

Generalforsamling i Gabriel Holding A/S den 11. december 2025

Bestyrelsens beretning

v/bestyrelsesformand Søren Mygind Eskildsen

Det er mig en stor fornøjelse at kunne byde velkommen.

Jeg vil nu gennemgå bestyrelsens beretning. Jeg fortæller kort om den overordnede koncern, og deler derefter op i den fortsættende forretning og den ophørende forretning, da vi jo stadig har FurnMaster til salg. Vi forlod hinanden sidste år, hvor alle undersøgelser i Mexico ikke var tilendebragt, og jeg lovede, at vi ville vende alle sten i den sammenhæng. Det har vi gjort, og det vil jeg komme til under de ophørende aktiviteter.

Derefter vil jeg gå tilbage og tale om vores samlede forretning, og vores CEO Anders Hedegaard Petersen vil gennemgå regnskabet.

For den samlede koncern vil jeg fremhæve et par væsentlige nøgletal. Omsætningen blev 900 mio. kr. hvilket var en enkelt procent under sidste år, og det primære resultat EBIT blev 28,2 mio. kr. mod 10,9 mio. kr. sidste år. Derudover realiserede vi en pengestrøm fra driften på hele 120 mio. kr. mod 37 mio. kr. sidste år. Koncernens cash flow har været et prioriteret nøgletal, og de positive konsekvenser af det vi her har opnået ses hele vejen igennem regnskabet. Det er en udvikling, som vi har været tilfredse med – og særligt, når vi ser på, hvordan dette resultat er opstået, som vi skal se på om lidt.

Baseret på denne performance – særligt cashflowet – anbefaler bestyrelsen at betale udbytte svarende til 5 kr. pr aktie á 20 kr.

Vi ved fra diverse markedsundersøgelser og løbende samtaler med kunder og partnere, at de markeds-mæssige forudsætninger for vækst har været udfordret gennem de senere år. Bag mig ses nogle af de overskrifter, der har domineret industrien i dette år. Det er vanskeligt at opgøre en præcis udvikling, men et solidt bud er, at det globale marked for erhvervsmøbler har set et fald på 10-15% i perioden fra oktober sidste år til september i år.

På den baggrund synes jeg, det er ganske imponerende, at vi i Gabriel kunne realisere de nøgletal – og særligt i den fortsættende forretning, som vi skal se på nu.

Som vi så før, har den generelle aktivitet i markederne ikke hjulpet os, så på den baggrund synes jeg, at en vækst i omsætningen på 7% er ganske tilfredsstillende. Årsagen skal blandt andet findes i en stærk eksekvering, og at vi i en lang årrække har haft en god og stærk strategi, hvorved vi har sikret os muligheden for vækst. Omsætningen blev 516 mio. kr. og er rekord omsætning.

Væksten på 32,5 mio. kr. er realiseret som følge af en stor vækst i både Asien og i USA. Det er særligt dejligt at se, at vores årelange investering i USA nu viser positivt afkast, og vi forventer os meget heraf i de kommende år.

Vanskelige betingelser for vækst generelt i Asien fik vi manøvreret i på en måde, hvor vi leverede stor vækst og kom tilbage til omsætningen fra rekordåret 2022.

I Europa realiserede vi en vækst i omsætningen i tekstilforretningen, mens den samlede Europæiske forretning endte på niveau med året før.

Gabriel er et stærkt globalt brand i møbelindustrien og er anerkendt for exceptionelle produkter og services. Vi har i år identificeret og igangsat 5 strategiske projekter, som vi tror er afgørende for, at vi kan indfri vores ambitioner for fremtiden.

Som det første af disse, har vi udviklet vores opfattelse af Gabriels brand og styrket kommunikationen herom.

I vores branding projekt har vi taget udgangspunkt i dialog med markedet og et stort udsnit af øvrige interessenter. Det er stærkt at konstatere, at Gabriel anerkendes for en central position på markedet som ”eksperterne”, og det er vores vurdering, at den vækst, vi i nu to år i træk har realiseret i den fortsættende forretning, blandt andet kan henføres til, at markedet søger ”Exceptional by Every Measure”.

Vores brand promise eller løfte understøttes af tre velvalgte brand drivers:

1. Superior product performance
2. Deep expertise in every corner
3. Dedication in every relationship

For at supportere mulighederne for vækst også i årene, der kommer, har vi besluttet, at investere yderligere i to segmenter, nemlig Hospitality – altså hotelindustrien – samt tekstiler til udendørsmøbler. På en lidt mørk decemberdag her i Aalborg kan udendørssegmentet godt lyde lidt begrænset, men vi agerer globalt, og vi ser både et attraktivt segment på baggrund af nye relationer, men også at flere af vores nuværende kunder søger løsninger, hvor møbler både kan anvendes inde og ude. Nye segmenter udvikles ikke over natten, og vi forventer da også at de to strategiske projekter først vil bidrage til væksten i løbet af de kommende år.

Vores 4. strategiske projekt er et digitaliseringsprojekt, hvor vi arbejder med at supportere produktiviteten, men også på at udvikle forretningsmodellen, så den bliver mere digital. Vi har i år og sidste år foretaget en række investeringer i IT-infrastruktur, som skal understøtte den rejse. Vi er nu klar til for alvor at tage initiativer, som blandt andet skal sikre, at de mange digitale interaktioner, vi har med brugere og mulige kunder på vores platforme, danner grundlag for hurtigere og mere præcis interaktion.

Det er en vigtig prioritering hele tiden at forbedre vores profitabilitet og med en forbedring af vores primære resultat fra 20 til 44 mio. kr. kom vi et godt stykke på den vej. Det giver en overskudsgrad på 8,5 % og et prisværdigt hop op sammenlignet med sidste år.

I det 5. og sidste af vores strategiske projekter er temaet "Operational Excellence" med det formål at forbedre profitabiliteten og cash flow. Vi forbedrede alle parametre i år, og jeg nævner blandt andet en forbedret bruttoavance, en reduceret arbejdskapital og et stærkt cash flow som et godt og solidt skridt, og vi har forventninger om at vores indsatser kan kaste yderligere af sig. I år er vi glade for fremgangen og for at de resultater tydeligt ses i vores balance, hvor gælden er reduceret betragteligt.

Ud over vores strategiske indsatsområder, vil jeg også gerne dele 2 yderst vigtige initiativer i vores forretning – nemlig bæredygtighed og produktudvikling.

I år fik vi taget livtag med CSRD – Corporate Social Responsibility Directive – som af EU er blevet lagt ned over børsnoterede virksomheder, og som vi for første gang skulle aflægge regnskab efter. Det erstattede desværre den gamle bæredygtighedsrapport og bragte årsrapporten et godt stykke over de 100 sider. Her bag mig sætter vores bæredygtighedschef, Rikke Lyhne Jensen, som vi også er så heldige at have som medarbejdervalgt bestyrelsesmedlem, lidt ord på Gabriel og bæredygtighedsområdet.

For os i bestyrelsen er det betryggende at vide at Gabriel står stærkt i arbejdet med bæredygtighed. Det er det vi kalder en hygiejne faktor – altså noget vi skal have og skal være stærke til – også i fremtidens forretning.

I 2024/25 lancerede vi 6 nye tekstilprodukter og for dem af jer, der har været med i mange år, kan man reflektere, at det er færre end normalt. Det hænger sammen med, at vi for et par år siden justerede designprocessen med henblik på at sikre yderligere sikkerhed for businesscasen og større potentialer fra de produkter der lanceres.

Bag mig ser vi tre af disse:

- **Umi** der er et uldtekstil som gør sig utrolig godt i de mere bløde polstringer som lounge områder i kontorer eller i jeres hjem.

- **Uptown og Downtown** som er resultatet af et udviklingssamarbejde med en af verdens største arkitektvirksomheder Gensler.

- **Cura Loop** som er en teknologisk landvinding og består 100% af genanvendt tekstil og bliver et nyt stærkt medlem til Cura familien, som er blandt Europas mest valgte møbelstoffer til kontorer. Dette produkt har et udgangspunkt i ønsket om at skabe løsninger indenfor den cirkulære økonomi, og netop dette produkt er blot det seneste af de innovationer, som Gabriel har lavet indenfor en lang årrække. Bæredygtighed er en del af Gabriels brand og vores løfte til omverdenen.

Det sidste jeg gerne vil fortælle om, er de ophørende aktiviteter.

Vi har fortsat den samlede FurnMaster forretning til salg. En kombination af usikkerheden i Mexico tillagt en god del påvirkning fra den amerikanske præsident på M&A betød, at vores proces havde vanskelige kår. Vi fortsætter indsatsen og forventer at kunne gennemføre et salg i dette regnskabsår.

De ophørte aktiviteter indgår derfor også i år på en enkelt linje i vores resultatopgørelse som resultatandel efter skat fra ophørt aktivitet. I 2024/25 realiserede vi et negativt resultatbidrag på 17 mio. kr. Det består af et flot resultat i Europa og et stort, men forventet, negativt resultatbidrag fra Mexico. Vi kommer tilbage hertil under næste punkt på dagsordenen og jeg vil blot kommentere, at vi imidlertid realiserede et positivt cash flow fra den samlede FurnMaster forretning.

Da vi aflagde regnskab sidste år, var processen præget af den store korrektion, vi endte med at måtte lave som følge af en række systemfejl i Mexico. Vi igangsatte tilpasning af forretningen og forretningsgange for at sikre, at det ikke ville kunne ske igen, og vi gennemførte grundige undersøgelser i samarbejde med tre forskellige revisionsselskaber samt et hold af forensic eksperter. I forbindelse med vores tredje kvartalsmeddelelse kunne vi redegøre for konklusionerne fra den proces. Det har været en kompleks proces og den store reduktion af forretningsomfanget i Mexico har været dyr, men også nødvendig. Hvis man skal prøve at skabe et overblik over årsagerne til afvigelserne, så vil jeg nævne 3 ting:

- 1) Der har været systemfejl i Mexico, dels i ERP-systemet og dels i den omregningsprocedure, der har været mellem Pesos og Dollar.
- 2) Der har ikke været tilstrækkeligt kompetente medarbejdere lokalt til at finde og rette fejlene.
- 3) Den lokale revision har ikke været grundig nok.

Vi har selvfølgelig også lavet en omfattende undersøgelse for svig, men det viste sig heldigvis ikke at være tilfældet.

Alle de 3 nævnte områder er nu håndteret, og vi er nu i gang med at restrukturere FurnMaster i Mexico.

Jeg vil tillade mig at lægge FurnMaster og Mexico bag os hvad angår denne beretning, men vi modtager naturligvis kommentarer og spørgsmål efterfølgende.

Vi er nu kommet dertil, hvor vi skal opsummere, inden regnskabet gennemgås under næste punkt på dagsordenen, og vi er tilfredse med den udvikling, vi har set i løbet af året.

Gabriel har et stærkt brand, og vi arbejder målrettet med at styrke det.

Vi fortsætter udviklingen af vores globale tilstedeværelse.

Vi udvikler stærke og relevante produkter, som efterspørges i markedet i dag og i fremtiden.

Vores strategiske projekter bidrager både til forøgede potentialer og forbedrede nøgletal.

Derfor har vi forventninger til det kommende år om en vækst i omsætningen på op mod 7% og en fremgang i det primære resultat (EBIT) på op mod 25%; altså en forventning om en omsætning på 510-550 mio. kr. og et primært resultat på 40-55 mio. kr. De forventninger er behæftet med usikkerhed, men med de gode tendenser og den store indsats i hele Gabriel, er det min forventning, at vi kan realisere en god udvikling i år og i årene der kommer.

Tak for ordet.