

Tak for ordene fra dirigenten.

Set ude fra, var 2023 et år med overskrifter om tekniske udfordringer og forsinkede leverancer. Men set fra vores stol, og når vi ser ned under overskrifterne, bød 2023 også på store skridt i den rigtige retning.

Det gælder for vores teknologi, for vores produkter og produktion og for vores evne til at sælge og sende anlæg ud til vores kunder – ja, hele organisation og vores processer er udviklet til et betydeligt højere niveau.

Men trods de fremskridt vi kan se, er det efter 2023 tydeligt for os, og for vores kunder, at udvikling og udrulning af ny innovativ teknologi ikke nødvendigvis følger en snorlige linje.

Udvikling kommer ofte med bump på vejen. Også med bump man ikke havde set forude eller kunne have forudset. De bump vi mærkede i 2023, kom især fra vores forsyningskæde.

Det var især kvaliteten af de nikkellegerede komponenter vi fik leveret, der ikke levede op til vores kvalitetskrav. Og vi havde svært ved at finde alternative leverandører eller alternative materialer, der kunne leveres til rette kvalitet og rette tid.

Derfor stod vores produktionsmedarbejdere på fabrikken i Kolding med mange næsten færdige elektrolyseanlæg, der hobede sig op i fabrikshallen. Vi ventede på de sidste kritiske dele for at anlæggene kunne blive færdigtestet og sendt ud til kunderne.

Men det var først i de sidste kvartaler af året, at forsyningerne af de kritiske komponenter løste sig op. Derfor blev det først med udgangen af året, vi for alvor fik sendt de færdigsamlede og fabrikstestede anlæg ud til vores kunder.

Og det var for sent til at nå de mål, vi havde sat os for året. Derfor blev de forsinkede leverancer skubbet ind i 2024 og vi måtte justere vores omsætningsforventninger til året.

Problemer med kvaliteten af nikkellegeringen medførte også et behov for at finde alternative løsninger til de anlæg, vi allerede havde sendt ud. Det medførte et såkaldte retro-fit program. Et plan for, hvordan de nikkellegerede komponenter bliver skiftet til rustfrit stålkomponenter ude ved kunden. Det retrofit program, kostede os en del ressourcer og medførte også en nedjustering af driftsresultatet.

Kunne vi have forudset de udfordringer med nikkellegering og kritiske komponenter? Måske. Men nikkellegeringen har tidligere vist sig i både intensive testforsøg og i vores første producerende anlæg, at være både en robust og pålidelige løsning. Men de nye komponentleverancer var ofte af en anden og dårligere kvalitet og det gav problemer.

Kunne yderligere test af komponenterne have ændret noget? Ja, det kunne de nok. Men i realiteten havde det ikke været muligt da flere af komponenterne havde virket fint i mange timer, før de begyndte at vise svaghedstegn.

Men med de tekniske udfordringer til at tage overskrifterne, kan det være svært at få øje på de vigtige fremskridt vi også tog i 2023.

Det var et fremskridt for os, at vi i november og december sendte en række anlæg ud til vores kunder. Det positive momentum i leveranceplanen er fortsat ind i 2024 og vi forventer et stabilt flow af leverancer kvartal for kvartal vil forsætte resten af året.

Vi har gennem 2023 udbygget vores produktionskapacitet ved at tage de nye produktionsfaciliteter i brug. Vores COO Carsten Schütz startede i marts 2023 og han har styrket vores organisation og hele vores setup til levering af anlæg i høj kvalitet. Hele kæden fra introduktion af de optimerede produkter fra R&D til montagen i fabrikshallen, og frem mod den sidste kvalitetssikring og fabrikstest er blevet optimeret.

Og igen i 2023 har vi oplevet, at vores elektrolysestakke har vist høj kvalitet og stor stabilitet.

Den kvalitet og stabilitet, kan vi nu se er taget med ind i de store 1MW stakke på X-Serien. Stakken er den metalromle, hvor magien sker i et elektrolyseanlæg. Der hvor vandet spaltes til brint og ilt.

Med et positivt momentum på leverancerne, ser vi samtidig nye ordre på vores A-Serie. Seneste i januar måned til en af vores nuværende kunder i England.

I første kvartal af 2023 formåede vi at samle en helt ny X-Serie prototype på vores fabrik i Kolding. Vi fik den installeret på en bar mark i Skive i april måned. Siden har vi brugt resten af året på et ekstra grundigt kommissionerings- og testprogram for vores nye elektrolyseanlæg.

Ved juletid producerede X-Serie prototypen, det første kilo brint og siden har det fortsatte testprogram vist, at X serien har god performance.

I februar blev prototypens tekniske design og testresultater verificeret af Kiwa, en tredjeparts verificeringspartner.

Selskabets CEO, Peter Friis, vil nu give en kort status på vores udviklingsaktiviteter for A og X-Serien.

Tak for ordet, Christian.

Jeg vil give en kort status på vores udviklingsaktiviteter. Men jeg vil først gerne sige, at jeg er glad for at være kommet til GHS. Jeg er blevet modtaget godt hele vejen rundt af kunder og dygtige kollegaer, som alle brænder for vores fælles passion i den grønne omstilling.

Den kompetence og dedikation jeg møder hos mine kolleger i GHS er altafgørende. Derfor er det også med optimisme, jeg ser på fremtiden, efter vi netop har offentliggjort, at jeg fortsætter i stillingen som permanent CEO. Jeg er også ydmyg overfor den tillid vores kunder viser os. Den tillid fik vi bekræftet i februar med A-serie ordre fra England.

Vi ser X-Serien som afgørende for os og vores selskab. Allerede fra 2025 forventer vi, X-Serien vil være det produkt, der skaber størst omsætning for os.

Vi har et stærkt data setup. Vi samler løbende data op fra de installerede anlæg. Det gør vi for ned i den mindste detalje bedre at forstå produktperformance. Vi bruger dataanalyse og læring fra den installerede flåde af anlæg til hele tiden at hæve kvalitet og robusthed, i de produkter vi leverer til vores kunder.

I 2023 er vi derfor kommet langt med udviklingen af A-serien. Den nye version, vi nu leverer til vores kunder, indeholder alle de forbedringer, vi har udviklet. Derfor er det en ny version, som på mange måder er et mere robust anlæg.

De forbedringer, vi har implementeret på A serien, er naturligvis taget med videre over i X-Serien.

Vores første X-serie prototype står nu i Skive. Nu har vi testet funktionalitet og vi har haft en 3. part til at verificere performance. Det vil sige, at vi nu har dokumenteret, hvor meget brint et X-Serie anlæg producerer samt alle de øvrige performance parametre X-Serien skal leve op til. Det er et vigtigt step frem mod de første X-serie ordrer.

Next step er at verificere, at X-Serien også kan køre stabilt 24/7. At komponenterne har den kvalitet, pålidelig og robusthed, vi har behov for.

Alt det vi gør omkring test på X-Serien, gør vi for at minimere risikoen ved at købe og sælge ny teknologi. Det er risikominimering for vores kunder og det er risikominimering for os selv.

Det betyder også, at vi er transparente omkring vores test og verifikation. De kommende X-Serie kunder kommer til at kende det produkt de køber, allerede inden de køber det.

De første X-Serie enheder, vil vi sælge under en profit og risk-sharing model. Den risiko, der er forbundet med at købe og installere et helt nyt elektrolyseprodukt, som X Serien jo er, den tager GHS del i.

Tilsvarende får GHS også del i den upside der er, når vi har vist, at X-Serien kommer til at lever. Denne model skal sikre, at vi hurtigt får X-Serie anlæg ud og producere brint ved udvalgte kunder.

Vi er allerede i god dialog mere flere potentielle kunder og har underskrevet flere letter of intents.

Vi har også startet forberedelserne til produktionsstart. Herunder indkøb af komponenter. Produktionen af de første X-Serie anlæg starter i løbet af sommeren.

Det er planen, at det første X serie anlæg står klar til at forlade fabrikken ved udgangen af 2024.

Det var status om vores udviklingsaktiviteter.

Nu vil jeg give ordet tilbage til dig, Christian.

Tak for den status på X-Serien Peter. Jeg vil forsætte med de mere formelle dele af beretningen.

Resultatet og tallene for 2023 var ikke som vi havde forventet, da vi stod her sidste år.

Jeg vil ikke gå dybt ind i tallene, som kan findes i vores årsrapport vi sendte ud den 15. marts.

I hovedlinjer nåede vi en omsætning på 42 millioner kroner baseret på leverancer til kunder i Chile, England, Norge, Danmark, Holland og Tyskland.

Driftsresultatet (EBITDA) blev på -268 millioner kroner og vores investeringer var 279 millioner kroner.

På den finansielle side, var det også glædeligt, at vi lukkede en overtegnet kapitalrejsning med i alt 719 millioner kroner, med god støtte fra vores eksisterende såvel som nye investorer.

Jeg vil heller ikke gå i detaljer med forventningen til 2024, da den også kan læses i årsregnskabet.

I omsætning forventer vi mellem 125 og 165 millioner kroner.

Driftsresultatet forventer vi vil ligge mellem -260 og -220 millioner kroner.

Investeringerne forventer vi vil ligge mellem 160 og 200 millioner kroner.

På bestyrelsessiden valgte vi i 2023 at trække flere teknologi- og industrikompetencer ind i bestyrelsen med Poul Due Jensen. Den retning vil fortsætte i 2024.

Troels Øberg valgte at udtræde fra bestyrelsen i starten af 2024 og både jeg selv og Simon Krogsgaard Ibsen har valgt ikke genopstille.

Det er derfor med glæde at vi har nomineret Andreas Nauen, tidligere CEO i Siemens Gamesa Renewable Energy og Thomas Broe-Andersen, tidligere senior partner i FSN Capital til at træde ind som nye bestyrelsesmedlemmer.

De to vil være værdifulde bidrag til bestyrelsens fortsatte arbejde og gode sparringspartnere for selskabets ledelse fremover.

Sidste punkt i min beretning er en gennemgang af en række emner, der relaterer sig til "god selskabsledelse".

Aflønning af ledelsen og bestyrelsen var i overensstemmelse med selskabets vedtagne vederlagspolitik.

Den fulde vederlagsrapport og selskabets vederlagspolitik er tilgængelig på selskabets hjemmeside.

Bestyrelsen foretager en årlig selvevaluering og hvert tredje år foretages evalueringen af en ekstern konsulent – næste gang for 2024. Bestyrelsen har gennemført den årlige selvevaluering af bestyrelsens og ledelsens effektivitet, kompetencer, ansvarlighed og gennemsigtighed i overensstemmelse med anbefalingerne for god selskabsledelse.

Konklusionerne i evalueringen viste overordnet set, at bestyrelsen har klaret sig godt, at der er et godt samarbejde mellem bestyrelsen og direktionen, og at de initiativer, der blev taget i 2023 for yderligere at øge bestyrelsens kompetencer og fokus har styrket den overordnede strategi. Konklusionerne har været en integreret del af bestyrelsens arbejde gennem året.

I 2023 fulgte selskabet 39 ud af 40 anbefalinger for god selskabsledelse. Selskabet fulgte ikke anbefalingen om, at der skal offentliggøres kvartalsrapporter, da selskabet har vurderet, at trading statements giver investorer og andre stakeholders tilstrækkelig information om selskabets økonomi. Bestyrelsens holdning til de enkelte anbefalinger kan ses på selskabets hjemmeside.

Jeg giver nu ordet tilbage til dirigenten.