

Referat af ordinær generalforsamling i ALK-Abelló A/S
13. marts 2019

Den 13. marts 2019, kl. 16.00, afholdtes ordinær generalforsamling i

ALK-Abelló A/S

(CVR nr. 63 71 79 16)

("Selskabet" eller "ALK")

på Selskabets hjemsted, Bøge Allé 1, 2970 Hørsholm.

Selskabets bestyrelsesformand, Steen Riisgaard, indledte generalforsamlingen med at byde velkommen og oplyste, at bestyrelsen i overensstemmelse med Selskabets vedtægter havde udpeget advokat Niels Kornerup til dirigent for generalforsamlingen.

Herefter gav Steen Riisgaard ordet til Niels Kornerup.

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

Dirigenten oplyste, at der ved generalforsamlingens start var 130 personer til stede, hvoraf 84 personer havde adgangskort med stemmeret, og 46 personer havde adgangskort uden stemmeret, hvilket svarede til, at 81,38 % af stemmerne var repræsenteret efter fradrag af egne aktier, og at 65,79 % af aktiekapitalen var repræsenteret på generalforsamlingen, ligeledes efter fradrag af egne aktier.

På generalforsamlingen var der – efter fradrag af egne aktier – repræsenteret 16.278.082 stemmer ud af i alt 20.002.876 mulige stemmer, svarende til 81,38 % af stemmerne, og ud af en aktiekapital på nominelt kr. 108.873.520 (efter fradrag af egne aktier), var i alt nominelt kr. 71.629.540 repræsenteret på generalforsamlingen, svarende til 65,79 %.

Bestyrelsen havde modtaget fuldmagter og brevstemmer svarende til 1.572.755 stemmer, hvilket i alt svarede til 9,66 % af de repræsenterede stemmer.

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

Dagsorden

1. Beretning om Selskabets virksomhed
2. Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion
3. Beslutning om resultatdisponering
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år
5. Valg af formand for bestyrelsen
6. Valg af næstformand for bestyrelsen
7. Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen
8. Valg af revisor

9. Forslag fra bestyrelsen

- (a) *Fornyset bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier*
- (b) *Opdatering af overordnede retningslinjer for incitamentsafklønning af Selskabets ledelse*
- (c) *Bemyndigelse til dirigenten*

Ad 1 – 3: Bestyrelsens beretning, årsrapport og resultatdisponering

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

Dirigenten gav herefter ordet til bestyrelsesformand Steen Riisgaard og administrerende direktør Carsten Hellmann, som aflagde den mundtlige beretning og forelagde årsrapporten for 2018.

Steen Riisgaard indledte med at aflægge følgende mundtlige beretning:

”Højdepunkter i det seneste år

I løbet af 2018 opdaterede vi forventningerne til året fire gange. Dels fordi især salget af tabletter var højere end forventet grundet stærke lanceringer og fokus. Dels fordi vores 'gamle' forretning blev stabiliseret og styrket, og vi var i stand til at undgå fejl og sikre bedre levering. Og dels fordi effektiviteten fra besparelser og effektiviseringer i driften viste sig hurtigere, end vi regnede med.

Vi kom med andre ord rigtig godt i gang med vores vækststrategi, der på tre år skal skabe et ALK, der hjælper mange flere mennesker med allergi – og år efter år er i stand til at skabe tocifret vækst i omsætningen og en attraktiv overskudsgrad. Vi forventer allerede fra 2019 – altså i år – at vokse med 10 %, hvilket er mere end det dobbelte af de seneste ti års gennemsnit.

Lad mig gennemgå et par højdepunkter, der førte til dette flotte resultat:

- ▶ Vi og vores partnere gjorde store kliniske og især kommercielle fremskridt med alle fem tabletter. Lad mig her blot nævne, at ALK lancerede ACARIZAX[®]/ODACTRA[™] i nøglemarkeder som USA, Canada og Frankrig.
- ▶ Vi havde en rigtig god vækst i salget af tabletter. Tabletsalget steg 28 %, og væksten mere end opvejede den omsætning, vi planmæssigt sagde farvel til ved at udfase ældre, urentable SCIT- og SLIT-dråbe produkter.
- ▶ Vi indsendte registreringsansøgning for vores tabletvaccine mod træpollenallergi i Europa. Og vores japanske partner Torii lancerede CEDARCURE[™], mens MITICURE[™] – som ACARIZAX[®] hedder i Japan – blev godkendt til behandling af børn.
- ▶ I Tyskland og Storbritannien udrullede vi et digitalt økosystem og platforme, der skal hjælpe os med at nå mange flere mennesker med allergi, end vi har gjort før. I begge lande lancerede vi allergiportalen klarify.me og den prisvindende app klara, der er en partner og støtte til mennesker med allergi og hjælper med at sikre en bedre hverdag med allergidata, information og de nyeste teknologiske landvindinger.
- ▶ Direktionen blev styrket: Christian Houghton tiltrådte som EVP for Product Supply, mens Søren Niegel fortsætter som EVP for salg og marketing.
- ▶ Og så var det som sagt år et i vores treårige vækststrategi – vores plan for, hvordan ALK udvikler sig til en bred allergivirksomhed med en ambition om at hjælpe mange flere mennesker med allergi, end vi har gjort før, og vi kan roligt sige, at vi er foran planen allerede.

I beretningen kommer vi rundt om disse hovedpunkter. Jeg vil i år særligt fokusere på fremdriften i vækststrategien og de overvejelser, den giver anledning til.

2018 hovedtal

Men først en kort gennemgang af hovedtallene for det år, vi har lagt bag os.

Resultaterne i 2018 var bedre end ventet. Omsætningen steg med 1 % i lokale valutaer til godt og vel 2,9 mia. kr. på trods af udfasningen af ældre produkter og den fortsatte effekt af tidligere kapacitetsproblemer i produktionen. Vi gjorde mange ting rigtigt, og vi leverede på vores strategiske prioriteter, så vi har et godt afsæt for den resterende del af den treårige transformationsperiode. At vi så overgik forventningerne hele fire gange skyldes især højere tabletsalg, højere Jext[®]-salg, stabile markedsforhold samt effektivisering, stabilisering og besparelser i driften.

Driftsresultatet før afskrivninger (EBITDA) blev på 136 mio. kr., hvilket var ca. 185 mio. kr. bedre, end vi forventede ved begyndelsen af året. Driftsindtjeningen faldt som ventet i forhold til 2017, fordi vi valgte at investere flere penge i at styrke ALK's vækstplatform.

Årets resultat blev minus 170 mio. kr. Resultatet var især præget af højere skatter og en nedskrivning på 32 mio. kr. på programmet til udvikling af den europæiske adrenalinpen Jext[®] til det amerikanske marked. Vi lukkede det program og vil i stedet forfølge en alternativ strategi for det amerikanske anafylaksis-marked baseret på et andet og bedre produkt.

Salgsregioner

I Europa var den samlede omsætning uændret i forhold til sidste år på 2,2 mia. kr. på trods af at en stor konkurrent fortsat kommer tilbage på markedet efter at have været ude og på trods af udfasningen af ældre produkter og effekten af tidligere kapacitetsproblemer. Tabletsalget steg markant i de fleste markeder, men særligt i Frankrig, Norden og Holland. Salget af ACARIZAX[®] blev mere end fordoblet, mens GRAZAX[®]-salget viste mindre tocifret vækst. Salget af SCIT og SLIT-dråber faldt med 7 %, især på grund af udfasning og tidligere leveringsproblemer, mens salget af andre produkter steg med 22 %, primært drevet af ALK's adrenalinpen, Jext[®].

De europæiske markeder er midt i en stor omstilling, hvor myndigheder og andre betalere konstant skærper kravene til, at allergivacciner **skal** være registrerede og dokumenterede produkter. Vi har i ALK valgt at gå forrest i den omstilling. Derfor udfaser vi uregistrerede produkter og fokuserer vores portefølje på registrerede, klinisk veldokumenterede produkter – især tabletterne. I de markeder, hvor vi er længst fremme med den omstilling, havde vi i 2018 god vækst. Modsat var salget under pres i de markeder, hvor omstillingen ikke er så langt fremme. Men vi er overbeviste om, at vi gør det rigtige ved at fremtidssikre vores portefølje i hele Europa, og salget nok skal komme op igen i alle markeder.

I Nordamerika voksede omsætningen marginalt i lokale valutaer til 583 mio. kr. Resultatet afspejler 15 % vækst i salget af ekstrakter på trods af udfasning af produkter mod bi- og hvepsegift. Tabletsalget i Nordamerika var 59 mio. kr. og var lavere end året før som følge af lageropbygning hos grossister i 2017, især i Canada, mens tabletsalget i USA steg med 29 %. Salget af diagnostik og andre produkter faldt 8 %.

I Internationale markeder voksede omsætningen med 41 % i lokale valutaer til 112 mio. kr. Væksten var primært drevet af et stærkt tabletsalg i Japan, hvor MITICURE[™] så en markant stigning i antallet af nye patienter som følge af den børneindikation, der kom i februar. Der var også god vækst i andre nye, oversøiske markeder.

Europa er fortsat den største salgsregion. Men Nordamerika og Internationale markeder tegner sig for en stadig større bid af kagen.

Fordeling af omsætningen

Ser vi på produktkategorier, så faldt salget af SCIT og SLIT-dråber – de injektions- og dråbe-baserede vacciner – med 7 %. En del af faldet skyldes normaliseringen af det franske marked, men det meste skyldes afledte effekter af tidligere kapacitetsbegrænsninger samt den omfattende produktionstransformation, hvor vi tager gamle produkter ud af vores portefølje.

Tabletsalget viste rigtig gode vækstrater hele året. Det globale tabletsalg steg 28 % til 671 mio. kr., og i år venter vi at øge kadencen yderligere.

Salget af andre produkter og serviceydelser steg 4 %. Væksten kom især fra stor efterspørgsel på adrenalinpenne Jext[®], der fik medvind fra konkurrentvanskeligheder i adrenalinmarkedet.

SCIT og SLIT-dråber er stadig den største kategori, men tabletterne fylder stadig mere – og vil fylde endnu mere fremover.

Den treårige vækststrategi på sporet

Så vidt 2018 isoleret set. Lad mig nu vende mig til vækststrategien – og det første år af den treårige transformationsperiode.

Som nævnt sigter vækststrategien mod at transformere ALK til en bredt funderet allergivirksomhed ved at udvide kerneforretningen, allergivacciner, og udnytte vores mangeårige ekspertise til især at øge tabletsalget og introducere nye, komplementære produkter og serviceydelser, som når ud til endnu flere allergikere.

Da vi fremlagde strategien i december 2017, sagde vi, at transformationen ville koste 1 mia. kr. i frit cash flow over tre år. Med forventningerne til 2019, som jeg skal komme ind på senere, ser vi på et samlet negativt frit cash flow på ca. 750 mio. kr. i de første to år af transformationen. Vi har valgt at holde fast ved prognosen om 1 mia. kr. over tre år, men det begynder at ligne et worst case scenario, fordi udlægget ser ganske fornuftigt ud.

Nu handler det om at skabe en vækst, der er langsigtet og bæredygtig. Lad det være mit oplæg til adm. direktør Carsten Hellmanns statusopdatering på strategien.

Steen Riisgaard gav herefter ordet til administrerende direktør Carsten Hellmann, som gav følgende opdatering på ALK's strategi, resultater og forventninger til fremtiden:

"2018: første år med ny strategi

Tak for det. Den treårige strategiske transformation af ALK er kommet godt fra start. Ved at trimme vores kerneforretning og sætte mere damp under kommercialiseringen af vores tabletportefølje har vi vundet nogle tidlige sejre, og de sejre bidrog allerede sidste år til vækst og finansielle resultater på bundlinjen.

Hvis vi ser på, hvor ALK var før lanceringen af strategien, så brugte vi simpelthen for meget tid på at slukke ildebrande – især i produktionen – og vi brugte for meget tid på at inddæmme risici. I dag, knap halvandet år efter lanceringen af strategien, har vi en mere robust virksomhed med en klar, strategisk retning. Vi kan derfor bruge meget mere tid på det, det egentlig burde handle om – nemlig at skabe lønsom vækst. ALK er i bedre form, end vi har været længe – og vi er trådt ind i 2019 med stigende selvsikkerhed, fordi vi er godt på vej til at levere på vores langsigtede økonomiske ambitioner, og vi vil allerede i 2019 levere 10 % vækst – der, som formanden lige nævnte, er mere end det dobbelte af de seneste ti års gennemsnit.

Vi har stadig masser af arbejde foran os. Vi skal fortsætte med at håndtere de grundlæggende udfordringer i vores forretning. Her er hårdt arbejde og disciplin nøgleord. Og vi skal skabe kommerciel succes, ikke mindst for tabletterne, mens vi hele tiden har vores slutmål for øje: at tilbyde allergiløsninger til de millioner af mennesker, der har brug for vores hjælp og i dag ingen hjælp får til at håndtere deres situation.

Lad mig vise jer nogle af de milepæle, vi nåede i 2018, og de mål, vi har sat os i 2019 for de fire strategiske fokusområder, som vi arbejder med.

Vinde i Nordamerika

Vi kender jo alle forhistorien på det nordamerikanske marked, der er omdrejningspunkt for vores første strategiske søjle: Vores tidligere partner Merck gav tabletporteføljen tilbage til ALK for 2½ år siden. Derfor skulle vi hurtigt opbygge en helt ny amerikansk farmaorganisation fra bunden – ved siden af ALK's eksisterende organisation med ekstrakter, diagnostik og andre produkter. Og vi skulle have systemer, tilskud og infrastruktur på plads, før vi ved årsskiftet 2017/18 lancerede ACARIZAX® i Canada og ODACTRA™ i USA.

Fremskridtene i det første år på markedet bekræfter os i troen på tableternes langsigtede potentiale, men vi kan også se, at der er meget arbejde, der skal gøres, for at skabe det paradigmeskifte, der er nødvendigt. Allergilægerne i Nordamerika har i næsten 100 år sværget til deres egne såkaldte 'allergy shots' – ekstrakter, som de giver patienterne ved indsprøjtning og som genererer stor indtjening til lægerne. Og det ændrer man ikke i løbet af et år, selvom man har meget bedre produkter end dem, der er på markedet i dag.

Ved udgangen af 2018 noterede vi os følgende: Antallet af læger, der udskriver ODACTRA™ i USA, var steget til ca. 1.500 – det er 75 % af de læger, vi oprindeligt gik efter. Antallet af nye patienter i USA var omkring 5.000, og 74 % af alle potentielle kandidater til allergivaccination med privat forsikring havde adgang til tilskud for ODACTRA™. I Canada dækker vi nu 160 af de 180 klinikker, vi havde i sigtekornet, og disse klinikker igangsatte omkring 3.000 patienter. De resultater var stort set som ventet.

Vi raffinerer løbende forretningsmodellen for tableterne for at forbedre receptmønstrene. Det handler om at teste, lære og tilpasse, så fleksibilitet er et nøgleord i vores tilgang til markedet. Det er der mange eksempler på i 2018:

- ▶ vi kalibrerede salgsstyrken og eksekveringen af salget
- ▶ vi arbejder med supplerende forretningsmodeller, hvor vi f.eks. indgår aftaler med store sundhedsordninger og partnere til at teste nye segmenter
- ▶ vi samarbejder med allergiklinikker for at dokumentere patienttilstrømningen og indtjeningen til de klinikker, der har taget godt imod tableterne
- ▶ vi lancerede en kampagne hos en række store virksomheder for at sætte fokus på sammenhængen mellem allergi og sygedage, lavere produktivitet osv.
- ▶ vi søsatte et nyt uddannelsesprogram for sygeplejersker, der skal identificere patienter, som ikke ønsker injektioner med 'allergy shots'
- ▶ vi lancerede den første Direct-to-Consumer (DTC)-kampagne for at mobilisere flere patienter med husstøvmideallergi. Kampagnen løber i seks måneder. Omkring 30.000 mennesker i de geografiske områder, vi har udvalgt, har indtil videre konsulteret en allergilæge inden for to måneder efter at have set ALK's annoncer, og omkring halvdelen af vores salgsrepræsentanter fortæller os, at lægerne har registreret en effekt af kampagnen.

Nogle af disse initiativer viser gode fremskridt, andre havde kun begrænset virkning og bliver følgelig afsluttet. Målet er dels at øge antallet af læger, der udskriver ODACTRA™, og dels på at øge receptdybden, så hver læge udskriver flere recepter. I 2019 vil vi fordoble antallet af 'high prescribers' i forhold til de nuværende 150 allergilæger, der betragtes som 'high prescribers'.

Men vi går ydmygt til opgaven, for vi ved fra mange års erfaring i Europa, at det tager tid at ændre vaner hos en allergilæge. I Europa tog det for eksempel 15 besøg at flytte en læge et skridt op på stigen mod øget accept af tableterne.

I 2019 er det vores mål at opnå tocifret salgsvækst i Nordamerika på tværs af alle produktkategorier – tabletter, ekstrakter, diagnostik og andre produkter. Og for at være helt åbne omkring vores mål har vi sagt, at vi stort set forventer et tabletsalg i Nordamerika, der overstiger 100 mio. kr.

Færdiggøre og kommercialisere tabletporteføljen

Som det næste punkt i strategien udvikler og kommercialiserer vi en komplet portefølje af tabletter til behandling af de fem mest udbredte luftvejsallergier i verden. Dermed dækker vi mere end 80 % af alle luftvejsallergikere.

Vi investerer i at færdiggøre klinisk udvikling, sikre registrering, etablere markedsadgang og dokumentere effekten i børn, unge og astma. Og parallelt med den kliniske indsats sætter vi og vores partnere turbo på de kommercielle aktiviteter.

Der blev rundet flere milepæle i 2018, men lad mig fokusere på nogle få af dem:

Vi vurderer, at ca. 80-100.000 patienter påbegyndte behandling med ACARIZAX® i 2018, heraf 20.000 alene i Frankrig, hvor tableten kom på markedet i februar. Vi lancerede tableten på fem nye markeder, så produktet nu er i 18 lande, og yderligere lanceringer er under forberedelse. Samlet er ACARIZAX®-omsætningen fordoblet, hovedsageligt drevet af Frankrig og Japan.

Vi er stolte af, at ACARIZAX® eller GRAZAX® nu er den hyppigst igangsatte allergibehandling med immunterapi i 11 europæiske markeder. Et vigtigt pejlemærke, der illustrerer den voksende accept af tabletterne, og det lover rigtig godt for fremtiden – også for den trætablett, som vi i august indsendte en registreringsansøgning for i 18 europæiske lande.

I Japan fortsætter vores partner Torii med et bemærkelsesværdigt arbejde med lanceringerne af MITI-CURE™ og CEDARCURE™. Begge tabletter er i Japan godkendt til brug i børn med allergier, og børneindikationerne ser ud til at have gjort en stor forskel for salget.

I 2019 sigter vi efter at fortsætte væksten i tabletsalget globalt. Vi skal også sikre den europæiske godkendelse af trætableten efterfulgt af de første lanceringer, så ALK for første gang har en tablet på markedet for fem af de vigtigste respiratoriske allergier i verden. Vi forventer også at indsende en registreringsansøgning for trætableten i Canada.

Videre forventer vi at indlede et klinisk forsøg i Kina, så vi kan fremskynde lanceringen af ACARIZAX® i Kina, som på sigt kan blive et meget vigtigt marked. Og endelig er vi godt i gang med et meget omfattende klinisk udviklingsprogram på tværs af Atlanten, så børn og unge i både Europa og USA med tiden kan bruge ACARIZAX® mod både allergisk astma og allergi, fremkaldt af husstøvmider. Derfor er det selvfølgelig ekstra interessant at følge, hvor meget børneindikationer ser ud til at løfte salget i Japan.

Digitale patientrettede aktiviteter og nye forretningsområder

Den tredje strategiske søjle er at gøre ALK relevant og nærværende for mange flere mennesker med allergi ved at lancere nye tjenester, digital innovation og produkter. Den indsats drives især af vores nye consumer care division.

Et par højdepunkter fra sidste år:

ALK lancerede i Tyskland og Storbritannien online allergiportalen klarify.me. På denne portal kan allergikere finde oplysninger om allergi og allergibehandling i bred forstand og købe 50 produkter, der hjælper dem i hverdagen. Portalen nåede mere end 1 mio. besøgende inden årets udgang i disse to lande i sit første år. En rigtig god start – og kontakt til 1 mio. nye allergikere.

ALK lancerede i disse markeder også klara, en app der hjælper allergikere med at håndtere deres allergi på en bedre måde – den kommer jeg tilbage til – og vi udbyggede generelt vores digitale tilstedeværelse i flere markeder.

Vi indgik også de første aftaler i kategorien nye forretningsområder med insourcing af både en gluten tester, et on-site diagnostiksystem i Kina samt et system til analyse og kontrol af åndedræt og astma. Den type aftaler forventer vi flere af fremover, så vi har flere relevante produkter til allergilæger og patienter.

I 2019 hæver vi barren for digitalt engagement betydeligt med et mål på 20 millioner eksponeringer af klarify.me, fortsat vækst i trafikken til vores websites samt øget brug af de selvbetjeningsværktøjer, vi stiller til rådighed. Vi satser også på at udnytte vores nye digitale økosystem til støtte for den forventede lancering af trætablettet i Europa ved at hjælpe og være relevant, når allergikere lider under deres allergisymptomer, og ved at være relevant resten af året og slå bro, indtil immunterapi potentielt er en løsning.

Sådan ser klara ud

Den nye app klara giver et solidt fingerpeg om, hvad vi mener med digital innovation på allergiområdet. I Tyskland vandt klara sidste år en pris som bedste healthcare app og i år er klara med i opløbet til prisen som Europas bedste patient initiativ.

Appen er bygget op omkring algoritmer og maskinlæring, der kombinerer data for pollen og luftkvalitet med brugerinddragelse. Appen giver brugerne besked om pollental og luftforurening i deres lokalområde, så brugerne kan planlægge deres dagligdag, og de kan også få personlige råd og viden til at få kontrol over deres allergi.

Brugere kan således logge, hvor påvirkede de er af deres symptomer og blandt andet se sammenhængen mellem deres logfiler og pollentallet en bestemt dag eller for sæsonen. Jo bedre klara kender brugeren, jo mere personlig og brugbar bliver appen baseret på datamodellering og machine-learning.

klara blev downloadet af over 25.000 tyskere og briter sidste år. I år er målet 100.000 downloads i de to lande. klara et godt eksempel på, at vi kan og **vil** hjælpe mange flere mennesker med allergi, end vi har gjort før. Ved at give brugbar information, nye services og best-in-class produkter kan vi hjælpe allergikere til at få et bedre liv. Og det er jo det, det hele handler om.

Der er i dag en klar tendens blandt allergikere i retning af selvmedicinering. Internettet er den primære kilde til oplysning, og hovedparten af allergikerne ser sjældent eller aldrig en læge. Derfor er det mere relevant end nogensinde for ALK at være i direkte dialog med patienterne on-line – både for at øge opmærksomheden om behandlingsmuligheder og for at få patienterne til at opsøge en allergilæge, der kan stille en diagnose og ordinere den rigtige behandling. Det er i det dialogfelt, klara-appen og anden digital innovation fra ALK har en vigtig rolle.

Prioritering af ALK's ressourcer

Den sidste søjle i strategien er at gøre ALK mere effektiv og reducere omkostningerne – navnlig i produktionen. Det er en mangesidet indsats, og vi har jo allerede omtalt sidste års besparelser og effektiviseringer, men lad mig give et par andre eksempler:

I 2018 afsluttede vi arbejdet med at opgradere fabrikken i Vandeuil i Frankrig, så den overholder alle de krav, som de franske sundhedsmyndigheder havde stillet. I alt inspicerede myndighederne otte gange ALK's produktionsfaciliteter i fem lande med godt resultat. Vores satsning på kvalitet, sikkerhed og compliance giver resultater – vi **har** fået en mere robust produktion og forsyningskæde.

Vi gjorde også betydelige fremskridt i arbejdet med at genoprette lagre og nedbringe leveringstider for alle hovedprodukter inden for SCIT og SLIT-dråber. Rationaliseringen af produktporteføljen er på rette spor – ved udgangen af året var der ca. 250 produkter færre end i 2016. Det koster salg på den korte bane, men tager samtidig en masse kompleksitet ud af produktionen, hvor det er svært at være effektiv, når man hele tiden skal stille om til at fremstille små serier. Vi fokuserer i stedet på produkter med høj volumen og høj værdi, hvilket vil øge bruttomarginen.

I 2019 tager vi yderligere skridt, der skal sikre langsigtet robusthed og effektivitet i produktionen.

Udfasningen af ældre produkter vil fortsætte, parallelt med at vi opgraderer produktionsfaciliteter og fremstillingsprocesser. Vi fortsætter med at implementere den nye portefølje- og produktionsstrategi med færre produktvarianter og øget effektivitet på vores produktionssteder. Det koster salg og kunder på den korte bane, men er vigtigt på den lange bane.

Lad mig afsluttende sige, at vores liste over prioriteter i 2019 er omfattende i alle fire strategiområder. Der er stadig masser af arbejde med at transformere ALK. Men vi tog mange rigtige og vigtige skridt i 2018, og de skridt bragte os længere, end vi havde regnet med. Der er bestemt ingen grund til, at skridtlængden skulle blive kortere her i 2019. Tværtimod. Som jeg sagde i mine indledende bemærkninger, er vi begyndt året med stadigt voksende og stadigt mere begrundet tillid til, at vi er på rette spor.

Langsigtede mål og bæredygtighed

Målet med den nye strategi er at skabe et ALK, der år efter år er i stand til at skabe tocifret vækst i omsætningen – og hæve overskudsgraden til det attraktive niveau, som andre specialiserede farmaselskaber ligger på. Det mål vil gøre ALK til en attraktiv vækstaktie, der løbende giver sine ejere et højt afkast.

Men – og det er vigtigt for mig at sige her – vækst og bæredygtighed skal gå hånd i hånd.

Det er ikke et enten-eller. Det er både-og. I dag nytter det ikke udelukkende at optimere virksomheden økonomisk, hvis det går ud over bæredygtigheden. Det er en alt for kortsigtet løsning.

Ligesom så mange andre diskussioner er drevet af alle mulige følelser og dagsordner, er bæredygtighed det også. At have gode intentioner, handlinger og følelser i det små og nære må ikke gå ud over det store overblik, der virkelig skaber resultater for samfund og virksomheder.

Det afgørende for mig er, at ansvarlig og bæredygtig vækst faktisk kan og skal gavne bundlinjen, hvis vi griber det rigtigt an. Og ALK skal gå forrest i at sikre, at hele bæredygtighedsdiskussionen ikke kun drejer sig om, hvordan det populistisk føles, men også sikre at vi reelt skaber en fremtid for vores børn.

Det er det, vi mener med den nye ramme omkring vores CSR-aktiviteter, som vi har kaldt: People + Planet = Prosperity. Det er en langsigtet plan, der er udviklet til at balancere vores strategiske fokus og integrere vores CSR-aktiviteter med vores forretningsaktiviteter.

Forventninger til 2019

Men først skal vi gennem knap to år, hvor vi færdiggør transformationen af ALK.

I 2019 forventer vi bredt funderet vækst i alle salgsregioner og produktsegmenter, og vi fastholder ambitionen om at levere 10 % omsætningsvækst.

Den samlede omsætning i 2019 ventes at blive 3,1-3,3 mia. kr. – altså omkring 300 mio. kr. højere end sidste år, hvis vi rammer midten af intervallet.

Hvis vi skal nå den høje ende af intervallet, er der en række kriterier, der skal være opfyldt: Vi skal øge tabletsalget i alle regioner – med høje vækstrater i Europa og Internationale markeder, men stadig et beskedent salg i USA. Vi skal opnå et mindre bidrag fra salg i vores consumer care division. Vi skal fortsat vinde markedsandele, og vi skal have stabile priser og tilskudsforhold i Europa.

Det er bestemt ikke umuligt, men der er risici og usikkerheder. Derfor har vi netop valgt at give et interval, hvor den nedre ende indebærer pres på pris og tilskud, især i Sydeuropa; øget effekt af den europæiske produkt rationalisering; og lavere vækstrater for tabletsalget i forhold til sidste år.

Indtjeningen – EBITDA – forventes at blive ca. 100-200 mio. kr. som følge af investeringer i transformation og vækst.

Man kunne med rette spørge, hvorfor vi ikke lægger mere på bunden, når vi nu forventer at lægge op til 300 mio. kr. på topplinen. Det er der flere grunde til: Vi har en markant stigning i udgifterne til R&D for at færdiggøre vores tabletportefølje, bl.a. drevet af de to store transatlantiske studier i børn med astma og allergi, et studie i Kina og øvrig klinisk aktivitet. Også salgs- og markedsføringsudgifterne vil stige – ud over opbygningen i USA skal vi lancere trætabletten, fortsætte den geografiske ekspansion og styrke vores digitale univers.

Så alt i alt skruer vi op for investeringerne i vækst og transformation, og det koster på indtjeningen på kort sigt. Det positive er jo, at vi **kan** skrue op og bruge flere penge på at øge vækst og indtjening, fordi vi kom så godt fra land i 2018.

Det frie cash flow ventes at blive et minus på omkring 396 mio. kr. på grund af udgifter til R&D, udgifter til salg- og markedsføring samt opgraderinger og ny kapacitet i produktionen.

Jeg glæder mig til at stå her om et år og fortælle, at vi fortsat er på rette spor.”

Carsten Hellmann gav herefter ordet til Steen Riisgaard, som afrundede beretningen med følgende mundtlige indlæg:

”Finansiering af vækststrategi

Vi forventer som sagt, at det tager op til tre år – men ikke længere – at transformere ALK og skabe den virksomhed, Carsten netop har tegnet ridset af. I de tre år kræver den nye strategi betydelige investeringer, hvoraf udgifter til kliniske studier samt salg og markedsføring i Nordamerika vil fylde meget. Og vi har også store udgifter til opgradering af produktionen samt til lancering af tabletter, ligesom vi jo fjerner indtægter, når vi udfaser gamle produkter fra porteføljen.

Derfor vil der i 2018-20 være et kraftigt pres på ALK's indtjening og finansielle ressourcer. Vi gav oprindeligt en prognose om 1 mia. kr. i samlet negativ pengestrøm over de tre år. Men fordi udlægget var godt i 2018, ser prognosen nu ganske fornuftig ud.

For at finansiere vækststrategien gennemførte vi i december 2017 en aktieemission, og desuden satte vi på sidste års generalforsamling midlertidigt udbyttet på hold. Her ved årsskiftet havde vi 396 mio. kr. i likvide midler og 600 mio. kr. i uudnyttede kreditfaciliteter, så vi mener, at vi har tilstrækkeligt med finansielle muskler til at finansiere vækststrategien.

Det midlertidige udbytte-stop viderefører vi i år, men vi vil jævnlige genbesøge udbyttepolitikken fremover og se, hvornår vi kan genoptage udbyttet. Jo før, des bedre. Mens udbyttet er sat på hold, er det aktiekursen, der skal skabe værdi til ALK's aktionærer. Kursen på ALK-aktien steg sidste år 30 %, og i år er kursen steget godt 10 %.

Ny chef for produktionen

Jeg vil gerne sige et par ord om direktionen, hvor der er flere ændringer siden sidst:

Christian G. Houghton er for nylig udnævnt til Head of Product Supply og ansvarlig for produktionen på vores sites i Europa og Nordamerika. Christian har været i ALK i 25 år og var tidligere chef for Chemistry, Manufacturing and Controls og udvalgte produktionsenheder.

Christians erfaring og lederevner gør ham til et oplagt valg til stillingen, og jeg vil gerne ønske ham tillykke med udnævnelsen og byde ham velkommen i ALK's direktion, hvor hans ekspertise vil blive højt værdsat.

Det betyder også, at Søren Niegel, som siden slutningen af 2017 har haft to kasketter på som koncerndirektør for både salg/marketing **og** produktion, nu kan fokusere på at eksekvere ALK's kommercielle vækststrategi som direktør for salg og marketing. Han fortjener en særlig påskønnelse for den store indsats han har ydet: mange tak skal du have.

For god ordens skyld skal jeg også nævne, at Søren Jelert sidste år tiltrådte som ny CFO – Søren blev jo præsenteret på sidste års generalforsamling. Udover de tre nævnte herrer tæller direktionen også forsknings- og udviklingsdirektør Henrik Jacobi og CEO Carsten Hellman, som vi netop har haft fornøjelsen af.

Corporate governance

Jeg skal også komme omkring corporate governance i ALK, herunder ALK's vederlagspolitik.

Bestyrelsen holdt sidste år syv møder. Mødet i september var et todages seminar sammen med direktionen, hvor vi drøftede fremgangen i ALK's vækststrategi.

Udover møderne i bestyrelsen mødtes revisionsudvalget tre gange, vederlagsudvalget fire gange, det videnskabelige udvalg to gange, mens nomineringsudvalget mødtes regelmæssigt. Desuden var der mange møder mellem formandskab og direktion.

Vanen tro har vi ved årets udgang gennemført en selvevaluering i bestyrelsen, med hjælp fra en ekstern facilitator. Evalueringen er sket ved udfyldning af spørgeskemaer og individuelle interviews mellem facilitatoren og samtlige bestyrelses- og direktionsmedlemmer. Evalueringen viste, at der har været fulgt tilfredsstillende op på de fokusområder, der blev identificeret ved den seneste selvevaluering, og bestyrelsen udvalgte nye fokusområder for 2019. De nødvendige kompetencer i bestyrelsen vurderes at være til stede, og dialogen på møderne vurderes som åben, konstruktiv og løsningsorienteret.

Bestyrelsesevalueringen er en del af ALK's overholdelse af anbefalingerne for god selskabsledelse.

For at sikre eksekveringen af ALK's vækststrategi vedtog generalforsamlingen sidste år et særligt incitamentsprogram for ledelsen og en snæver gruppe af nøglemedarbejdere. Det program reflekterer de betydelige udfordringer, som ledelsen står overfor i de tre år, det tager at transformere virksomheden og sikre den langsigtede vækst i ALK til gavn for os alle, ikke mindst aktionærerne. Det er helt i tråd med ALK's vederlagspolitik, som netop tager sigte på, at ALK opfylder de både kort- og langsigtede mål på linje med aktionærernes interesser.

I den forbindelse vil jeg gerne nævne, at bestyrelsen satte ambitiøse mål for direktionen, og selv om direktionen gjorde det godt, så var der nogle af målene, der ikke blev nået. Derfor fik direktionsmedlemmerne ikke fuld bonus for 2018, som I vil kunne se i den udførlige vederlagsrapport, vi har med i årsrapporten for første gang i år.

Alt i alt er bestyrelsens og direktionens vederlag for 2018 i overensstemmelse med ALK's vederlagspolitik, som bygger på en række grundlæggende principper om konkurrencedygtighed, resultataflønning, aktionærernes interesser og ALK's grundværdier. Det er bestyrelsens opfattelse, at vederlagspolitikken lever op til disse grundlæggende principper, som generalforsamlingen vedtog på den ordinære generalforsamling i 2017, og at vederlagspolitikken derfor stadigvæk flugter med ALK's behov og udfordringer.

Tak til direktion og medarbejdere

Jeg vil gerne sige tak til direktionen og til alle andre medarbejdere for en engageret og ihærdig indsats i det seneste år.

Bestyrelsen er helt på det rene med, at en transformationsproces ikke altid er en dans på roser. Der har været adskillige bolde i luften, og en hel del kutymmer og vedtagne sandheder er blevet udfordret. De forandringer kræver sin kvinde og sin mand.

Det er jo en fantastisk rejse, vi er på i ALK. Kommer vi i mål – og det er vi overbevist om, at vi gør – så skaber vi en meget større og stærkere virksomhed. Men rejsen kræver noget af os alle. Af medarbejderne kræver vi omstillingsparathed. Af ledelsen kræver vi beslutningskraft og overblik. Og af aktionærerne

kræver vi tålmodighed – en tålmodighed, som vi venter at kunne belønne mange gange, når vi har afsluttet transformationen af ALK.

Når vi mødes igen om et år, venter vi at se et ALK godt i gang med et 2020, der på ny vil bringe tocifret vækst i salget. Og herfra kan vi så begynde at se enden på transformationsperioden. Undervejs lader vi os styre af én eneste ting: At gøre de rigtige ting, så ALK bliver meget mere værd som virksomhed til gavn for alle, ikke mindst aktionærerne.

Med disse ord skal jeg bede om, at generalforsamlingen godkender årsrapporten og resultatdisponeringen, og at der gives decharge til bestyrelse og direktion.”

Steen Riisgaard gav herefter ordet til dirigenten.

Dirigenten oplyste, at årsrapporten forelå underskrevet af bestyrelse, direktion og revision med blank påtegning, og at bestyrelsen foreslog, at der ikke blev udbetalt udbytte for regnskabsåret 2018.

Dirigenten åbnede for debat og gav ordet til første og eneste indtegnede taler, som var Claus Berner Møller, underdirektør, ATP, på vegne af ATP.

Claus Berner Møller takkede for ordet og konstaterede, at 2018 var det første år med den nye strategiplan, hvor fokus havde været på at sikre selskabets fundament – ikke mindst en pålidelig produktion. Claus Berner Møller bemærkede, at forventningerne til 2018 rent finansielt blev sat lavt, og at ALK i starten af 2018 forventede et fald i omsætningen og et minus omkring 50. mio. kr. på EBITDA. Det viste sig dog, at året endte med en omsætningsvækst på 1 % i lokal valuta og et EBITDA på 136 mio. kr. Claus Berner Møller nævnte herefter, at det dog var langt vigtigere, at ALK havde fået opgraderet produktionen gennem det sidste år, samtidigt med at omkring 250 produkter var taget ud af porteføljen siden 2016. Disse tiltag så ud til at have løst produktionsproblemerne, og alt tydede på, at selskabet havde fået en langt mere robust, pålidelig og skalerbar produktion. Claus Berner Møller konstaterede i den forbindelse, at 2018 derfor havde været et godt år for ALK.

Claus Berner Møller bemærkede herefter, at der i andre dele af virksomheden havde været fokus på at skabe grundlag for øget toplinjevækst gennem det sidste år. Udmeldingen for 2019 om, at ALK forventede at kunne levere en omsætningsvækst på omkring 10 %, var et bevis på selskabets tro på strategien og kerneprodukternes styrke. Claus Berner Møller konstaterede, at målet for 2019 var ambitiøst, men at der hos ATP blev set med stigende optimisme på udviklingen i ALK. Claus Berner Møller nævnte også, at der dog var enkelte steder, hvor udfordringerne stadig var store – ikke mindst med hensyn til allergitablesalget i USA. Her kunne man håbe, at ALK havde ret i, at de havde løst allergitablesletternes gordiske kommercialiseringsknode i USA. Claus Berner Møller fremhævede, at han glædede sig til at se dette bekræftet i recepttallene i 2019.

Claus Berner Møller bemærkede derefter, at 2019 skulle blive et år, hvor indtjeningsmarginalen ville være lav, da der stadig skulle investeres uforholdsmæssigt meget i forskning og udvikling samt markedsføring. Claus Berner Møller konstaterede dog, at såfremt der opretholdtes en høj omsætningsvækst, skulle der nok blive skabt rum for en klar forbedring af indtjeningsmarginalen på den lange bane.

Claus Berner Møller afsluttede sit indlæg med at bemærke, at et godt 2018 og udmeldingerne for 2019 havde styrket ATP's tro på, at ALK på en lange bane ville blive et selskab, der i mange år kunne levere høj omsætningsvækst med stigende marginaler og således nå deres vision. Claus Berner Møller konstaterede, at ATP kun var blevet bekræftet i, at ALK blev en af morgendagens vindere.

Dirigenten gav herefter ordet til Steen Riisgaard, som besvarede indlægget fra Claus Berner Møller.

Steen Riisgaard takkede for indlægget og bemærkede, at den omtalte kommercialiseringsknude endnu ikke var løst, men at Selskabet regnede med at se et tabletsalg i USA på 100 mio. kr. i 2020, og at tallet vil blive langt højere, når ALK fik løst knuden op. Steen Riisgaard bemærkede afslutningsvis, at ALK gjorde en stor indsats i USA, og at Selskabet var godt på vej mod en løsning i USA.

Afslutningsvist takkede Steen Riisgaard ATP for opbakningen og gav ordet til dirigenten.

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

at bestyrelsens beretning var taget til efterretning af generalforsamlingen,

at generalforsamlingen havde godkendt årsrapporten for 2018, og at der var meddelt decharge til bestyrelse og direktion, samt

at generalforsamlingen havde godkendt forslaget til resultatdisponering

Ad 4: Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år

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

Dirigenten oplyste endvidere, at bestyrelsen foreslog, at vederlaget for bestyrelsen uændret skulle fastsættes således:

at vederlaget for bestyrelsesmedlemmer udgjorde kr. 275.000,

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

at formandens vederlag udgjorde det tredobbelte, kr. 825.000.

Bestyrelsen stillede endvidere forslag om:

at tillægshonoraret for formændene i de nedsatte bestyrelsesudvalg uændret udgjorde kr. 150.000, og

at tillægshonoraret for øvrige medlemmer i de nedsatte bestyrelsesudvalg uændret udgjorde kr. 100.000.

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

Ad 5: Valg af formand for bestyrelsen

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen foreslog genvalg af Steen Riisgaard.

Dirigenten oplyste endvidere, at Steen Riisgaards øvrige ledelseshverv fremgik af årsrapporten for 2018.

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

Ad 6: Valg af næstformand

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen foreslog genvalg af Lene Skole.

Dirigenten oplyste, at Lene Skoles øvrige ledelseshverv fremgik af årsrapporten for 2018.

Da der ikke var andre forslag til næstformandsposten, blev Lene Skole valgt for en etårig periode.

Ad 7: Valg af bestyrelse

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen foreslog genvalg af Lars Holmqvist, Gonzalo De Miquel og Jakob Riis.

Dirigenten oplyste, at Lars Holmqvists, Gonzalo De Miquels og Jakob Riis' øvrige ledelseserhverv fremgik af årsrapporten for 2018.

Dirigenten oplyste endvidere, at bestyrelsen foreslog nyvalg af Vincent Warnery.

Dirigenten gav herefter ordet til Steen Riisgaard.

Steen Riisgaard motiverede forslaget om genvalg af Lars Holmqvist, Gonzalo De Miquel og Jakob Riis samt nyvalg af Vincent Warnery som følger:

"Ifølge vedtægterne er alle generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer på valg hvert år. Bestyrelsen foreslår genvalg af Lars Holmqvist, Gonzalo De Miquel og Jakob Riis.

Bestyrelsen foreslår nyvalg af Vincent Warnery, som jeg vil præsentere om et øjeblik.

Vi søger at sammensætte bestyrelsen, så den har de ledelsesmæssige, finansielle, farmaceutiske og produktionsmæssige kompetencer, som skal til, for at bestyrelsen bedst muligt kan varetage ALK's og aktionærenes interesser. Vi mener, at alle de foreslåede kandidater opfylder disse kriterier. Vi har i indkaldelsen motiveret hver kandidat, men lad mig for god ordens skyld præsentere kandidaterne meget kort:

Lars Holmqvist

Lars Holmqvist foreslås genvalgt på grund af hans erfaring med ledelse, økonomi, salg og markedsføring i internationale life science virksomheder. Lars er i dag professionelt bestyrelsesmedlem og sidder blandt andet i Lundbeckfondens bestyrelse. Han indstilles som ikke-uafhængigt bestyrelsesmedlem.

Gonzalo De Miquel

Gonzalo De Miquel foreslås genvalgt på grund af hans omfattende erfaring inden for forskning og global udvikling af lægemidler gennem mere end 20 år i medicinalbranchen. I dag er Gonzalo Chief Medical Officer og Executive Vice President hos det britiske børsnoterede farmaselskab Vectura Ltd., og han er medlem af bestyrelsen for biotekselskabet Ventaleon. Han indstilles som uafhængigt bestyrelsesmedlem.

Jakob Riis

Jakob Riis foreslås genvalgt på grund af hans erfaring med ledelse, salg og markedsføring i den internationale farmaceutiske industri. Jakob er i dag koncernchef i Falck, og han indstilles som ikke-uafhængigt bestyrelsesmedlem.

Vincent Warnery

Som nyt medlem foreslår vi Vincent Warnery på grund af hans store erfaring med ledelse, salg og markedsføring inden for den internationale consumer healthcare industri. Vincent er født i Frankrig; han er uddannet fra ESSEC Business School, og han har blandt andet en fortid i globale virksomheder som Sanofi og Procter & Gamble. I dag er Vincent direktionsmedlem hos det tyske hudpleje- og kosmetiksel-skab Beiersdorf med ansvar for Selective and Pharmacy brands.

Vi ville gerne have en international profil fra *consumer healthcare*-industrien for at styrke bestyrelsens kompetencer inden for salg og markedsføring af forbrugs- og håndkøbsvarer på *healthcare*-området. Den profil har Vincent ubetinget. Han indstilles som uafhængigt bestyrelsesmedlem.

Medarbejdervalgte repræsentanter

Bestyrelsen tæller også tre medarbejdervalgte medlemmer. Der har netop været afholdt valg blandt ALK's medarbejdere for at finde de tre medlemmer.

Valget faldt på Katja Barnkob, der opnåede genvalg, mens Nanna Rassov Carlson og Johan Smedsrud er nyvalgte.

Med disse ord indstiller bestyrelsen Lars Holmqvist, Gonzalo De Miquel og Jakob Riis til genvalg – og Vincent Warnery til nyvalg.

Og i samme åndedrag vil jeg på vegne af bestyrelsen gerne sige en varm tak til de afgående medarbejdervalgte medlemmer Andreas Holst og Jacob Kastrup for deres store bidrag til ALK's udvikling gennem de seneste år."

Steen Riisgaard gav herefter ordet til dirigenten.

Dirigenten konstaterede, at der ikke var andre kandidater, og at Lars Holmqvist, Gonzalo De Miquel, Jakob Riis og Vincent Warnery alle var valgt for en etårig periode. Dirigenten ønskede de valgte bestyrelsesmedlemmer tillykke med valget.

Bestyrelse bestod herefter af:

- ▶ Steen Riisgaard (formand)
- ▶ Lene Skole (næstformand)
- ▶ Lars Holmqvist
- ▶ Gonzalo De Miquel
- ▶ Jakob Riis
- ▶ Vincent Warnery
- ▶ Katja Barnkob (medarbejdervalgt bestyrelsesmedlem)
- ▶ Nanna Rassov Carlson (medarbejdervalgt bestyrelsesmedlem)
- ▶ Johan Smedsrud (medarbejdervalgt bestyrelsesmedlem)

Ad 8: Valg af revisor

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

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

Ad 9: Forslag fra bestyrelsen

Dirigenten oplyste, at næste punkt på dagsordenen var forslag fra bestyrelsen, og at der under dette punkt forelå tre forslag.

Ad 9(a): Fornyet bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier

Bestyrelsen stillede forslag om, at bestyrelsen indtil 12. marts 2024 bemyndiges til at lade Selskabet løbende erhverve egne B-aktier for op til i alt nominelt kr. 11.141.196 (svarende til 10 % af aktiekapitalen) i et omfang således, at den pålydende værdi af Selskabets samlede beholdning af egne B-aktier ikke på noget tidspunkt overstiger 10 % af aktiekapitalen. Vederlaget for de pågældende aktier må ikke afvige

mere end 10 % fra den ved erhvervelsen noterede kurs for Selskabets B-aktier på NASDAQ Copenhagen.

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

Ad 9(b): Opdatering af overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af Selskabets ledelse

Bestyrelsen stillede forslag om, at de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af Selskabets ledelse opdateredes med henblik på at lade CFO Søren Jelert – som tiltrådte 1. januar 2018 – indtræde i det eksisterende almindelige langsigtede incitamentsprogram vedr. strategiperioden 2018-20 (LTI-program 2017), således at Søren Jelert deltog i programmet på lige vilkår med den øvrige direktion.

Dirigenten oplyste, at den foreslåede opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning fremgik af udkast til opdaterede overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af bestyrelse og direktion, som var tilgængeligt på <https://ir.alk.net/da/agm>.

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

Ad 9(c): Bemyndigelse til dirigenten

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen stillede forslag om, generalforsamlingen bemyndigede dirigenten til med substitutionsret at anmelde det vedtagne og foretage de ændringer heri, som Erhvervsstyrelsen eller andre myndigheder måtte kræve eller henstille foretaget som betingelse for registrering eller godkendelse, samt løbende at foretage og anmelde sproglige og andre tilretninger uden indholdsmæssig betydning i Selskabets vedtægter.

Da ingen aktionærer ønskede ordet, konstaterede dirigenten med tilslutning fra samtlige af de på generalforsamlingen afgivne stemmer, at forslaget var vedtaget.

Dirigenten informerede om, at den ordinære dagsorden hermed var udtømt, og at der således kun var *de facto* punktet eventuelt tilbage.

Da ingen øvrige aktionærer ønskede ordet, takkede dirigenten for en god og ordentlig afvikling af generalforsamlingen og nedlagde sit hverv som dirigent.

Dirigenten gav herefter ordet til Steen Riisgaard.

Steen Riisgaard takkede afsluttende dirigenten for kyndig og myndig ledelse af generalforsamlingen og takkede aktionæerne for fremmødet og deres interesse for ALK. Steen Riisgaard nævnte endvidere, at der var en lille forfriskning ude i forhallen, hvor aktionæerne ville have mulighed for at møde bestyrelsen og direktionen.

Generalforsamlingen hævet.

Dirigent

Bestyrelsesformand

Niels Kornerup

Steen Riisgaard

Velkommen til generalforsamling i ALK



13. marts 2019

 ALK

Bestyrelsen



Steen Riisgaard



Lene Skole



Lars Holmqvist



Gonzalo De Miquel



Jakob Riis



Katja Barnkob



Nanna R. Carlson



Johan Smedsrud

Koncerndirektionen



Carsten Hellmann
President & CEO



Christian G. Houghton
Executive Vice President,
Product Supply



Henrik Jacobi
Executive Vice President,
Research & Development



Søren Jelert
Executive Vice President
& CFO



Søren Niegel
Executive Vice President,
Commercial Operations

Dagsorden

1. **Beretning om Selskabets virksomhed**
2. **Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion**
3. **Beslutning om resultatdisponering**
4. **Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år**
5. **Valg af formand for bestyrelsen**
6. **Valg af næstformand for bestyrelsen**
7. **Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen**
8. **Valg af revisor**
9. **Forslag fra bestyrelsen**
 - a) **Fornyet bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier**
 - b) **Opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af Selskabets ledelse**
 - c) **Bemyndigelse til dirigenten**

Dagsorden

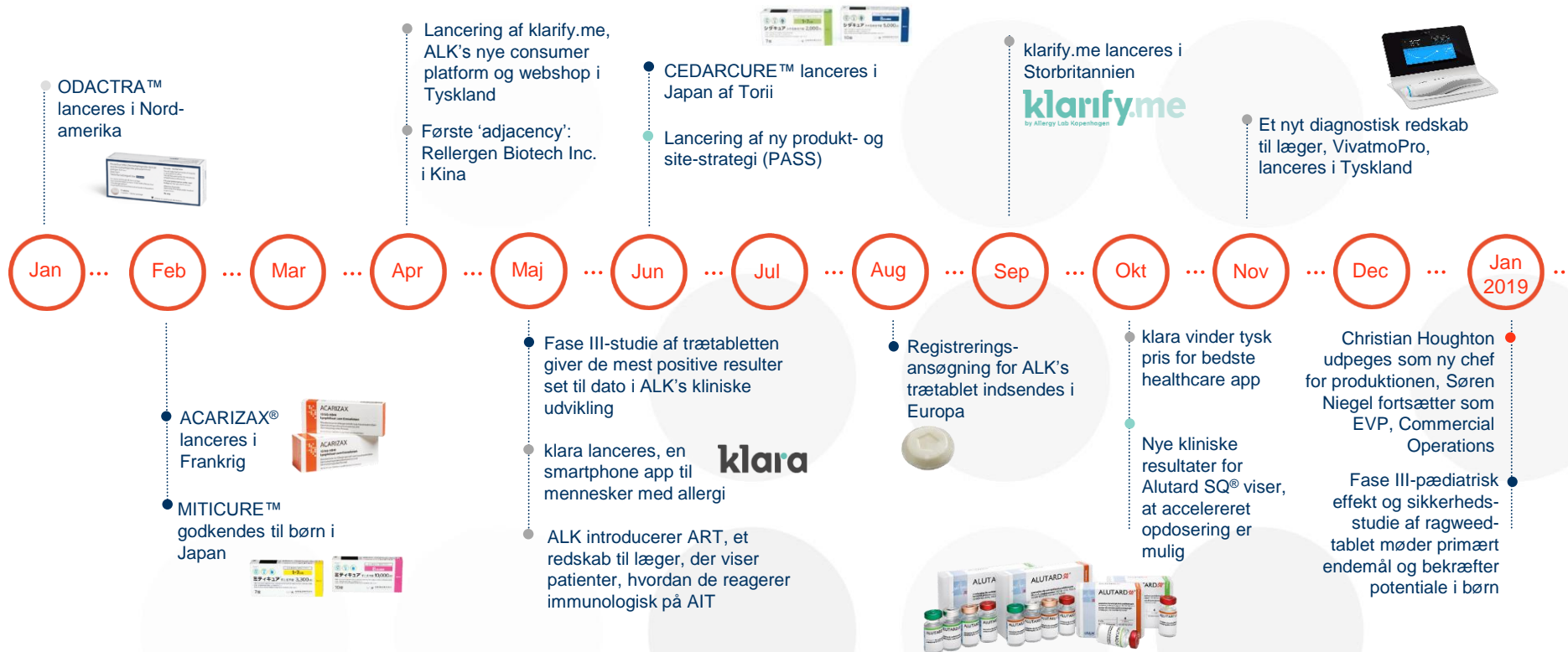
- 1. Beretning om Selskabets virksomhed**
- 2. Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion**
- 3. Beslutning om resultatdisponering**
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år
5. Valg af formand for bestyrelsen
6. Valg af næstformand for bestyrelsen
7. Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen
8. Valg af revisor
9. Forslag fra bestyrelsen
 - a) Fornyelse af bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier
 - b) Opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsafkløning af Selskabets ledelse
 - c) Bemyndigelse til dirigenten

Bestyrelsens beretning

Bestyrelsesformand
Steen Riisgaard



Højdepunkter det seneste år



2018 hovedtal

mio. DKK	2016	2017	2018
Omsætning i alt	3.005	2.910	2.915
Bruttomargin	67%	56%	56%
R&D omkostninger	385	426	392
<i>(% af omsætning)</i>	<i>13%</i>	<i>15%</i>	<i>13%</i>
Salgs-/markedsførings- & administrative omkostninger	1.140	1.298	1.364
EBITDA	642	253	136
CAPEX	225	267	178
Fri pengestrøm	201	(745)	(294)

DKK
2,9 mia.
i omsætning

EBITDA
DKK
~185 mio.
bedre end ventet i
februar 2018

Overgik
forventninger
fire gange

Salgsregioner

Nordamerika
Omsætning
DKK 0,6 mia.
Stigning i ekstraktsalg på trods af udfasning af gamle produkter

Europa
Omsætning
DKK 2,2 mia.
Vækst i salg af tabletter og Jext[®] opvejer udfasning af ældre produkter

Internationale markeder
Omsætning
DKK 0,1 mia.
Stærkt tabletsalg i Japan

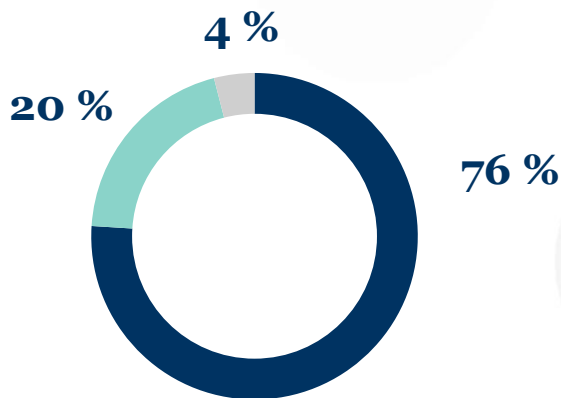
● Produktionssteder

Fordeling af omsætningen

Tabletsalget steg 28 %

Geografier:

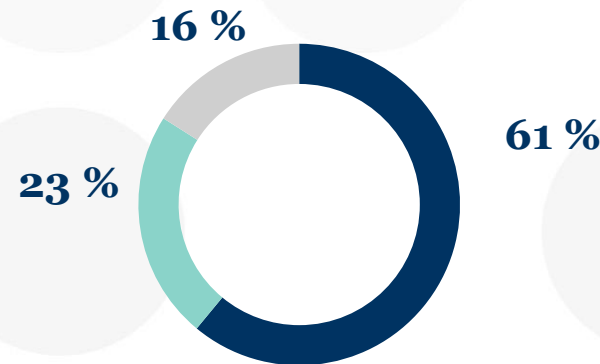
I Internationale markeder steg salget 41 %



- Europa
- Nordamerika
- Internationale markeder

Produkter og serviceydelser:

Stigende omsætning fra tabletter



- SCIT/SLIT-dråber
- Tabletter
- Øvrige produkter og serviceydelser

Den treårige vækststrategi på sporet

Vinde i Nord-
amerika

Færdiggøre
tablet-
porteføljen

Digitale
patient-
rettede
aktiviteter

Prioritering
af ALK's
ressourcer

Finansielle mål

Et ALK i stand til at levere høj, bæredygtig vækst i omsætning og indtjening

Årlig omsætningsvækst på $\geq 10\%$

Hæve indtjeningsmarginer til brancheniveau efter 2020

2018: første år med ny strategi

ALK godt i gang
med at levere
acceleret vækst
i 2019

Vækst i alle
salgsregioner

Tabletter er den
store vækstmotor

Vinde i Nordamerika

2018 resultater:

- 1.500 amerikanske læger udskriver ODACTRA™
- ~5.000 ODACTRA™ patienter i USA
- 74 % forsikringsdækning i USA
- Canada: 160 af 180 klinikker; ~3.000 ACARIZAX® patienter

2019 mål:

- Årlig omsætningsvækst på $\geq 10\%$; salgsvækst på tværs af alle produktkategorier
- Øge accept af tabletter samtidig med at vi fokuserer på de nøglelæger, der udskriver mange recepter
- Udvide penicillinforretningen med lancering af et opgraderet PRE-PEN® produkt



1.500
amerikanske læger
udskriver
ODACTRA™ i 2018

DKK
100 mio.
tabletsalg i
Nordamerika i 2019

Færdiggøre og kommercialisere tabletporteføljen

2018 resultater:

- 80-100.000 nye ACARIZAX[®] patienter
- Indsendelse af registreringsansøgning for trætablet i Europa
- God start for MITICURE[™] og CEDARCURE[™] i Japan

2019 mål:

- Opretholde kommercielt momentum for tabletter
- Godkendelse/lancering af trætablet i Europa. Indsendelse af registreringsansøgning i Canada
- Fortsætte klinisk udviklingsprogram med ACARIZAX[®] i børn i Europa og USA
- Indlede klinisk studie med ACARIZAX[®] i Kina

2019:
Godkendelse/
lancering af
trætablet i Europa

80-100.000
nye ACARIZAX[®]
patienter i 2018



Digitale patientrettede aktiviteter og nye forretningsområder

2018 resultater:

- klarify.me lanceret i Tyskland og Storbritannien; ~ 1 mio. besøgende
- klara smartphone app lanceret
- Øget trafik til patient sites, inkl. allergiecheck.de og sociale medier
- Nye forretningsområder: FeNo biomarker, glutentester, on-site diagnostik

2019 mål:

- 20 millioner klarify.me beskeder ses
- >100.000 downloads af klara
- 85.000 allergitest
- 45.000 søgninger efter en allergilæge
- Udnytte digitale platforme til at støtte lancering af trætablett



Sådan ser klara ud



25.000
downloads i 2018

2018
Kåret som bedste
healthcare app i
Tyskland

2019
Nomineret til
bedste patient
initiativ i Europa

Prioritering af ALK's ressourcer

2018 resultater:

- Forsyningskæde styrket
- Opbygning af SCIT og SLIT-dråbe lagerbeholdninger
- Produktrationalisering: ~250 produktvarianter udfaset i forhold til 2016
- Kulturforandring: udrulning af nyt sæt Cultural beliefs

2019 mål:

- Øge produktionseffektiviteten og forbedre marginer
- Fokus på forsyningskæder, robusthed og skalerbarhed
- Fortsætte produktrationaliseringsprogram
- Bevare momentum i kulturel forandringen i ALK



Fortsætte
**produkt
rationalise-
ring**

Otte
inspektioner af
ALK's produktions-
faciliteter i fem
lande

Langsigtede mål og bæredygtighed

- ALK forventer at levere en omsætningsvækst på 10 % eller mere om året i den eksisterende forretning
- Ny ramme om ALK's CSR-aktiviteter skal sikre, at væksten er ansvarlig, bæredygtig og fornuftig



PEOPLE



PLANET



PROSPERITY

Forventninger til 2019

DKK	2018	2019	Kommentarer
Omsætning	DKK 2,9 mia.	DKK 3,1-3,3 mia.	Bredt funderet vækst på tværs af regioner og produkter, især inden for tabletter; stigende SCIT salg. Negativ indvirkning fra produkt-rationalisering og SLIT-dråber.
EBITDA	DKK 136 mio.	DKK 100-200 mio.	Højere bruttomarginer. Flere omkostninger til R&D og salg/marketing.

Finansiering af vækststrategi

Finansiering

- Strategien antog oprindeligt negativ pengestrøm på DKK 1 mia. i 2018-20
- Ved årsskiftet havde vi DKK 396 mio. i likvide midler og DKK 600 mio. i uudnyttede kreditfaciliteter
- Midlertidigt udbyttestop videreføres i år

Treårig
transformations-
periode

ALK-aktien steg i
2018
30 %

Ny chef for produktionen

Christian G. Houghton

- Ny Head of Supply og ansvarlig for produktionen på vores sites i Europa og Nordamerika
- Har arbejdet i ALK over 25 år
- Tiltrådte 11. januar 2019



Corporate governance

- Syv bestyrelsesmøder, inkl. strategiseminar i september
- Møder i bestyrelsens udvalg
- Møder mellem formandsskab og direktion
- Selvevaluering i bestyrelsen



Tak til direktion
og medarbejdere



”Det er en fantastisk rejse, vi er på i ALK. Vi er i færd med at skabe en meget større og stærkere virksomhed.”

Bestyrelsesformand Steen Riisgaard

Dagsorden

- 1. Beretning om Selskabets virksomhed**
- 2. Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion**
- 3. Beslutning om resultatdisponering**
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år
5. Valg af formand for bestyrelsen
6. Valg af næstformand for bestyrelsen
7. Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen
8. Valg af revisor
9. Forslag fra bestyrelsen
 - a) Fornyet bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier
 - b) Opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsafłønning af Selskabets ledelse
 - c) Bemyndigelse til dirigenten

Dagsorden

1. Beretning om Selskabets virksomhed
2. Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion
3. Beslutning om resultatdisponering
- 4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år**
5. Valg af formand for bestyrelsen
6. Valg af næstformand for bestyrelsen
7. Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen
8. Valg af revisor
9. Forslag fra bestyrelsen
 - a) Fornyet bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier
 - b) Opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af Selskabets ledelse
 - c) Bemyndigelse til dirigenten

4. Bestyrelsens vederlag for 2018

Bestyrelsen foreslår et uændret vederlag:

- DKK 275.000 i basishonorar
- Det dobbelte til næstformanden = DKK 550.000
- Det tredobbelte til formanden = DKK 825.000

Bestyrelsen foreslår også uændret vederlag for udvalgsarbejde:

- DKK 100.000 i basisvederlag
- DKK 150.000 til udvalgenes formænd

Dagsorden

1. Beretning om Selskabets virksomhed
2. Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion
3. Beslutning om resultatdisponering
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år
- 5. Valg af formand for bestyrelsen**
6. Valg af næstformand for bestyrelsen
7. Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen
8. Valg af revisor
9. Forslag fra bestyrelsen
 - a) Fornyet bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier
 - b) Opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af Selskabets ledelse
 - c) Bemyndigelse til dirigenten

5. Valg af formand

Bestyrelsen foreslår genvalg af den siddende formand Steen Riisgaard på grund af hans særlige kompetencer inden for ledelse og bestyrelsesarbejde, forskning og udvikling samt salg og markedsføring i internationale virksomheder.

Steen Riisgaard indstilles som uafhængigt bestyrelsesmedlem



Steen Riisgaard

Dagsorden

1. Beretning om Selskabets virksomhed
2. Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion
3. Beslutning om resultatdisponering
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år
5. Valg af formand for bestyrelsen
- 6. Valg af næstformand for bestyrelsen**
7. Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen
8. Valg af revisor
9. Forslag fra bestyrelsen
 - a) Fornyet bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier
 - b) Opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af Selskabets ledelse
 - c) Bemyndigelse til dirigenten

6. Valg af næstformand

Bestyrelsen foreslår genvalg af den siddende næstformand Lene Skole på grund af hendes erfaring med ledelse, finansiel og økonomisk ekspertise samt kompetencer inden for strategi og kommunikation i internationale virksomheder.

Lene Skole er adm. direktør for Lundbeckfonden



Lene Skole

Dagsorden

1. Beretning om Selskabets virksomhed
2. Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion
3. Beslutning om resultatdisponering
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år
5. Valg af formand for bestyrelsen
6. Valg af næstformand for bestyrelsen
- 7. Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen**
8. Valg af revisor
9. Forslag fra bestyrelsen
 - a) Fornyet bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier
 - b) Opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af Selskabets ledelse
 - c) Bemyndigelse til dirigenten

7. Valg af øvrige medlemmer

- Alle generalforsamlingsvalgte medlemmer er på valg hvert år
- Bestyrelsen foreslår genvalg af:
 - Lars Holmqvist
 - Gonzalo De Miquel
 - Jakob Riis

7. Valg af øvrige medlemmer

Bestyrelsen foreslår genvalg af Lars Holmqvist på grund af hans erfaring med ledelse, økonomi, salg og markedsføring i internationale life science virksomheder, herunder medico og farma.

Lars Holmqvist indstilles som ikke-uafhængigt bestyrelsesmedlem



Lars Holmqvist

7. Valg af øvrige medlemmer

Bestyrelsen foreslår genvalg af Gonzalo De Miquel på grund af hans erfaring inden for forskning og udvikling, herunder omfattende erfaring med global udvikling af lægemidler, og mere end 20 år i medicinalbranchen.

Gonzalo De Miquel indstilles som uafhængigt bestyrelsesmedlem



Gonzalo De Miquel

7. Valg af øvrige medlemmer

Bestyrelsen foreslår genvalg af Jakob Riis på grund af hans erfaring med ledelse, salg og markedsføring i den internationale farmaceutiske industri.

Jakob Riis indstilles som ikke-uafhængigt bestyrelsesmedlem



Jakob Riis

7. Valg af øvrige medlemmer

Bestyrelsen foreslår nyvalg af Vincent Warnery på grund af hans store erfaring med ledelse, salg og markedsføring inden for den internationale consumer healthcare industri.

Vincent Warnery indstilles som uafhængigt bestyrelsesmedlem



Vincent Warnery

De medarbejdervalgte repræsentanter



Senior CMC Project Manager



QA Professional



Maintenance Supporter

Dagsorden

1. Beretning om Selskabets virksomhed
2. Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion
3. Beslutning om resultatdisponering
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år
5. Valg af formand for bestyrelsen
6. Valg af næstformand for bestyrelsen
7. Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen
- 8. Valg af revisor**
9. Forslag fra bestyrelsen
 - a) Fornyet bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier
 - b) Opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af Selskabets ledelse
 - c) Bemyndigelse til dirigenten

8. Valg af revisor

- Bestyrelsen stiller forslag om, at Selskabets nuværende revisor Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab genvælges
- Forslaget er i overensstemmelse med indstillingen fra Selskabets revisionsudvalg

Dagsorden

1. Beretning om Selskabets virksomhed
2. Godkendelse af årsrapport og meddelelse af decharge for bestyrelse og direktion
3. Beslutning om resultatdisponering
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag for indeværende år
5. Valg af formand for bestyrelsen
6. Valg af næstformand for bestyrelsen
7. Valg af øvrige medlemmer til bestyrelsen
8. Valg af revisor
- 9. Forslag fra bestyrelsen**
 - a) Fornyet bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier**
 - b) Opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnig af Selskabets ledelse**
 - c) Bemyndigelse til dirigenten**

9. Forslag fra bestyrelsen

a) Fornyet bemyndigelse til bestyrelsen til køb af egne aktier

Bestyrelsen stiller forslag om, at bestyrelsen indtil 12. marts 2024 bemyndiges til at lade Selskabet løbende erhverve egne B-aktier for op til i alt nominelt DKK 11.141.196 (svarende til 10 % af aktiekapitalen) i et omfang således, at den pålydende værdi af Selskabets samlede beholdning af egne B-aktier ikke på noget tidspunkt overstiger 10 % af aktiekapitalen. Vederlaget for de pågældende aktier må ikke afvige mere end 10 % fra den ved erhvervelsen noterede kurs for Selskabets B-aktier på NASDAQ Copenhagen.

9. Forslag fra bestyrelsen

b) Opdatering af de overordnede retningslinjer for incitamentsafløkning af Selskabets ledelse

Bestyrelsen stiller forslag om, at de overordnede retningslinjer for incitamentsafløkning af Selskabets ledelse opdateres med henblik på at lade CFO Søren Jelert – som tiltrådte 1. januar 2018 – indtræde i det eksisterende almindelige langsigtede incitamentsprogram vedr. strategiperioden 2018-20 (LTI-program 2017), således at Søren Jelert deltager i programmet på lige vilkår med den øvrige direktion.

Bestyrelsen kan beslutte at fravige vilkårene i det langsigtede incitamentsprogram, herunder vilkårene for værdien på tildelings-/allokeringsstidspunktet, modningsperiode og aftalekurs således, at et direktionsmedlem kan deltage i et igangværende langsigtet incitamentsprogram på lige vilkår med de øvrige deltagende direktionsmedlemmer.

9. Forslag fra bestyrelsen

c) Bemyndigelse til dirigenten

- Generalforsamlingens dirigent bemyndiges til at anmelde det vedtagne til Erhvervsstyrelsen og til at foretage sådanne ændringer, som Erhvervsstyrelsen eller andre myndigheder måtte kræve som betingelse for registrering eller godkendelse, samt løbende foretage og anmelde sproglige og andre tilretninger uden indholdsmæssig betydning i Selskabets vedtægter

Tak for i dag

Generalforsamling i ALK