

Ágætu hluthafar.

Það má svo sannarlega segja að þessa dagana lifum við á áhugaverðum tímum. Þetta orðatiltæki – „megir þú lifa áhugaverða tíma“ er, eins og sumt annað sem nýlega hefur náð athygli okkar, kínverskt að uppruna og felur ekki endilega í sér neinar heillaóskir, enda einkennast áhugaverðir tímar oft af óvissu og áhættu. Það á við núna, þegar kringumstæður í efnahagslífi á alheimsvísu eru afar óvissar vegna útbreiðslu Covid19 veirunnar, erlendis og héraðs. En um leið má segja að tímar óvissu og áhættu draga oft fram það besta í fólki og einkennast gjarnan af mestu hugmyndaauðgi og sköpunargleði sem við verðum vitni af.

Ég vil því segja strax í upphafi þessa erindis míns, að ég er bjartsýnn á það sem framundan er. Það mun finnast lausn á þeim vandamálum sem Covid19 veiran er nú að valda okkur og það sama má segja um fjöldamörg önnur viðfangsefni sem nú blasa við okkur, t.d. þau sem tengjast umhverfismálum, vistspori fólks og fyrirtækja eða breytingum á bandalögum ríkja og viðskiptasamningum. Viðfangsefni atvinnulífs munu áfram verða í grunninn þau sömu, að auka hagkvæmni og bæta þjónustu ... og viðfangsefnin eiga það sameiginlegt að þau verða ekki vel leyst án stuðnings upplýsingatækni. Og þar sem upplýsingatækni er okkar sérsvið, þá erum við hjá Origo í lykilstöðu og framtíðin lofar góðu.

En þetta er aðalfundur þar sem við gerum upp síðasta ár og því við hæfi að horfa aðeins um öxl: Árið 2019 var ágætt, enn eitt árið þar sem Origo hefur styrkt stöðu sína. Yfir það heila gekk rekstur vel og afkoma félagsins í heild var vel viðunandi. Vissulega hefðum við viljað gera betur og við ætluðum okkur það í upphafi ársins, en þegar horft er til þess hvernig aðstæður í rekstri voru á síðasta ári – um margt vægast sagt ögrandi vegna hæðgangs í íslensku atvinnulífi - þá er niðurstaða ársins vel viðunandi. Tekjur héldu áfram að aukast, hagnaður nam 456mkr og EBITDA tæpum 7%. Við látum reyndar vera að bera árið 2019 mikið saman við árið 2018, enda allnokkur og eðlilegur samdráttur m.v. 5,5 milljarða methagnað sem innihélt sölu á 55% eignarhlut í Tempo. En að teknu tilliti til þess, þá var síðasta ár vel viðunandi í sögulegu samhengi.

Origo er á íslenskan mælikvarða nokkuð stórt fyrirtæki og við sinnum þar ansi fjölbreyttum verkefnum, allt frá sölu á notendabúnaði og rekstrarþjónustu, til sölu og ráðgjafar í tengslum við eigin hugbúnað og hugbúnað frá leiðandi birgjum á heimsvísu. Þegar horft er til þessara starfsþátta, þá er ljóst að rekstrarárangri eftir þeim var nokkuð misskipt en stór hluti afkomu var borin uppi af hugbúnaðartengdum verkefnum og þjónustu á meðan afkoma af rekstrarþjónustu og sölu á notendabúnaði var óviðunandi.

Eins og ég hef áður vikið að á þessum vettvangi, þá hefur hugbúnaðartengd starfsemi og þróun eigin lausna verið sérstakt áherslumál hjá Origo að undanförunu. Við höfum fjárfest verulega á þessu sviði, annarsvegar með kaupum á smærri rekstrareiningum og hins vegar með fjárfestingu í eigin þróun. Í því sambandi má nefna að á síðasta ári fjárfesti Origo sem nemur ríflega 4% af veltu í þróun á eigin lausnum. Það er því afar ánægjulegt að sjá að rekstur hugbúnaðareininga okkar hefur styrkst verulega, ekki síst á árinu 2019, og telst nú burðarás í okkar starfsemi. Það blasir við að lausnaþróun og nýsköpun er mikilvægur þáttur í starfsemi fyrirtækja eins og Origo og undirstaða í uppbyggingu atvinnulífs og fjölgun verðmætra starfa á Íslandi. Hér er mikilvægt að finna fyrir stuðningi stjórnvalda við starf af þessu tagi, m.a. í gegnum endurgreiðslu á hluta þróunarkostnaðar. Okkar markmið með fjárfestingu í eigin þróun eru margvísleg. Mikilvægast að okkar mati er bætt þjónusta við viðskiptavinum sem felst í breiðara lausnaframboði og sérhæfðum lausnum. Því til viðbótar gerum við Origo að áhugaverðum vinnustað fyrir starfsfólk og við treystum og fjölgum tekjustöðum. Það dylst svo engum sem hefur fylgst með Origo undanfarin ár að þegar vel gengur í þróun eigin lausna er

mögulegt að skapa veruleg verðmæti fyrir hluthafa, sérstaklega ef lausnin á erindi út fyrir landsteinana. Þetta sýnir saga Origo og Tempo glögglega.

### **(Hagræðing og breyttar áherslur í rekstrarþjónustu)**

Einn af mikilvægustu snertiflötum okkar við viðskiptavinum er umfangsmikil rekstrarþjónusta sem við höfum um árábil rekið fyrir fjölda íslenskra fyrirtækja. Til að gefa hugmynd um umfangið, þá bást okkur ríflega 120 þúsund þjónustubeiðir á síðasta ári, sem langflestar voru leystar vel og hratt til að tryggja það að hjólin snúist smurt hjá viðskiptavinum okkar. Við erum afar stolt af þessu starfi og þeirri staðreynd að viðskiptavinir trúu okkur fyrir því fjöreggi sem upplýsingatækni er í þeirra rekstri.

Afkoma af rekstrarþjónustu og sölu á vélbúnaði í UT-innviði, t.d. netþjónum, gagnageymslum, hefur verið undir væntingum um nokkurt skeið. Þessi þróun skýrist að hluta af breyttu neyslumynstri fyrirtækja á upplýsingatækni þar sem almennur samdráttur hefur verið í kaupum fyrirtækja á miðlægum innviðum en að sama skapi hefur útvistun orðið algengari valkostur. Þetta er þróun sem hefur verið viðvarandi og mun halda áfram á næstu árum, en samhliða verða til tækifæri í aukinni eftirspurn eftir útvistun, skýjalausnum og sjálfvirknivæðingu. Til að nýta slík tækifæri höfum við endurskipulagt lausnaframboði og rekstur þjónustulausnasviðs Origo með það að markmiði að koma betur til móts við þarfir viðskiptavina og verða við kröfu um aukið hagræði, einfaldari umsýslu tölvukerfa og ráðgjöf við val á lausnum. Lausnaframboð hefur verið endurmótað með áherslum á sjálfvirkni- öryggis- og skýjalausnum af ýmsu tagi. Í okkar eigin rekstri höfum við aukið sjálfvirkni í ferlum og náð þannig að fækka starfsfólki í rekstrartengdum verkefnum og getað hliðrað öðrum til í sérverkefni sem eru meira virði fyrir okkur og viðskiptavinum okkar. Þessu til viðbótar, þá höfum við nýtt okkur tilfærslu einfaldari verkefna út fyrir landsteinana, til svæða þar sem kostnaður er lægri. Við teljum okkur í dag vel í stakk búin til að bregðast við aukinni eftirspurn eftir rekstrarþjónustu og útvistun og gerum ráð fyrir að afrakstur umbótastarfs skili sér í bættri afkomu af Rekstrarþjónustu á þessu ári.

### **(Sóknarfæri í sölu á notendabúnaði)**

Origo er einn umsvifamesti söluaðili á notendabúnaði á Íslandi, PC véla, hljóð- og myndlausna, afgreiðslukerfa, o.fl. og sjáum við fjölda ánægðra viðskiptavina fyrir búnaði sem eykur skilvirkni og afköst í starfi og leik. Sala á notendabúnaði er og hefur verið undirstaða sambands okkar við fjölda viðskiptavina og sem slík bæði þeim og okkur mikilvæg. Tekjur á þessu sviði jukust á s.l. ári, að hluta vegna yfirtöku á tveimur rekstrareiningum, Strikamerki og Tölvutek, sem breikka lausnaframboð okkar töluvert. Afkoma var hins vegar óviðunandi og hefur um nokkurt skeið verið undir okkar væntingum. Við sjáum hins vegar töluverð tækifæri til að gera betur og horfum sérstaklega til þess að Origo býr að öflugum tekjugrunni, stórum hópi tryggra viðskiptavina og afar sterkum alþjóðlegum vörumerkjum. Auk þess eru á sjóndeildarhringnum áhugaverð sóknarfæri sem tengjast væntanlegum tæknibreytingum, eins og innleiðingu 5G sem mun gjörbreyta notkunarmöguleikum á nettengdum búnaði (e. Internet of Things) og um leið ýta undir eftirspurn. Við höfum að undanförunni unnið markvisst að hagræðingu á þessu sviði og með nýju skipulagi og liðsinni afar reynslumikils starfsfólks erum við bjartsýn á að afkoma af sölu á notendabúnaði verði jákvæð á nýju ári og góð á næstu árum.

### **(Origo sem bakhjarl í stafrænni vegferð)**

Góðir fundarmenn.

Í rekstri fyrirtækja og stofnana er það ávallt verkefni stjórnenda að gera betur; nýta fjármagn betur, hraða þjónustu eða bæta gæði hennar. Og í heimi þar sem meðhöndlun gagna er lykill af velgengi

Þá er ögrandi eða jafnvel ómögulegt að hagræða í viðskiptaferlum nema með því að nýta upplýsingatækni með einum eða öðrum hætti. Við sjáum þetta skýrt í umfjöllun um stefnumótun vel flestra fyrirtækja þar sem stafræn vegferð er forgrunni, en þetta nýja „tískuhugtak“ þýðir í raun ekkert annað en að upplýsingatækni er nýtt til að hagræða í viðskiptaferlum – vinna vinnuna með færri höndum, hraðar eða betur en áður.

Eins og áður segir, þá liggur mikilvægur ávinningur af viðskiptamódeli Origo í fjölbreytni þeirrar þjónustu sem við getum veitt viðskiptavinum okkar. Hjá okkur starfa sérfræðingar með viðamikla þekking á nánast öllum sviðum upplýsingatækni, allt frá vélbúnaði, til rekstrar, ráðgjafar, hugbúnaðarlausna og þróunar. Við höfum auk þess þróað og innleitt lausnir fyrir fjölmargar atvinnugreinar – t.d. fjármálastarfsemi, verslun og ferða- og heilbrigðisþjónustu. Í því ljósi og þegar fyrir liggur að hagræðing í atvinnurekstri byggir fyrst og fremst á upplýsingatækni, þá er Origo í lykilstöðu sem bakhjarl okkar viðskiptavina í stafrænni vegferð. Við ætlum okkur að vera – og teljum okkur vera - fyrsta kost í slíku samstarfi. Þegar litið er til þarfa atvinnulífs og þeirra verkefna sem Origo sérhæfir sig í, þá er þar gott samræmi sem gefur tilefni til bjartsýni fyrir hönd Origo sem ég lýsti hér í upphafi erindis míns.

### **(Ávinningur til hluthafa)**

Ágætu hluthafar.

Nú langar mig að víkja að efni sem er okkur flestum, sem hluthöfum í skráðu félagi er hugleikið, þ.e. afkoma og ávinningur af eignarhaldi. Rekstur Origo hefur gengið vel undanfarin ár og afkoma jákvæð á hverju ári frá því 2014. Á þessum tíma hefur markaðsvirði félagsins aukist um tæpa 10 milljarða króna, sem mér telst til að sé um það bil tíföldun. Það er ekkert eitt sem skýrir þennan árangur, en ég horfi gjarnan til þess að hann byggir á auknum stöðugleika rekstrar, samþættingu starfsemi og sameiningu dótturfélaga við móðurfélag og í framhaldi þess á fjárfestingu í nýju sameinuðu vörumerki. Við treystum svo á öflugum starfsmenn og höfum einnig nýtt þróunarstarf til að byggja upp verðmætar eignir sem hafa skilað og munu skila félaginu arði til lengri tíma. Sala Origo á 55% hlut í Tempo til Diversis Capital undir lok árs 2018 er dæmi um þetta og var mikilvægur áfangi í þeirri vegferð að setja traustar fjárhagslegar stoðir undir félagið. Það er sérlega ánægjulegt að á grundvelli þessa árangursríka starfs þá höfum við þegar skilað verulegum ávinningi til hluthafa í formi arðs og endurkaupa á eigin hlutabréfum. Á aðalfundi í fyrra var einn milljarður greiddur út í arð, en því til viðbótar hefur félagið á undanförunum tveimur árum keypt ríflega 34 milljónir hluta af eigin bréfum, sem nemur um kr. 853 milljónum að markaðsvirði. Í samræmi við arðgreiðslustefnu sem stjórn hefur farið eftir á undanförunum árum, þá er nú lagt til við aðalfund að arður að upphæð 180 milljónir verði greiddur til hluthafa og að hlutafé verði lækkað um 24,6 milljónir króna að nafnverði. Jafnframt leggur stjórn til við aðalfund félagsins að heimild til kaupa á eigin bréfum verði framlengd. Það er markmið stjórnar Origo að fjármagnsskipan félagsins sé ávallt nægilega sterk til að styðja við vöxt og uppbyggingu, m.a. með kaupum á öðrum rekstrareiningum, auk þess sem efnahagur þarf að veita vörn gegn niðursveiflum í hagkerfinu. Í samræmi við það hefur stjórn miðað við að umfram fjármagn verði annarsvegar nýtt til að styðja við vöxt og verðmætasköpun og hins vegar að því sé komið til eigenda með árlegum arðgreiðslum og endurkaupum á eigin hlutabréfum. Stefnt er að því að hlutfall nettó vaxtaberandi skulda sé á bilinu 0,5-2 \* EBITDA og að á bilinu 20-40% af hagnaði hvers árs verði greiddur út í arð.

### **(Tækifæri í grænum áherslum)**

Eins og hjá flestum ábyrgum fyrirtækjum þá hafa umhverfismál sífellt fengið stærri sess í rekstri Origo síðustu ár. Félagið hefur sett sér umhverfisstefnu sem skuldbindur okkur til að vinna markvisst

að því að lágmarka neikvæð umhverfisáhrif starfseminnar og höfum við á síðustu árum stigið mikilvæg skref í þá átt. Kerfisbundnar mælingar og markmið um vistspor félagsins hafa verið innleiddar og fylgt eftir með margvíslegum aðgerðum. Að auki framkvæmum við nú í fyrsta skipti heildstætt umhverfisuppgjör sem unnið er í samræmi við ESG leiðbeiningar NASDAQ og hefur Origo kolefnisjafnað rekstur sinn fyrir árið 2019 með samstarfi við Kolvið. Um leið og natni við umhverfismál er sjálfsögð krafa til allra fyrirtækja í atvinnurekstri, þá felast í því margvísleg tækifæri að sinna þeim vel. Það liggur meðal annars fyrir að umhverfismál eru mikilvæg starfsfólki, viðskiptavinum og samstarfsaðilum. Að auki má gera ráð fyrir að eftirspurn eftir umhverfishlutlausri hýsingarþjónustu taki við sér á næstu misserum, en þar býr Origo vel að samstarfi við helstu rekstraraðila gagnavera á Íslandi, sem öll eru rekin á mjög hagkvæman hátt með endurnýjanlegum orkugjöfum.

### **(Fjölbreytni er eftirsóknarverð)**

Mannauðsmálin eru önnur mikilvæg stoð í stefnu Origo. Við höfum það að leiðarljósi að verða eftirsóttasti vinnustaðurinn og laða þannig að fyrirtækinu hæfasta starfsfólkið. Í því sambandi langar mig að nefna tvennt:

Í fyrsta lagi, um kynjahlutfjöll og fjölbreytni. Það er vel þekkt að kynjahlutföll í hópi starfsfólks tæknifyrirtækja eru ójöfn, þar starfa yfirleitt mun fleiri karlar en konur. Ýmislegt bendir til að slík einsleitni komi niður á vinnustaðarmenningu og geti hreinlega staðið árangri fyrir þrifum. Hjá Origo eru kynjahlutföll ójöfn og það verður að vera skýrt markmið okkar að gera betur, auka fjölbreytni, m.a. með því að tryggja jafnari hlutföll karla og kvenna sem starfa hjá félaginu en nú er raunin. Jafnlaunavottun Origo er liður í þeirri vegferð að byggja upp aðlaðandi vinnustaðarmenningu sem tryggir að tækifæri starfsfólks séu jöfn, m.a. óháð kyni.

Í öðru lagi, þá vil ég nefna mikilvægi þess að hagsmunir starfsfólks og hluthafa fari sem mest saman. Við höfum á undanförunum árum beitt ýmsum aðferðum við að ná þessu fram en í dag erum við með virkt bónuskerfi sem hefur virkað ágætlega en er í mínum huga of skammtímadrifið. Að vel athuguðu máli og fyrir áeggjan stórra hluthafa, höfum við skoðað að bæta kaupréttaráætlunum í verkfærakistuna til að stilla saman hagsmunum lykilstarfsmanna og hluthafa til lengri tíma. Við horfum því til þess að koma upp kaupréttaráætlun fyrir lykilstarfmenn, þ.e. þeirra sem geta haft afgerandi áhrif á rekstur og afkomu félagsins til lengri tíma. Við teljum innleiðingu á slíkri áætlun geti verið mjög jákvæð, m.a. hjálpað Origo að laða að og halda öflugu fólki, stuðlað að ákvörðunum sem hafa jákvæð áhrif á rekstur og afkomu til lengri tíma og glætt viðskipti með bréf í félaginu.

Fyrir fundinum liggur tillaga um breytingar á starfskjarastefnu og samþykktum vegna tillögu stjórnar um kaupréttaráætlun félagsins. Samkvæmt tillögu okkur verður áætlunin í formi hlutabréfa og skal að hámarki vera heimilt að úthluta rúmlega 18 milljónum hluta, sem jafngildir um 4% af heildarhlutafé félagsins. Þátttakendur í kaupréttaráætluninni verða tilteknir starfsmenn í lykilstöðum og skal kaupréttunum úthlutað reglulega á fimm ára tímabili frá samþykkt kaupréttaráætlunarinnar með að lágmarki þriggja ára ávinnslutíma frá úthlutun. Innlausnarverð skal jafngilda dagslokagengi hlutabréfa í félaginu á NASDAQ Íceland á úthlutunardegi. Þeir sem hafa nýtt sér kauprétt samkvæmt kaupréttaráætlun skulu eiga hlut í félaginu á meðan á starfstíma þeirra stendur í því hlutfalli sem stjórn og starfskjaranefnd ákveður. Við gerum ráð fyrir að stjórn, undir leiðsögn starfskjaranefndar, útfæri kaupréttaráætlunina nánar, innan þess ramma sem fram kemur í tillögu til aðalfundar. Jafnframt þá munum við laga hana að og samræma við önnur hvatakerfi sem eru í notkun, þannig að frammistöðuhvatar miðist við markmið bæði til skemmri og lengri tíma.

### **(Stjórnin)**

Áður en ég gef örstutta innsýn í störf stjórnar á s.l. ári, þá vil ég nota tækifærið og kynna ykkur fyrir félaga mína í stjórn og langar mig að biðja þau um að standa upp þegar ég kynni þau.

**Guðmundur Jóhann Jónsson** tók sæti varamanns í stjórn Origo hf. (þá Nýherja) árið 1999 og hefur gegnt hlutverki vara- og aðalmanns frá þeim tíma til dagsins í dag. Hann hefur setið í endurskoðunarnefnd Origo síðasta árið og starfar sem forstjóri tryggingafélagsins Varðar.

**Hildur Dungal** tók sæti í stjórn Origo hf. í febrúar árið 2011. Hún hefur setið í starfskjaranefnd og tilnefningarnefnd Origo s.l. ár. Hildur er lögfræðingur yfirstjórnar samgöngu- og sveitarstjórnarráðuneytisins og er varamaður í stjórn Bankasýslunnar.

**Hjalti Þórarinsson** tók sæti varamanns í stjórn Origo í mars 2017 og hefur setið í stjórn síðan. Hann hefur setið í stjórn Tempo fyrir hönd Origo s.l. ár. Hjalti er framkvæmdastjóri hjá Marel og leiðir þar um 230 manna hugbúnaðardeild félagsins.

**Svafa Grönfeldt** tók sæti í stjórn Origo í fyrra, en hún situr jafnframt í stjórnnum Icelandair og Össurar. Svafa er formaður stjórnar MIT DesignX sem er nýjasti viðskiptahraðall MIT háskólans í Boston og starfar hún jafnframt við nýsköpunarsetur skólans. Sjálfur tók sæti í stjórn Origo hf. á aðalfundi 2016 og varð stjórnarformaður í desember sama ár. Síðastliðið ár hef ég setið í endurskoðunarnefnd og starfskjaranefnd félagsins ásamt því að sitja í stjórn Applicon AB í Svíþjóð. Ég hef starfað lengi í leikjaiðnaðinum og var einn þriggja stofnanda CCP og starfaði þar í 17 ár sem forstjóri og fjármálastjóri en aðalstarf mitt í dag er einmitt í þeim geira þar sem ég er forstjóri tölvuleikjafyrirtækisins 1939 Games, auk þess sem ég sit í stjórn Icelandic Gaming Industry sem er hluti af Samtökum Iðnaðarins. Stjórnarstarf á árinu var að vanda fjörlegt. Við höldum 13 stjórnarfundum og fimm fundum í endurskoðunarnefnd, auk fundum í starfskjara- og tilnefningarnefndum. Nánast allir stjórnarfundirnir voru fullmannaðir og endurskoðendur hafa mætt á fundum stjórnar vegna ársreiknings og fundum endurskoðunarnefndar þegar tilefni hefur þótt til. Auk reglubundinna árhluta-uppgjörsfunda þá hefur farið fram áhættumat, sjálfsmat stjórnar og hefur stjórn auk þess fundað með framkvæmdastjórn Origo á vinnudegi sem haldinn er a.m.k. einu sinni á ári. Stjórn hefur svo lagt sig fram um að gæta í öllu að góðum stjórnarháttum í vinnu sinni. Þessi sami hópur og situr hér í dag hefur boðið fram krafta sína til áframhaldandi stjórnarsetu og verður að óbreyttu kjörin þar sem aðrir hafa ekki tilkynnt um framboð. Ég fagna þessu, enda tel ég að starf stjórnar hafi verið farsælt. Ég vil þó að það komi fram hér að breytingar verða á skipan verkefna stjórnar á starfsárinu sem nú fer í hönd þar sem ég mun ekki gefa kost á mér til formennsku í stjórn, sem ég hef sinnt síðan 2016. Megin ástæðan fyrir því að ég muni ekki gefa kost á mér í formennsku eru þau að verkefni mín í 1939 Games verða mjög krefjandi á komandi misserum og þess eðlis að ég tel ekki að ég hafi lengur nægt svigrúm til að sinna formennsku í stjórn Origo að þessu sinni. Að auki, þá tel ég að það geti gefið góða raun að stjórnarmenn skiptist á um verkefni þannig og sitji ekki of lengi í hverju. Það hefur verið heiður að fá að sinna hlutverki formanns þennan tíma, en einhver annar tekur við því kefli að loknum fyrsta fundi stjórnar strax að loknum aðalfundi.

### **(Góð staða og mikilvægt hlutverk til framtíðar)**

Eins og ég nefndi hér í upphafi, þá horfum við hjá Origo bjartsýn fram á við. Þrátt fyrir að töluverðar óvissu gæti í íslensku atvinnulífi og þegar orðið ljóst að áhrif Covid19 veirunnar munu verða töluverð, þá erum við þess fullviss að staða Origo gefi tilefni til jákvæðni. Fjárhagsstaðan er sterk og hefur Origo sjaldan verið eins vel í stakk búið að takast á við hvers kyns áföll í rekstri. Rekstur Origo hefur almennt verið stöðugur og fjárfesting í eigin lausnaþróun byggir undir tekjugrunn og verðmætasköpun til framtíðar. Ég má svo til með að nefna það sérstaklega, að samstarf Origo við Diversis Capital um uppbyggingu Tempo hefur gengið vel þetta rúma ár sem það hefur varað. Það er

Í mínum huga alveg ljóst að virði um 45% eignarhlutar okkar í Tempo hefur vaxið töluvert á síðasta ári, í samræmi við tæplega 40% tekjuvöxt og breytinga á umgjörð og umfangi í starfsemi félagsins. Sem stjórnarmaður og hluthafi þá horfi ég til þess að verðmæti eftirstandandi eignarhlutar Origo í Tempo eru veruleg til framtíðar og við gerum ráð fyrir að hluthafar muni geta vænst næstu uppskeru vegna Tempo eftir 2-3 ár. Velgengni og góð staða Origo nú byggja fyrst og fremst á ötulu starfi samhents hóps starfsfólks undanfarin ár og samstarfi við okkar mikilvægustu hagsmunaaðila; viðskiptavinna og birgja.

Fyrir hönd stjórnar vil ég þakka Finni Oddssyni forstjóra sérstaklega en einnig frábæru starfsfólki Origo fyrir ómetanlegt framlag og óskum við teyminu til hamingju með árangurinn í fyrra og mörg ár þar á undan. Þið hafið byggt upp verðmætt fyrirtæki sem fleygir fram á hverju ári. Ég vill einnig þakka viðskiptavinum okkar auðsýnt traust. Án þeirra hefðum við ekkert að gera og værum ekki til. Þá vil ég þakka samstarfsfélögum mínum í stjórn Origo fyrir vel unnin störf og gott samstarf á sl. stjórnarári. Og að lokum, þá langar mig að þakka ykkur, hluthafar góðir, afar mikilvægan stuðning og traust sem þið hafið sýnt mér og stjórn félagsins. Ég veit að ég tala fyrir hönd stjórnar þegar ég þakka auðsýnt traust, sem við munum gera allt sem við getum til að rísa áfram undir.

Góðar stundir!