR-politikken på centrale områder som miljø, menneskerettigheder, arbejdstagerrettigheder og antikorruption og gør rede for koncernens værdier, således at disse klart kommunikerer til leverandører og samarbejdspartnere. Desuden har selskabet en intern etisk politik for indkøbsfunktionen.

For at understøtte retningslinjerne har Bang & Olufsen en whistleblower-funktion, der er en eksternt drevet hotline, hvor ansatte og andre med direkte tilknytning til selskabet anonymt kan rapportere uetisk adfærd.

Bang & Olufsen vil i 2015/16 fortsætte arbejdet med at forbedre arbejdsmiljøet og reducere miljøpåvirkningerne fra koncernens aktiviteter med henblik på at forhindre arbejdsulykker og reducere mængden af skrot og energiforbrug. Uafhængige kontroller af leverandører fortsætter med henblik på at sikre overholdelse af Code of Conduct.

For dem, der ønsker en mere uddybende gennemgang af selskabets arbejde med CSR, er tilgængelig på selskabets hjemmeside."

Efter afslutning af sin beretning gav formanden herefter ordet til dirigenten, som oplyste, at det nu var muligt for aktionærene at komme til orde og ytre sig på talerstolen. Dirigenten oplyste i den forbindelse, at Jacob Johansen fra ATP og Torben Udsen fra Dansk Aktionærforeningen på forhånd havde givet udtryk for, at de gerne ville komme til orde.

Jakob Johansen, ATP:

"Tak for ordet. Mit navn er Jakob Johansen. Jeg kommer fra ATP.

Tak til formanden for beretningen og gennemgangen af årsrapporten for 2014/15, en årsrapport der indeholder en række ekstraordinære poster og regnskabsmæssige reguleringer. Den er et godt billede på den komplicerede situation, som Bang & Olufsen befinder sig i. Der er i løbet af året sket flere bemærkelsesværdige ting, der påvirker regnskabet.

Der er især 3 forhold, jeg vil fremhæve:

Produktions- og supply-chain-problemer i starten af året, der udover at betyde ekstra omkostninger havde en negativ effekt på salget.

Udviklingen i B&O PLAY har været opmuntrende. Lanceringen af nye og opdaterede produkter kunne tydeligt ses på salget i 2. halvår. Samtidig er der sket en voldsom udvikling i distributionen og forøgelse af antallet af tredjepartsforhandlere.

Sidst men absolut ikke mindst – salget af Automotive til HARMAN, det blev gennemført til en pris, der absolut var værdiskabende for os aktionærer. Samtidig understreger prisen de værdier, der er i brandet Bang & Olufsen.

Salget af Automotive udstiller dog også de udfordringer, som Bang & Olufsen har; Den svage indtjening i den tilbageværende forretning. Med et underliggende underskud af den primære drift på 323 millioner kroner er der behov for betydelige forbedringer.

I det kommende år skal alle resurser sættes ind på at få elimineret de tilbageværende omkostninger efter Automotive og få bragt resultatet i balance. Der må i denne proces ikke være hellige køer.

Bang & Olufsen har pr. 31. maj en netto kassebeholdning på næsten 800 millioner kroner. Genopretning af selskabets indtjeningsevne skal dog som nævnt have fuld fokus. Derfor har vi fuld forståelse for, at man på nuværende tidspunkt ikke betaler udbytte, og vi stemmer derfor også for forslaget om ikke at betale udbytte.

Jeg ønsker alle i Bang & Olufsen held og lykke med det fremtidige arbejde. Selskabet befinder sig i en kompliceret situation, hvor alle ressourcer som sagt må sættes ind, for at få skabt positive resultater.

Tak for opmærksomheden."

Torben Udsen, Dansk Aktionærforening:

"Mit navn er Torben Udsen, og jeg repræsenterer Dansk Aktionærforening her i dag. Vi er en interesseorganisation, der arbejder med private investorers interesser i forhold til aktiemarkedet og selskaber.

Tak for en god beretning og regnskabsgennemgang. Det har været et turbulent år for Bang & Olufsen med mange nyheder, desværre med overvægt på de negative – det har også kunnet læses i aktiekursen, der for et år siden var 63, og som så siden er faldet med 29%, modsat de fleste andre selskaber på den danske børs. Turn-around-processen er i allerhøjeste grad stadigvæk i gang.

Efter Automotive-divisionen er Bang & Olufsen sluppet af med en rentebærende gæld. Det har givet økonomisk råderum. Der er dog ikke af den grund udsigt til udbytte, som nogen måske havde sat næsen op efter – jeg syntes det er udmærket, at pengene bliver i kassen for en tid. Hvis ellers det kan gøre en forskel.

Og det er også således, at vi som hårdt prøvede aktionærer gennem en årrække, så må det først og fremmest være, at vi har et ønske om, at Bang & Olufsen bliver lønsom og lønsom igennem driften - og dermed igennem driften senere er i stand til at generere udbytter. Og i den forbindelse må der ikke være pengemangel. Men det må selvfølgelig heller ikke være således, at den pengemasse, der ligger på nuværende tidspunkt, ligger og forbløder.

Jeg har et spørgsmål i den anledning. Hvad er de tre vigtigste områder, som den ekstra kapital skal bruges til, og har I en plan for senere udbetaling af udbytte til aktionærene, hvis indsatsområderne lykkedes og det ellers går som planlagt?

Ved aflæggesen af regnskabet 2014/15, der blev offentliggjort 13. august 2015, viser der sig en massiv række af regnskabsmæssige justeringer. I et vist omfang er restruktureringssomkostninger naturlige, men vi har i 2014/15 set meget voldsomme justeringer.

I 4. kvartal har vi omfattende nedskrivninger på varelagre for udgåede produkter, omkostninger som sagt til restruktureringen samt omkostninger i forbindelse med frasalg af Automotive, som samlet belaster resultatet med ikke mindre en 357 millioner kroner.

Nogle af nedskrivningerne skyldes, at der er produktserier, der er taget ud af sortimentet. Det gælder f.eks. en række komplekse højtalere, der kræver for store ressourcer at fremstille, og som generelt sælger for dårligt. Det er kun glædeligt, at man tager fat om nældens rod og laver en meget tæt gennemgang af porteføljen og skærer til. Men det viser også med alt tydelighed, hvor følsom økonomien er, når det gælder sådanne omvæltninger i produktionen.

Mit spørgsmål er i den forbindelse – er der skåret ind til benet nu, kan vi udelukke store engangsposter i den nære fremtid og - i forbindelse med udfasning af ukurante produkter - er det så således, at alle de nedskrivninger, der i den forbindelse er taget – jeg tænker herpå, om der kan være returvarer fra forretningerne, der stadigvæk kan komme i spil?

Gennem de sidste fire år har ledelsen arbejdet intenst med strategi. Det har været nødvendigt, og det er stadigvæk nødvendigt. Målene er løbende blevet tonet ned, og min vurdering på sidste års generalforsamling var, at 2014/15 ville blive skelsættende og afgørende for, hvilken form Bang og Olufsen ville få i fremtiden. Det blev et skelsættende år. Jeg tror, de fleste er enige om, at der var mange bolde i spil – specielt skelsættende var det, at Automotive blev frasolgt, og jeg håber, det er en beslutning, som på sigt viser sig at være den rigtige.

Det betyder så også, at der nu er to forretningsben tilbage, og det er et spørgsmål, om det kan løfte primærforretningen tilstrækkelig. Der tegner sig endnu ikke et klart billede af, hvilken rolle Bang & Olufsen kommer til at spille i fremtiden, og jeg håber ikke, at strategiplanen - som løber endnu et par år - bliver en reel nødplan, men at Bang & Olufsen finder fodfæste i en niche, som er langtidsholdbar.

Afslutningsvis har jeg et spørgsmål omkring, at der i de sidste to til tre år er lagt mange kræfter i opgradering af produktporteføljen. På sidste generalforsamling gav ledelsen udtryk for, at der nu skulle mere fokus på markedsføring og salg. Hvordan er arbejdet lykkedes – vi kan sige omsætningen buldrer ikke derudaf, og marginerne er for nedadgående. Hvad kan og skal gøres på dette område i den nærmeste fremtid – der er lagt op til mange produktlanceringer, det i sig selv er positivt, hvis ellers det kan håndteres på rette vis og når ud til butikkerne som planlagt.

Har ledelsen et skøn over, hvor stor en del af omsætningen der kommer fra de nye produkter i indværende år?

Jeg vil blot slutte med at ønske Bang & Olufsen held og lykke i 2015/16. Jeg håber, det endegyldigt bliver året, hvor der kommer balance i virksomheden, gang i væksten og tilstrækkeligt overskud på bundlinjen, således at ledelsen, medarbejderne og aktionærerne kan se lyst på fremtiden.

Tak for ordet."

Formand Ole Andersen:

"Først vil jeg sige tak for indlægget til Jakob Johansen fra ATP og tak for støtten – jeg syntes ikke, der var nogen spørgsmål i dit indlæg, så derfor vil jeg gå videre til indlægget fra Torben Udsen fra Dansk Aktionærforening.

Det første spørgsmål, det var i retning af, hvad det provenu, vi har fået i forbindelse med salget af Automotive, skal bruges til, og om vi har en plan om udbetaling af udbytte til aktionærerne.

Overordnet set så har vi fuld fokus på at forbedre lønsomheden af driften. Det er derfor også vigtigt for mig at starte med at understrege, at vi ikke har nogen planer om at bruge provenuet til nye store investeringsinitiativer. Den stærke balance, vi har lige nu, den skal først og fremmest sikre, at vi har den fornødne ro og sikkerhed til at kunne gennemføre strategien. Jeg tror, vi alle sammen kender det her med, at det er dyrt at være fattig, og vi har faktisk henover årene måtte have exceptionelt meget fokus på, at vi styrede vores omkostninger og vi styrede vores arbejdskapital og vi styrede vores cash flow. Og en gang imellem så kan det jo godt resultere i, at vi faktisk ikke optimerer vores potentiale.

Lad mig give jer et eksempel: Jeg har været lidt inde på det – denne her B&O PLAY A2, som vi lancerede inden jul sidste år, den blev ret hurtigt udsolgt – det var et fantastisk populært produkt. Men på grund af at vi ønskede at holde varelageret nede - vi kunne ikke tillade os at tage for store risici - så resulterede det desværre i, at vi ikke kunne levere produktet op til julehandlen.

Nu har vi en stærk balance, og det giver os jo så på nogle enkelte områder en mulighed for at være lidt mere fleksible, og helt konkret har vi givet teamet lov til at tage et lidt større lager og tage en lidt større risiko på udvalgte produkter forud for indeværende års julesalg. Men som sagt det er ikke meningen, at den kapital, vi nu har til rådighed, skal iværksættes i store investeringsinitiativer. Vi vil drive virksomheden, som om vi ikke havde den kapital, med de små justeringer, som jeg lige har givet udtryk for.

For så vidt angår spørgsmålet om udbetaling til aktionærerne, så vil jeg gerne have lov til at vende tilbage – jeg kommer tilbage til udbyttespørgsmålet lidt senere i generalforsamlingen.

Det andet spørgsmål var i retning af, om der nu var skåret til benet – om man kan udelukke store negative engangsposter i regnskabsåret fremover. Mit korte svar det er nej. Men jeg vil gerne gå så langt som at sige, at vi ikke har nogen som helst viden om på nuværende tidspunkt, at der skulle være store engangsposter, som vil påvirke regnskabsåret - hverken i det nuværende år eller fremover.

Den produktportefølje vi har, er, mens vi står her, fuldt kurant, men selvfølgelig kan jeg ikke give nogen garanti for, at der ikke kommer nogen poster af engangskaraktter fremadrettet. Vi har som sagt en stor portion omkostninger, som relaterer sig til områder, der har været delt med Automotive, og de omkostninger, dem forsøger vi at komme af med så hurtigt som overhovedet muligt. Men der er mange bolde i luften, og derfor er der selvfølgelig også usikkerhed knyttet til det her, men på nuværende tidspunkt går tingene som planlagt, så vi er optimistiske.

Vi bevæger os også i en branche med en meget stor teknologiudvikling og derfor kan jeg selvfølgelig ikke give nogen som helst garantier, men på nuværende tidspunkt er vi som sagt ikke bekendte med store negative engangsposter.

Det sidste spørgsmål det var i relation til, at vi tidligere har givet udtryk for, at vi ville lægge mere vægt på salg og markedsføring. Og jeg tror, der blev sagt noget i retning af, at det jo ikke ligefrem var sådan, at salget buldrede derudaf, og det er jeg fuldstændig enig i – om end vi dog havde 9% vækst i regnskabsåret. Men det skulle have været mere, så jeg syntes, det er fair at konkludere, at de initiativer, vi har implementeret i relation til salg og markedsføring, i hvert fald ikke endnu har båret de frugter, som var intentionen.

Jeg har i min beretning gennemgået nogen af de initiativer, vi kommer til at tage fat i i det kommende år og i strategiperioden, og derudover vil jeg tilføje, at vi i løbet af foråret har tilpasset vores salgsgorganisation, sådan at selskabets topledelse kommer meget tættere på salgsregionerne og dermed får større mulighed for at sikre, at beslutningerne kan træffes hurtigere, og følge op på om de kommer ud i livet.

Med hensyn til produktlanceringer så kan jeg bekræfte, at vi har en rigtig stærk produkt-pipeline for finansåret. Hvor stor en del af omsætningen der vil komme fra de nye produkter, det kan jeg af gode grunde ikke svare på nu – da vi ikke ved, hvor godt disse produkter bliver modtaget.

Tak."

Helge Krohn (aktionær):

"Jeg hedder Helge Krohn, og jeg er en god Bang & Olufsen-produktbruger. Jeg har haft Bang & Olufsen siden 1991. Så med alle disse her gode nye produkter, der kommer, så sidder jeg sådan og føler mig lidt – bliver vi andre gode Bang & Olufsen kunder glemt, fordi spørgsmålet er – kan de her nye Bang & Olufsen snakke sammen med de gamle.

Mange forhandlere siger: "Nej, vi er ikke helt sikre", nogle siger: "Jamen det kan de absolut ikke", og hvis man kommer her – tro mig - så får man af vide, at det kan de godt. Spørgsmålet er, har man fuldstændig styr på, hvilke linkopsætninger der er rundtomkring i de danske hjem, som man siger – eller hvad?

Det næste spørgsmål er – skulle man ikke i gang med at lave en kundeundersøgelse for at finde ud af, hvad kunderne egentlig gerne vil have? De trofaste gode, gamle kunder. Jeg mener, at nu trækker man sådan et produkt ud som BeoTime, et ganske udmærket produkt, som lige pludselig er væk – jeg ville da godt have købt 5 mere, hvis jeg vidste, de var væk.

Tak."

Tue Mantoni, administrerende direktør:

"God eftermiddag – og til Helge Krohn, tak for de to spørgsmål.

Det første omkring vores nye løsning, multiroom-løsningen, som blev lanceret her for ganske nyligt, så var et af formålene netop at lancere en løsning, der gjorde det muligt for vores gode gamle kunder, som har enten vores gamle BeoSound 9000 eller andre produkter fra den æra at linke dem med de nye produkter.

Jeg skal være den første til at sige, at det vi lancerer, det er både innovativt og komplekst, og derfor så er en stor opgave selvfølgelig at sørge for, at alle vores forhandlere forstår fuldstændig, hvordan man benytter de her produkter til at linke til de gamle produkter. Og derfor har vi også de næste to uger samlet alle vores forhandlere - tæt på 600 forhandlere – i Budapest, hvor de alle sammen skal bruge to dage på at blive trænet i multiroom-linkløsninger. Så forhåbentlig, Helge, når du næste gang går ned i butikken, så kan du få den fulde gennemgang af den løsning – det skulle i hvert fald være formålet.

Det andet spørgsmål omkring kundeundersøgelser og produkter, der går ud. Vi er et brand, der er kendt for at have produkter med en livscyklus, der er længere end de fleste andre i elektronikmarkedet, men vi sørger selvfølgelig også for, at når vi lancerer nye produkter, så skal de erstatte nogen af de gamle. Og kundeundersøgelser laver vi faktisk med alle, der køber et produkt fra os. Der udfylder de et skema, hvor de giver os noget feedback på vores produkter og på den oplevelse, de har haft i butikken.

Lige præcis med BeoTime, så var det et produkt, der på det tidspunkt havde været i markedet i lang tid og var begyndt at sælge et forholdsvis lavt stykantal, og det var ikke muligt for os at vedligeholde en effektiv produktion, som vi kunne tjene penge på, og derfor så udfasede vi BeoTime.

Tak for det."

Johan Winther Rasmussen (aktionær):

"Jeg hedder Johan Winther Rasmussen, og jeg er aktionær.

Vi er fuldstændigt klar over, de fleste aktionærer tror jeg, at det er svært at drive en virksomhed som Bang & Olufsen i den verden, vi lever i. Men når man sådan kommer til at kigge på aktierne i dag for de sidste fem år, så kunne vi se, den har haft et tab på 6,88%. Jeg har været aktionær i mange år i Bang & Olufsen og har tjent rigtig mange penge på Bang & Olufsen. Det er den aktie, jeg har tjent mest på, og det gør jeg stadigvæk, men det er fordi jeg udnytter udsvingene, og det er nogle fantastiske udsving, vi har – så det er jeg glad for.

Men det jeg er allermest glad for, det er, at vil det lykkes. Mit hjerte banker for Bang & Olufsen, og det gør det, fordi jeg syntes, at hvis vi slår hjernen til også, så burde der være nogle kæmpe muligheder. Og de er selvfølgelig svære at udnytte, og nu har vi jo hørt noget omkring visionen og strategien, og det syntes jeg da også lyder rigtig godt. Men det har vi faktisk hørt mange gange på generalforsamlingen. Jeg har været til mange generalforsamlinger, og nu håber jeg det lykkes.

Og der er et andet punkt, jeg syntes er rigtig væsentligt – det er at tale partnerskab også, og det er der slet ingen tvivl om, det er absolut nødvendigt, så man kommer op i den skala, som er nødvendig på de forskellige områder.

En anden ting jeg syntes der er rigtigt væsentlig, det er det omkring software. Nu er jeg jo ikke tekniker, men jeg vil stille det spørgsmål – kunne det ikke være ligesom så mange andre, de lever af serviceaftaler. Kan vi ikke få nogle flere serviceaftaler ind fra Bang & Olufsen, så man har mulighed for at skifte noget software i nogle af de ting, som man har udviklet i flot design.

Men eller så synes jeg også, vi har haft en flot beretning, og jeg synes i øvrigt, det ser ud til at være en stærk bestyrelse og en stærk direktion – så vis I nu virkelig nogle resultater og så prøv at vise, at vi kommer op over den positive linje, så vi kan få en normal aktieudvikling.

Tak."

Formand Ole Andersen:

"Tak. Inden jeg svarer, så vil jeg bare lige sige til Helge Krohn, at Stefan Persson, vores nye COO, faktisk er tilstede her i dag, så hvis du ønsker en yderligere snak omkring B&O PLAY-produkterne, linksystemer og hvordan de spiller sammen med vores gamle produkter, så kan du sikkert tale med Stefan herude bagved bagefter. Han har godt nok ingen stemme i dag, men jeg går ud fra han er i stand til, at besvare dine spørgsmål.

Tak for indlæggende – både til Helge Krohn og også til Johan Winther Rasmussen.

Til Johan Winther Rasmussen der vil jeg starte med at skuffe dig ved at sige, at vi faktisk ikke tilsigter de der store udsving i aktiekursen. Jeg er glad for, at du bekræfter, at vi har et stort potentiale – det er vi enige i – men der er nogle helt fundamentale forhold, som vi må få bragt på plads, for at vi lykkes. Og ja, der har været mange planer, og vi har også ført mange af dem ud i livet, og de har også virket langt hen af vejen. Det er ikke alle, der har lykkedes, men de har virket langt hen af vejen. Men det er nu engang en industri, hvor tingene går meget hurtigt, og ofte har det været sådan, at når vi først når derhen, og vi får vores nye initiativer implementeret, så er vi stadig lidt bagefter kurven. Det er vi blevet opmærksomme på, og nu forsøger vi at tage nogle lidt større skridt – det første var så denne her aftale med Harman Industries.

Du nævnte også software. Går vi 5 år tilbage, så eksisterede det ord jo næsten ikke i Bang & Olufsen sammenhæng. Software er absolut et fokusområde for os, og det er noget, der bliver fokuseret meget på fremadrettet. Jeg nævnte det også i min beretning – det er helt klart. Skal man konkurrere indenfor forbrugerteknologi – jamen så handler det i høj grad om at have software-kompetencer, og dem har vi altså valgt i rimelig høj grad at have in-house.

Tak."

Per Poulsen (aktionær):

"Jeg hedder Per Poulsen, og jeg er aktionær i Bang & Olufsen, og det har jeg været i nogle år.

Jeg rejser mig op, fordi at sidste år rejste jeg mig også op, fordi jeg kommenterede, hvordan stemningen virkede, som om man var en begravelse, og jeg ville have taget blomster med, hvis jeg havde vidst det.

I år vil jeg sige det sådan, at vi skulle måske tage beslutningen om, hvor vi skal gøre af asken fra urnen, fordi hvis det er rigtigt, det som jeg har læst i medierne, at man har solgt Automotive, og så de 800 millioner af dem har man allerede brugt, så vil jeg godt vide i alt sin enkelthed, hvad pengene egentlig er gået til? Hvornår er kassen løbet tør igen, og der skal hentes ny kapital?

I prospektet kan jeg læse, at til næste år skal der udbetales en masse aktieoptioner, blandt andet til bestyrelsen, direktionen og jeg ved ikke hvem andre, og der kan man læse, at man forventer ikke, man skal ud og hente kapital for at betale de mennesker i optioner. Nu må vi se, om de har moral til at indkræve dem, for de har jo ikke stået mål med de ting, de har lovet os de sidste fire til fem generalforsamlinger.

Det næste, jeg godt kunne tænke mig at vide, var, at jeg var ovre i kælderens derovre på Gården, og så tænkte jeg: "Der kan jeg nok få præsenteret de to produkter, de nye højtalere, 3'eren og 6'eren, og dem havde man gudhjælpe mig ikke". Så spurgte jeg: "Hvorfor ikke det?", og så sagde man, at dem havde man slet ikke i landet. De havde godt nok én ovre ved link-demonstrationen, der havde de en 6'er, men der var godt nok ikke lyd i den, men det kommer der måske? Men jeg er rystet over, at man kommer her som aktionær, og man kan ikke blive præsenteret for de to nyeste produkter. Altså, hvad er forklaringen på det?

Man kan jo selvfølgelig håbe, at man får vendt udviklingen, og det går fremad, men vi er blevet lovet meget i de sidste mange år med hensyn til, at nu skulle det nok vende, og nu var det turn-around, så nu skal vi sælge til Kineserne, og nu gik det hele fremad, og hvad ved jeg. Man kan da sige, at Tue har nået sine mål, han har vist næsten fået 30 millioner i løn, tror jeg nok for de sidste fire år, ikke?

Altså; jeg ved ikke hvor mange herinde der har en livsindkomst på 30 millioner i den forsamling her, men altså – jeg syntes bare der er noget galt. Altså; vi mangler noget mere forklaring på, hvor vil vi henad, og hvad forventer man. Skal de penge, der nu er kommet ind på Automotive-salg, altså hvis de 800 millioner, hvis det er rigtigt, hvad jeg har læst i aviserne – er de jo allerede brugt. Det er jo hurtigt, ikke? – Jeg var jo lige ved at få hjertestop og skulle til lægen. Hvor er vi henne – hvis det går så stærkt, så er det jo næsten landsrekord.

Tak."

Formand Ole Andersen:

"Tak til dig, Per Poulsen.

Ved du hvad, jeg kommer også oppe fra denne egn her, og jeg har altid hørt, at man skal ikke tro på alt, man læser i aviserne. Så jeg vil opfordre dig til at læse årsrapporten og så se lidt mere bort fra hvad du læser i aviserne. Jeg tror faktisk, jeg har svaret på de fleste af spørgsmålene i beretningen. Lad os lige tage hovedspørgsmålene igen:

Hvad er pengene brugt til – er de bare røget i et stort sort hul? Rent faktisk havde vi en nettorentebærende gæld på 374 millioner kroner for et år siden ved udgangen af forrige regnskabsår – nu har vi et netto indestående på 788 millioner kroner, så pengene er altså ikke forsvundet, de står stadig i selskabet.

Jeg har også redegjort for, at det er ikke meningen, at de penge skal brændes af på store investeringsprojekter. Vi passer godt på dem, og langt henad vejen driver vi virksomheden, som om vi ikke havde det kapitalberedskab.

Men vi har også sagt, at der er visse områder, hvor vi nu har en fleksibilitet, blandt andet det her med forberedelse til julesalget og så videre.

Og så spurgte du efter, hvornår er kassen tom igen. Jamen, jeg tror vi alle sammen har en ambition om, at vi skal have gjort denne her virksomhed lønsom, og vi skal sikre, at Bang & Olufsen igen får en konkurrencekraft, sådan at Bang & Olufsen kan få den position, som virksomheden fortjener, og det er faktisk det, vi arbejder hårdt på hver eneste dag.

Og jeg håber da, at der kommer en dag inden alt for længe, hvor vi igen kan begynde at udbetale dividende til aktionærerne – det kommer vi lige tilbage til.

Du havde også nogle spørgsmål omkring produkter og så videre – dem foreslår jeg, vi tager herude bagefter. Der er nogle folk fra direktionen og ledelsen tilstede, som er meget bedre til at svare på de spørgsmål, end jeg er.

Og så var der et eller andet omkring aflønning, og der blev nævnt nogle store tal. Altså, det er jo fuldstændig krystalklart, at ledelsens langsigtede incitamentsprogrammer, bonusordninger og så videre, jamen de kaster jo ikke noget af sig, så længe vi viser de resultater, som vi gør nu. Men læg mærke til at vi har også været ude og rekruttere to nye direktionsmedlemmer i indeværende regnskabsår, og for at kunne rekruttere nye direktionsmedlemmer, og i øvrigt fastholde dem vi har, så bliver vi altså nødt til at have en gulerod foran næsen på dem, der gør, at de vil arbejde i Bang & Olufsen, og at de vil bruge deres tilværelse på at forsøge at medvirke til at genetablere denne virksomhed. Men det er en gulerod, og det vil sige, at hvis ikke der kommer et ordenligt afkast til aktionærerne, jamen så er de incitamentsordninger heller ikke ret meget værd.

Så det vi forsøger at skabe med de ordninger, det er, at vi forsøger at skabe en samhørighed mellem ledelsen og aktionærerne.

Tak."

Dirigenten takkede formanden og spurgte, om der var andre der ønskede ordet, hvilket ikke var tilfældet. Dirigenten konkluderede, at debatten om dagsordenens tre første punkter var afsluttet.

Dirigenten konstaterede med generalforsamlingens tilslutning, at formandens beretning var taget til efterretning.

Dirigenten oplyste herefter, at de næste to punkter på dagsordenen hang sammen. Det første var godkendelse af årsrapporten for 2014/15 samt meddelelse af decharge til bestyrelse og direktion, og det næste var spørgsmålet om resultatdisponering.

Dirigenten henviste til side 135 i årsrapporten, som indeholdt en blank revisionspåtegning, og oplyste at årsrapporten var underskrevet af både bestyrelsesmedlemmer, direktion og revisorer. Dirigenten konstaterede herefter med generalforsamlingens tilslutning, at forslaget under dagsordenspunkt 2 vedrørende godkendelse af årsrapporten 2014/15 og meddelelse af decharge til bestyrelse og direktion var vedtaget.

Dirigenten overlod herefter ordet til formanden i relation til dagsordenspunkt 3.1 for en motivering af forslaget.

Formand Ole Andersen:

"Som følge af frasalget af Automotive-aktiverne så har bestyrelsen gjort sig grundige overvejelser omkring anvendelse af det provenu, som selskabet har modtaget. Konklusionen af bestyrelsens overvejelser, som det også fremgår af årsrapporten, er, at vi foreslår generalforsamlingen, at der ikke udbetales udbytte.

Baggrunden for anbefalingen er, at bestyrelsen vurderer, at kombinationen af selskabets sårbare situation, indfrielsen af selskabets bankgæld, de store resultatudsving, som vi har haft igennem årene, og som det også blev påpeget af en af indlægsholderne her, samt den nylige lancerede strategi, som netop er blevet igangsat, gør, at selskabet har brug for stabilitet og et stærkt kapitalgrundlag. Igen vil jeg understrege, at det naturligvis ikke er ensbetydende med, at pengene bliver ødslet væk. Der vil blive arbejdet hårdt på en markant forbedring af selskabets indtjening. Når den nye strategi begynder at vise resultater, så vil bestyrelsen fastlægge en langsigtet kapitalstruktur, og så vil vi genoverveje spørgsmålet om udlodning til aktionærerne.

I den her forbindelse der skal jeg også oplyse, at bestyrelsen - forud for indkaldelsen til generalforsamlingen - fra en aktionær har modtaget et skriftligt forslag om, at mindst 80% af provenuet fra salget af Automotive-aktiviteterne burde udloddes som udbytte til Bang & Olufsens aktionærer. Grundet de overvejelser, som jeg lige har redegjort for, så støtter bestyrelsen ikke dette forslag.

Da generalforsamlingen efter lovgivningens regler ikke kan beslutte at udlodde et højere udbytte, end det der er foreslået eller tiltrådt af bestyrelsen, så er dette forslag ikke med på dagens dagsorden."

Dirigenten oplyste herefter, at da selskabet forud for generalforsamlingen havde modtaget både fuldmagter og brevstemmer fra aktionærer, som ønskede at stemme imod bestyrelsens forslag om, at der ikke skulle udbetales udbytte, havde bestyrelsen valgt at sætte spørgsmålet til skriftlig afstemning. Dirigenten instruerede herefter generalforsamlingen i, hvilken stemmeseddel der skulle anvendes og hvorledes den kunne udfyldes.

Efter indsamling og optælling af stemmerne, som blev foretaget af VP Investor Services A/S og overværet af selskabets revisor, konstaterede dirigenten, at forslaget vedrørende resultatdisponering

fremSAT under dagsordenspunkt 3.1. var vedtaget med 12.495.344 stemmer FOR forslaget, svarende til 66,50 % af de afgivne stemmer. Der var 6.293.258 stemmer IMOD forslaget, svarende til 33,49 % af de afgivne stemmer, og der var afgivet 1.183 blanke stemmer, svarende til 0,01 % af de afgivne stemmer.

Dirigenten opsummerede herefter dagsordenens punkt 1-3 og konstaterede, at generalforsamlingen havde taget bestyrelsens beretning til efterretning og godkendt årsrapporten 2014/15 og meddelt decharge til direktionen og bestyrelsen samt godkendt forslaget om, at der ikke udbetales noget ordinært udbytte for regnskabsåret 2014/15.

Ad dagsordenspunkt 4

Dirigenten motiverede herefter forslagene fremSAT under dagsordenspunkt 4.1 og 4.2.

Dirigenten oplyste, at **punkt 4.1** var spørgsmålet om vederlag til bestyrelsen – dels for almindelige bestyrelsesposter og dels for udvalgsarbejder, og henviste til oplysningerne herom i årsrapporten, hvorefter dirigenten gennemgik forslaget i detaljer. Vederlaget var det samme som sidste år, og bestyrelsen foreslog at gentage den samme vederlæggelse.

Dirigenten forespurgte, om der var nogen, der ønskede ordet i relation til det under pkt. 4.1 fremsatte forslag, hvilket ikke var tilfældet. Dirigenten konstaterede herefter, at forslaget var godkendt af generalforsamlingen.

Punkt 4.2 var spørgsmålet om en bemyndigelse til at erhverve egne aktier. På samme vis som i tidligere år fremsatte bestyrelsen forslag om, at bestyrelsen meddeles bemyndigelse i tiden indtil den 30. september 2016 til at lade selskabet erhverve egne aktier op til en pålydende værdi på indtil 10% af selskabets aktiekapital, forudsat at prisen ikke afviger med mere end 10% fra den på købstidspunktet senest noterede børskurs på NASDAQ Copenhagen.

Dirigenten forespurgte, om der var nogen, der ønskede ordet i relation til det under pkt. 4.2 fremsatte forslag, hvilket ikke var tilfældet. Dirigenten konstaterede herefter, at forslaget var godkendt af generalforsamlingen.

Punkt 4.3 var et forslag om ændring af selskabets nuværende "Generelle retningslinjer for incitamentsafløbning". Dirigenten gav ordet til formanden, som motiverede forslaget og gennemgik de foreslåede ændringer.

Formand Ole Andersen:

"På sidste års generalforsamling vedtog vi det såkaldte "Matching Shares-Program", baseret på bestyrelsens ønske om, at selskabets direktion har en treårig incitamentsordning – det var den gulero, som jeg var inde på i mit svar til en af indlægsholderne lidt tidligere. Formålet med dette program er at fastholde og motivere ledelsen – og selvfølgelig også at tiltrække nye ledelsespersoner. Og det sikrer, at selskabets direktion har et incitament til at maksimere aktionærens langsigtede værdier.

Matching Shares-programmet, som det blev vedtaget sidste år, var ved en fejl formuleret således, at det skulle vedtages på ny hvert år på generalforsamlingen. Det var faktisk ikke hensigten, og indtil for nylig troede vi faktisk, at vi havde fået det vedtaget sådan, at det kun skulle vedtages en gang for alle. Men det viser sig, at rent formelt blev det kun vedtaget for det ene år. Bestyrelsen ønsker stabilitet i direktionens aflønningsvilkår i overensstemmelse med god corporate governance, og derfor ønsker vi nu at rette denne fejl ved, at gøre programmet til en permanent ordning, således at det fremadrettet kun er eventuelle ændringer i programmet, der skal godkendes på en generalforsamling.

Matching Shares-programmet er, bortset fra den ny status som permanent, uændret i forhold til den ordning, der blev vedtaget sidste år. For en uddybning af detaljerne i Matching Shares-programmet, så kan jeg henvise til det appendiks, som var vedlagt indkaldelsen til dette års generalforsamling."

Dirigenten takkede formanden for indlægget og forespurgte, om der var nogen, der ønskede at ytre sig i relation til dagsordenspunkt 4.3.

Per Poulsen, aktionær:

"Jeg mener, de her matching shares-programmer og alt det her er helt overdrevet. Det har det været, siden det blev indført efter amerikansk stil for mange år siden herhjemme. Hvis man ikke kan finde nogen, der gider arbejde under de vilkår, og de skal se millionerne rulle ned i lommerne i uhæmmet grad. Mit spørgsmål, som formanden ikke svarede på, det var, om det optionsprogram, der var for næste år, 2016, der skulle udbetales, hvor der står, at hvis pengene, man regner med, og forventer der er penge nok på kontoen til at udbetale det, svarede han ikke rigtig på, hvad man skulle forstå ved det. Regner man med, at kassen allerede er så langt nede, at man ikke kan udbetale dem, eller er beløbene så enorme, at man har svært ved at finde penge til det. Det er en af grundene til, at jeg er modstander af det her. Og at lave den ordning permanent, det er jo så at fratage os muligheden for at stoppe det. Jeg mener det en helt skidt ordning, skidt løsning."

Formand Ole Andersen:

"Jeg ved ikke rigtig, hvor det her kommer fra med, at millionerne ruller ned i lommerne på ledelsen. I den tid jeg har været hos Bang & Olufsen er det langt, langt de fleste af de optionsprogrammer, som der har været historisk, der er blevet elimineret, uden der har været nogen som helst udbetaling. Vi valgte sidste år at gå væk fra optionsprogrammer – fordi optionsprogrammer afhænger kun af udviklingen i aktiekursen. Udviklingen i aktiekursen kan skyldes mange forskellige ting, og det erstattede vi så med et matching share-program, og uden at gå i detaljer med programmet, så er det jo sådan, at for at ledelsen overhovedet kan komme med i dette program, så skal de faktisk investere egne penge i selskabets aktier, og det gjorde de sidste år – og indtil videre har de tabt penge på dem.

Formålet med dette program er at sikre, at vi har en total kompensationspakke, som gør, at vi kan tiltrække og fastholde kompetente ledelsespersoner, og formålet er også, at vi skaber en samhørighed mellem ledelsen og aktionærerne. Hvis ikke vi havde forskellige former for incitamentsaflønning – jamen, så er det helt sikkert, at når vi skulle rekruttere ledelsespersoner til selskabet, så skulle vi betale en højere fast løn, en højere fast kompensation til de personer. Så vi synes i bestyrelsen, at det faktisk er bedre, at vi forsøger at udvise en vis tilbageholdenhed på den faste løn, og - i takt med

at aktionærerne får skabt værdi - så sker der også en eller anden form for incitamentsafløkning til ledelsen, forudsat at de har nået visse resultatmål. Så derfor må jeg indrømme, at jeg ikke helt forstår indlægget.

Jeg har ikke flere kommentarer til det."

Dirigenten forespurgte, om der var yderligere kommentarer til forslaget, hvilket ikke var tilfældet. Dirigenten konstaterede herefter, at forslaget var godkendt af generalforsamlingen.

Ad dagsordenspunkt 5

Dirigenten oplyste at i henhold til vedtægternes § 8, stk. 2 afgår de generalforsamlingsvalgte medlemmer af bestyrelsen på hvert års ordinære generalforsamling, idet genvalg dog kan finde sted.

Dirigenten overlod herefter ordet til formanden, som motiverede forslaget som følger:

Formand Ole Andersen:

"Selskabets generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer stiller alle op til genvalg i år, og bestyrelsen foreslår således genvalg af undertegnede, Jesper Jarlbæk, Jim Hagemann Snabe, Majken Schultz, Albert Bensoussan og Mads Nipper. Alle medlemmer anses for at være uafhængige i forhold til de gældende anbefalinger om god selskabsledelse.

Jeg kan også informere om, at der i år har været afholdt medarbejdervalg til bestyrelsen. Medarbejderne har genvalgt Jesper Olesen, som blev valgt for første gang i 2007.

Desuden har medarbejderne valgt Geoff Martin og Brian Bjørn Hansen som medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer. Velkommen til jer.

For oplysninger om de eksisterende bestyrelsesmedlemmers kvalifikationer, herunder ledeshverv i andre virksomheder, henviser jeg til årsrapporten, side 34-35."

Formanden gav herefter ordet tilbage til dirigenten, som spurgte om der var nogen der ønskede ordet under dette punkt eller som ønskede at opstille andre kandidater, end dem der var opstillet af bestyrelsen, hvilket ikke var tilfældet.

Da der ikke var opstillet nogen modkandidater til bestyrelsesvalget, konstaterede dirigenten, at Ole Andersen, Jim Hagemann Snabe, Jesper Jarlbæk, Majken Schultz, Albert Bensoussan og Mads Nipper var genvalgt som bestyrelsesmedlemmer.

Ad dagsordenspunkt 6

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen foreslog genvalg af Ernst & Young P/S som selskabets revisor.

Dirigenten, forespurgte hvorvidt der var nogen, der ønskede ordet under dette dagsordenspunkt eller som ønskede at opstille andre kandidater, end den der var opstillet af bestyrelsen, hvilket ikke var tilfældet.

Dirigenten konstaterede herefter, at generalforsamlingen havde godkendt forslaget om genvalg af Ernst & Young P/S som revisor for selskabet.

Ad dagsordenspunkt 7

Dirigenten fremhævede, at der under dette punkt ikke kunne træffes beslutninger, men at der kunne fremsættes bemærkninger af mere generel karakter.

Da ingen ønskede ordet, konstaterede dirigenten, at generalforsamlingen var nået gennem alle dagsordenspunkter og gav herefter ordet til formanden.

Formanden takkede aktionærerne for deres deltagelse i generalforsamlingen samt for god ro og orden, og takkede endvidere dirigenten for en god ledelse af generalforsamlingen. Han oplyste dernæst at den formelle del af generalforsamlingen nu var afsluttet og mindede om, at Tue Mantoni efter generalforsamlingens afslutning ville fortælle lidt mere detaljeret omkring forskellige strategiske initiativer i selskabet.

Generalforsamlingen hævet kl. 15.49.

Som dirigent:



Kåre Stolt