

VD:s anförande vid årsstämman i Skanska den 3 april 2014

Ärade aktieägare!

Låt mig inledningsvis konstatera att koncernen som helhet kan redovisa ett bra resultat även för 2013.

Våra byggenheter visade, med några få undantag, goda resultat och hade dessutom som helhet en stabil orderingång, samtidigt som vi fortsatt genererade goda försäljningsvinster i vår kommersiella fastighetsutveckling. I vår Nordiska bostadsutvecklingsverksamhet vände vi dessutom föregående års förlust till ett positivt rörelseresultat för 2013.

Som aktieägare i Skanska kan det, så här inledningsvis, även vara av intresse att notera att – baserat på årets resultat, koncernens finansiella ställning och utsikterna så långt de i nuläget kan bedömas – styrelsen föreslår en höjning av ordinarie utdelning med 25 öre till 6,25 kronor per aktie.

Givet att utdelningsförslaget bifalls av stämman, skulle detta vara det tionde året i rad som Skanskas ordinarie utdelning antingen hålls oförändrad eller höjts. Det är i det sammanhanget viktigt att notera att koncernens finansiella ställning har varit stark och stabil under hela denna period.

Vi talar här om en period som bl. a. innefattar den djupaste konjunktursvackan sedan 1930-talet och jag tycker att detta är en god indikation på att vår affärsmodell fungerar även i tider när marknadsförutsättningarna inte är de bästa.

Utvecklingen under 2013

Innan jag går in på att kommentera resultatet för 2013 närmare, vill jag ge en sammanfattande bild av den ekonomiska utvecklingen och byggkonjunkturen i våra hemmamarknader.

Makroperspektiv i korthet

Vi kan då konstatera att den relativt svaga världsekonomin präglade de flesta av våra geografiska marknader under 2013. Det här diagrammet illustrerar den allmänna ekonomiska utvecklingen sedd i ett Skanska-perspektiv och visar den vägda reala BNP-utvecklingen i Skanskas hemmamarknader, där vägningen baserats på vår omsättning i respektive marknad. Det ger en bra illustration av den ekonomiska avmattningen efter 2008, liksom av den stabilisering kring en genomsnittlig real ekonomisk tillväxt på runt två procent som vi nu ser i våra marknader och som väntas bestå de närmaste åren.

Ser vi till bygginvesteringarna, som här har vägts på samma sätt, tappade dessa åter fart i början av förra året, men början vända svagt uppåt mot slutet av året. Under innevarande år förväntas en viss ökning av bygginvesteringarna, inte minst i USA, Sverige och Storbritannien, men som helhet ska vi nog ändå inte räkna med mer än 1-2 procents real marknadstillväxt för 2014.

Även om vi inte är verksamma i vare sig Ryssland eller Ukraina, kan givetvis den senaste tidens utveckling i Ukraina och på Krimhalvön komma att, direkt eller indirekt, påverka

utvecklingen i våra hemmamarknader, inte minst i Centraleuropa. Detta återstår dock att se och är något som vi möjligen får anledning att återkomma till längre fram.

Därmed övergår jag till att kommentera resultatet för 2013 närmare.

Byggverksamhet

Ser vi till Skanskas byggverksamhet, kan vi notera en intäktsökning om ca 6 procent i lokal valuta under 2013, samtidigt som rörelsemarginalen förbättrades till 3 procent. Det är visserligen fortsatt något under den nivå på 3,5-4 procent som vi har som mål för denna verksamhet, men under förra året närmade vi oss ändå målet.

Resultat och marginaler var fortsatt mycket goda i Sverige, Polen och Storbritannien, liksom i våra två byggenheter i USA. De norska och finska byggverksamheterna, i vilka vi hade stora lönsamhetsproblem för ett par år sedan, visade en fortsatt resultatförbättring under 2013 och här är vi nu på god väg mot att nå den uthålliga lönsamhetsnivå som vi förväntar oss att ha i dessa verksamheter.

Resultatet för Byggverksamheten som helhet dras dock tyvärr ner av lönsamhetsproblemen i byggverksamheterna i Tjeckien/Slovakien och Latinamerika under 2013. Förutom en fortsatt försvagning i dessa marknader, vilken framtingat omstruktureringar och nedskrivningar av vissa tillgångar, påverkades resultatet negativt av förluster i några enskilda projekt. I bägge dessa enheter fokuserar vi nu vår verksamhet på de marknader och den typ av projekt där vi bedömer att vi har bäst förutsättningar att nå en tillfredställande lönsamhet, samtidigt som organisationen fortlöpande anpassas till marknadsutvecklingen.

Vi brukar ta det här tillfället i akt att lyfta fram några av alla de intressanta projekt där vi skapar värden i Skanska och jag tänker inte frågå den vanan i år heller. Här kommer till att börja med några exempel på projekt i vår Byggverksamhet.

I Malmö pågår arbetet på det nya Citykvarteret Malmö Live, en mötesplats för kultur, konferenser och kongresser, med inslag även av hotell, kontor och bostäder, med en total byggyta om ca 80 000 m². Konsertlokalen rymmer 1600 åhörare, kongressdelen tar 1500 deltagare och dessutom finns en konferensdel för upp till 700 personer. Förutom att ansvara för byggtreprenaderna, som totalt beräknas uppgå till ca 2 miljarder kronor, investerar Skanska ca 1,6 miljarder kronor i projektet, som en del av koncernens projektutvecklingsverksamhet. Malmö Live projektet drivs fram i olika faser och skall stå helt färdigt 2015/16.

I Washington D.C. färdigställde Skanska USA Civil förra året 11th Street Bridges med bra resultat. Det har varit ett tekniskt och logistiskt utmanande projekt som omfattade uppförandet av nya broar och tillfartsramper på bägge sidor av Anacostia floden, samtidigt som de gamla broarna hölls öppna för trafik. Projektet har fått både externa och interna utmärkelser, inte minst för det sätt på vilket miljömässiga aspekter har beaktats i produktionen. Vi har dessutom en mycket nöjd kund och har nu fått en tilläggsorder som ska vara klar 2015, vilket tar det totala kontraktvärdet för projektet till motsvarande närmare 1.7 miljarder kronor.

Projektet Borough Viaduct i London utfördes under perioden 2008-2013 och innefattade uppförandet av en ny järnvägsviadukt samt renoveringar av k-märkta byggnader i anslutning till denna. Som framgår av bilderna utfördes arbetena i trång stadsmiljö, tätt inpå trafikerade stadsgator och detaljhandelscentra, vilket ökade komplexiteten och ställde stora krav på

samverkan med olika lokala intressenter. Förutom att visa en god lönsamhet var projektet även mycket framgångsrikt vad beträffar arbetsplats säkerhet, och det fick dessutom flera externa utmärkelser. Det totala kontraktsvärdet motsvarade närmare 900 miljarder kronor.

Orderingången i Byggverksamheten uppgick förra året till 120 miljarder kronor, vilket är i nivå med föregående år, medan orderingången i förhållande till intäkter – ”book-to-build” – var 94 procent. Som en effekt av att vi producerade för mer än värdet av vad vi tog in i nya order, minskade orderstocken med knappt 5 procent till 140 miljarder kronor. Detta motsvarar ändå mer än ett års produktion, vilket ger oss ett relativt bra utgångsläge för de närmaste åren.

Det är naturligtvis, trots detta, lika angeläget som alltid att hela tiden fylla på orderstocken med nya lönsamma kontrakt, samtidigt som vi aldrig kan ge avkall på våra högt ställda krav på riskanalys och på hantering av risker som vi identifierar i de projekt som vi lämnar anbud på. Hittills i år har vi haft en relativt stark orderingång jämfört med samma period förra året men, som alltid, måste man vara försiktig med att dra några mer långtgående slutsatser från detta, eftersom ett par månader är en relativt kort period för att göra sådana jämförelser i vår verksamhet.

Ser vi till marknadsutsikterna för Byggverksamheten som helhet kan vi konstatera att läget är relativt stabilt jämfört med de närmast föregående kvartalen, möjligen med en något gynnsammare prognos för vissa av våra marknader.

I USA, som är vår enskilt största marknad sett till intäkter, förväntar vi en positiv utveckling vad gäller nya projekt som kommer ut för anbud, samtidigt som konkurrensen fortsatt är hårdare jämfört med vad den var för några år sedan.

Den svenska marknaden, som är vår enskilt näst största marknad, väntas som helhet ha en relativt stabil utveckling även under 2014. Den norska anläggningsmarknaden är fortsatt stark, medan osäkerhet råder för bostadsbyggandet i Norge, som avmattats markant under de senaste nio månaderna. I Finland väntas marknaden som helhet vara relativt svag även under 2014.

I Storbritannien finns nu indikationer på att marknaden, i synnerhet vad avser anläggningsbyggande, kan vara på väg att förbättras, om än i långsam takt. Den polska marknaden är relativt stabil och, med stöd av EU-finansiering, väntas dessutom ett antal större infrastrukturprojekt komma ut för anbud under de närmast åren.

Som jag tidigare varit inne på väntas marknaderna i Tjeckien och Slovakien, liksom de sektorer som vi fokuserar på i Latinamerika, att vara relativt svaga även under 2014.

Bostadsutveckling

Inom Bostadsutveckling har vi under 2013 kunnat vända resultatutvecklingen och verksamheten visar nu åter ett positivt rörelseresultat.

Resultatförbättringen sammanhänger i första hand med verksamheten på de Nordiska marknaderna där de omstruktureringar som vi genomförde under 2012 började ge effekt under förra året, då vi nådde ett positivt rörelseresultat i samtliga marknader. Den starka utvecklingen på den svenska bostadsmarknaden, i synnerhet i Stockholm, har bidragit starkt till resultatförbättringen och har kompenserat för en svagare marknadsutveckling än förväntat i Norge, liksom för en fortsatt relativt svag marknad i Finland.

I Polen startade vi så sent som 2012 de första bostadsprojekten i egen regi och redan under förra året visade denna verksamhet ett positivt rörelseresultat. Den polska verksamheten gynnas av en relativt god efterfrågan på bostäder i Warszawa, som är den lokala marknaden på vilken vi i nuläget är helt inriktade, och vi räknar med att expandera denna verksamhet under de närmaste åren.

Vår verksamhet inom bostadsutveckling i Tjeckien är helt fokuserad på marknaden i Prag, där marknaden stabiliserades och stärktes något under förra året, om än fortsatt på relativt låg nivå. Givet rådande marknadsförutsättningar visade denna verksamhet ett tillfredställande resultat.

Låt mig lyfta fram ett par bra exempel på Bostadsutveckling inom Skanska.

Projektet Vänortsgatan i Mölndal utanför Göteborg omfattar totalt 174 bostäder som färdigställts i tre etapper. Samtliga lägenheter är sålda och inflyttning i den sista etappens lägenheter och radhus har nyligen påbörjats. Kunderna uppskattar den moderna arkitekturen, de effektiva planlösningarna, de attraktiva gröna innergårdarna och den närhet till kommunikationer som projektet erbjuder. Den totala investeringen i projektet uppgår till ca 380 miljoner kronor.

Projektet Botanika i Prag omfattar över 1 000 bostäder, med en blandning av lägenheter, parhus och radhus, och projektet genomförs i sex etapper. Den första etappen startades 2003 och allt är slutsålt i de första fyra etapperna. Vi har just färdigställt den femte etappen, där endast några få lägenheter återstår att sälja, och vi planerar nu för den sjätte och sista etappen i projektet. Vår totala investering i projektet kommer att uppgå till motsvarande ca 900 miljoner kronor.

BoKlok är Skanskas och IKEAs gemensamma koncept för att erbjuda attraktiva moderna hem till, även för förstagångsköpare, överkomliga priser. Under 2013 såldes ca 700 nya BoKlok lägenheter i Norden. Nu introducerar vi även BoKlok Flex – flerbostadshus på upp till fyra våningar – där den effektivare ytanvändning som detta innebär gör att projekten kan uppföras även på relativt centralt belägen tomtmark. Bilden är från det pågående BoKlok Flex projekt Strandallén i Södertälje, som omfattar 25 lägenheter, varav 24 är sålda, och ska stå färdigt senare i år. Den totala investeringen i projektet uppgår till drygt 38 miljoner kronor.

Den underliggande efterfrågan på bostäder är god på flertalet marknader där vi bedriver bostadsutveckling. Detta gäller inte minst den svenska marknaden, som väntas vara fortsatt stark under 2014. Den norska bostadsmarknaden avmattades som sagt markant under senare delen av 2013 och utsikterna för innevarande år är osäkra. Den finska bostadsmarknaden väntas vara relativt svag även under innevarande år och inga större förändringar förväntas heller i efterfrågan på bostäder i Warszawa och Prag, som bägge varit relativt stabila marknader under det senaste året.

Vår målsättning för verksamhetsområdet Bostadsutveckling är att inom tre år nå en rörelsemarginal på 10 procent för verksamheten som helhet och då ha en avkastning på sysselsatt kapital på 10 procent. Även om planen inrymmer väsentliga utmaningar tror jag att förutsättningarna för att nå dessa mål är goda.

Kommersiell fastighetsutveckling

För Kommersiell fastighetsutveckling blev 2013 ännu ett mycket framgångsrikt år, både vad avser start av nya projekt, uthyrning och försäljning av såväl färdigställda som pågående projekt. Det något lägre rörelseresultatet jämför med föregående år är i första hand en effekt av att försäljningsvolymen varierar mellan åren.

Med en ökad stabilitet på den internationella finansmarknaden stärktes dessutom intresset på investerarmarknaden för de moderna och energieffektiva kommersiella fastigheter som vi utvecklar. Detta gav oss förutsättningar för att under året sälja ett antal fastighetsprojekt med mycket bra resultat och vår kommersiella fastighetsutveckling fortsatte därmed att vara den stabila vinstgenerator som den varit under en lång följd av år.

Vid ingången till 2014 hade vi totalt 30 pågående projekt i portföljen med en beräknad total investering vid färdigställandet om ca 11,5 miljarder kronor.

Uthyrningen är givetvis avgörande för värdet av ett fastighetsprojekt och, med inte mindre än 330 000 m² i nyuthyrning under 2014 – vilket i sig är en all-time-high i Skanska –fortsatte vi att skapa värde i portföljen.

Vår målsättning är att uthyrningsgraden i pågående projekt alltid skall vara högre än färdigställandegraden. För närvarande är uthyrningsgraden ca 60 procent, att jämföra med en färdigställandegrad på ca 48 procent, vilket indikerar att risken i portföljen är under god kontroll.

Låt mig nämna några exempel på intressanta projekt inom Kommersiell fastighetsutveckling.

I början av 2014 flyttade vi in i vårt nya huvudkontor Entré Lindhagen på västra Kungsholmen i Stockholm. Projektet består egentligen av två delar med en sammanlagd kontorsyta på hela 73 000 m² och där den andra, större delen, blir nytt kontor för Nordea. Detta är en av våra största fastighetsinvesteringar någonsin och är samtidigt ett skyltfönster för den senaste tekniken som vi tillämpar i vår kontinuerliga strävan mot att bygga allt grönare kontor – energiåtgången är hela 50 procent under de svenska regelkraven.

Ett annat gott exempel på ett av våra många lyckade projekt inom Kommersiell fastighetsutveckling är Atrium 1 i centrala Warszawa. På samma sätt som på Lindhagensgatan på Kungsholmen i Stockholm har vi under en period av flera år utvecklat och sålt ett stort antal projekt utmed Jana Pawla avenyn i Warszawa. Det senaste i raden – Atrium 1 – erbjuder 18 000 m² modern kontorsyta och färdigställdes nyligen. Det var då i princip fullt uthyrt och redan förra året tecknade vi dessutom avtal om försäljning av fastigheten. Projektet färdigställs i år och vi planerar nu för nya projekt i närheten.

Ett intressant exempel från vår Kommersiella fastighetsutveckling i USA är Seaport Square i Boston, där vi under förra året säkrade mark och byggrätter för tre separata projekt på tre angränsande och attraktivt belägna tomter. Två av projekten – ett större kontorsprojekt med PWC som hyresgäst och ett projekt med hyreslägenheter i vilket vi har en mindre ägarandel – byggstartades förra året och det tredje, även det ett kontorsprojekt, är planerat att startas senare i år. Den totala byggytan i de tre projekten uppgår till cirka 116 000 m² och den totala investeringen i de tre projekten torde komma att uppgå till mer än fyra miljarder kronor.

I geografiskt hänseende har vi nu en relativt väl balanserad portfölj inom Kommersiell fastighetsutveckling, fördelad på Norden, Centraleuropa och USA, och utsikterna är relativt gynnsamma i samtliga marknader, både med avseende på uthyrnings- och investerarmarknaden. Vi kan samtidigt konstatera att det bedömda övervärdet i portföljen – inklusive färdigställda och pågående projekt samt exploateringsfastigheter – vid årsskiftet uppgick till 4,3 miljarder kronor.

Min bedömning är mot den bakgrunden att det i denna del av vår verksamhet finns goda förutsättningar för fortsatt tillväxt och värdeskapande, liksom för fortlöpande realisering av utvecklingsvinster, under flera år framåt.

Infrastrukturutveckling

Inom Infrastrukturutveckling hade vi vid årsskiftet ett 11 projekt i portföljen, varav sex färdigställda och i drift och övriga under uppförande. Vårt totala investeringsåtagande i dessa projekt uppgår till 3,4 miljarder kronor, varav drygt 2 miljarder kronor hade investerats vid senaste årsskifte.

Under 2013 sålde vi fem mindre projekt med en försäljningsvinst på 118 miljoner kronor. Samtidigt skapas fortlöpande värde i portföljen genom att pågående projekt successivt kommer allt närmare tidpunkten för färdigställande. Vid årets slut uppskattades portföljens marknadsvärde netto till 4,9 miljarder kronor, samtidigt som den bedömda, orealiserade utvecklingsvinsten i portföljen ökade till 1,8 miljarder kronor under året.

Det kan vara av intresse att titta lite närmare på några av de största pågående projekten i portföljen.

Låt mig börja med Nya Karolinska sjukhuset i Solna. Alla som regelbundet passerar projektet har säkert kunnat se hur det successivt vuxit fram och allt mer tagit form under året som gått. Arbetena fortskrider enligt plan och projektet hade en färdigställandegrad om 50 procent vid årsskiftet. Fortfarande återstår alltså en hel del att göra innan allt skall stå klart. Som delägare kommer Skanska att investera cirka 600 miljoner kronor i projektet, vilket successivt ska börja tas i bruk 2016 och för att stå helt klart 2017. Jag bedömer att förutsättningarna är goda för att det här skall bli ett bra projekt. Jag tänker då inte bara på Skanska, utan i lika hög grad på vår uppdragsgivare – Stockholms Läns Landsting – och, inte minst, på alla de som ska betjänas av sjukhusets service under många år framöver.

I väg- och tunnelprojektet Elisabeth River Tunnels i Virginia, USA, kom produktionen igång på allvar under förra året, men ännu är vi bara i början av detta projekt, som ska stå färdigt 2017. Jag hade för en tid sedan tillfälle att besöka den produktionsanläggning som vi etablerat för att tillverka de tunnelelement som skall sänkas ner på flodbotten och, sammanlänkade, utgöra stommen för den nya tunneln. Som delägare kommer Skanska att investera cirka drygt 800 miljoner kronor i projektet. Även om det utan tvekan finns en hel del tekniska och logistiska utmaningar att hantera, har jag fullt förtroende för att vi tillsammans med våra partners kommer att kunna genomföra projektet enligt plan och med gott resultat.

I portföljen finns även några stora, nu färdigställda projekt, däribland utbyggnaden av motorvägen M25, den stora ringleden runt London, och motorvägen A1 i Polen. Vår totala investering i dessa två projekt uppgår till närmare en miljard kronor och, i enlighet med vår affärsmodell, är ambitionen att sälja våra andelar i dessa koncessioner så snart som möjligt

efter idrifttagandet, något som vi bedömer att det finns goda förutsättningar för att göra under de närmaste åren.

Ser vi till marknadsutsikterna för denna typ av projekt, d.v.s. projekt som byggs, drivs och finansieras i privat och offentlig samverkan, finns för närvarande den största potentialen i USA, med anbudsgivning på ett större motorvägsprojekt i Florida samt på den stora om- och tillbyggnaden av La Guardia flygplatsen i New York redan under första halvåret 2014.

Därutöver ser vi fortsatt möjligheter även i Storbritannien, Centraleuropa och Norden och har förhoppning om att här nå fram till slutfinansiering för åtminstone ett nytt projekt under innevarande år.

Nollvisioner

Resultatmässigt var alltså 2013 ett relativt bra år för koncernen som helhet, även om vi måste bli ännu bättre för att nå alla våra mål. Men det räcker förstås inte med att bara se till lönsamhet och finansiella mål när man ska mäta verksamhetens resultat.

Ett företag som Skanska måste idag ta ett större ansvar än så för att motsvara de förväntningar som samhälle, aktieägare, kunder, underentreprenörer och, inte minst, våra medarbetare har på oss.

För oss inryms mycket av detta i våra nollvisioner, som i korthet innebär att vi i vår verksamhet ska ha noll arbetsplatsolyckor, noll etiska oegentligheter, noll miljöincidenter, noll defekter i våra projekt och noll förlustprojekt.

Jag tycker att vi under förra året kommit ytterligare en bit på väg mot att realisera våra nollvisioner. Nyligen fick vi dessutom ytterligare ett bevis på att vårt arbete inom dessa områden uppmärksammas externt, då Skanska tilldelades Financial Times ArcelorMittal ”Boldness in Business Award” för ansvarsfullt företagande i kategorin Corporate Social Responsibility and Environment.

Jag och alla mina medarbetare i Skanska vet samtidigt att det krävs fortsatt, fokuserat arbete på alla nivåer i företaget för att bli ännu bättre. I den här typen av långsiktigt arbete kan man aldrig slå sig till ro och det gör vi definitivt heller inte.

Det förtjänar att understrykas att vi inte upplever det som att kravet på lönsamhet står i konflikt men de övriga krav som ställs på ett företag som Skanska. Tvärtom, finner vi att vårt arbete inom arbetsmiljö, affärsetik och miljöhänsyn är en allt viktigare faktor – vid sidan av pris, baskompetens och kvalitet – för kundens val av leverantör.

Våra nollvisioner är alltså bra även för affärerna. Genom att vara tydliga med våra värderingar och att arbeta målmedvetet med våra nollvisioner når vi helt enkelt ut till att ännu fler kunder, vilket i sin tur ger ännu bättre förutsättningar för att nå en fortsatt, lönsam tillväxt i vår verksamhet.

Samhällsengagemang

Vår typ av verksamhet har dessutom fördelen av att ge speciella förutsättningar för ett vidare samhällsengagemang.

Ett exempel på detta är Vivalla projektet i Örebro, där vi har uppdraget att upprusta ett miljonprogramsområde och då har kunnat erbjuda arbetslösa personer utbildning och praktik med sikte på att komma in i arbetslivet och därmed inleda en yrkeskarriär.

Vi har liknande exempel från andra länder. I Storbritannien erbjuder vi i viss omfattning interner som befinner sig i slutet av sin strafftid utbildning och anställning vid ett antal projekt där vi har statliga och kommunala uppdragsgivare som kunder. Även detta initiativ har hittills varit mycket framgångsrikt.

Jag är stolt över att vi på detta sätt kan medverka med insatser som går utöver det vanliga bygguppdraget och jag vet att mina medarbetare i Skanska känner detsamma.

Medarbetare

Engagerade och kunniga medarbetare är förstås grunden för att nå framgång, inte minst i en verksamhet som Skankas, där nästan alla projekt är unika och drivs med ett stort mått av lokalt och decentraliserat ansvar.

Betydelsen av att alla ska känna sig delaktiga understryks i den slogan – ”det börjar med Mig” – som vi använder i olika sammanhang. Det gäller det personliga ansvaret för att utveckla både vår affärsverksamhet och sig själv, att visa respekt för kollegor, kunder, leverantörer och andra intressenter, liksom att alltid vara vaksam på sin egen och andras säkerhet på våra arbetsplatser.

Jag vill i det sammanhanget tacka alla mina medarbetare i Skanska för deras arbetsinsatser under 2013 och även passa på att tacka ledamöterna i Skankas styrelse för deras arbete och värdefulla stöd under året.

Sammanfattning

Avslutningsvis vill jag helt kort kommentera utsikterna för 2104.

Vi kan då först konstatera att vi gick in i 2014 med ett bra utgångsläge vad gäller både orderstock och projektportfölj.

Jag bedömer dessutom marknadsutsikterna som relativt goda för flera av våra verksamheter. Jag tänker då i synnerhet på byggverksamheterna i USA, Sverige och Polen, den kommersiella fastighetsutvecklingen generellt, bostadsutvecklingsverksamheten i Sverige samt på infrastrukturutvecklingen, främst i USA. Jag bedömer också att det finns förutsättningar för fortsatt resultatförbättring i byggverksamheterna i Norge och Finland.

Det är, slutligen, viktigt att notera att koncernens finansiella ställning är stark, med avseende på såväl soliditet som likviditet. Den finansiella styrkan är en förutsättning för att långsiktigt kunna bedriva den typ av verksamhet som är Skankas. Den goda likviditeten ger dessutom förutsättningar för att kunna ta tillvara intressanta affärsmöjligheter som, inte sällan, dyker upp med kort varsel och då kan kräva snabba beslut och hög finansiell handlingsberedskap.

Sammantaget ser jag därför fortsatt positivt på framtiden för koncernen, både vad avser 2014 och i ett längre perspektiv. Jag bortser då från eventuella, negativa effekter av händelseutvecklingen på Krimhalvön och i Ukraina, vilka i nuläget är svåra att bedöma.

Jag vill avslutningsvis tacka för det förtroende som Ni, som aktieägare i Skanska, visar oss och samtidigt uttrycka min och mina medarbetares förhoppning om att få åtnjuta Ert fortsatta förtroende.

Tack för ordet!