

VD:s anförande vid årsstämman i Skanska den 5 april 2011

Ärade aktieägare!

Låt mig först som sist konstatera att vi även för 2010 kan redovisa ett stabilt och bra resultat för Skanska koncernen som helhet och att vår finansiella ställning fortsatt var mycket stark vid utgången av året.

Utvecklingen under 2010

Innan jag helt kort kommenterar resultatet för 2010 i våra fyra verksamhetsgrenar kan det vara av intresse att se den ekonomiska utvecklingen och byggkonjunkturen i ett makroperspektiv.

Makroperspektiv i korthet

Det här diagrammet illustrerar den allmänna ekonomiska utvecklingen sedd i ett Skanska-perspektiv. Det visar den vägda BNP-utvecklingen i Skanskas hemmamarknader, där vägningen baserats på vår omsättning i respektive marknad. Det ger en bra illustration av den ekonomiska återhämtningen under 2010, efter den dramatiska nedgången de två föregående åren.

På samma sätt kan man väga samman bygginvesteringarnas utveckling i våra hemmamarknader. Bygginvesteringarna ligger relativt sent i konjunkturcykeln och det är värt att notera att de fortsatte att sjunka under 2010 som helhet. Nedgångstakten minskade dock under förra året jämfört med de två föregående åren och under senare delen av 2010 började investeringarna åter öka jämfört med motsvarande period året innan.

Byggverksamhet

Den lägre ordergången under de två föregående åren påverkade givetvis intäkterna i byggverksamheten under 2010. I lokala valutor var intäktsminskningen ca 9 procent, men trots detta nådde vi under 2010 en rörelsemarginal på 3,9 procent, vilket innebär att det långsiktiga lönsamhetsmålet i vår treåriga affärsplan 2008-2010 uppnåddes.

Den positiva resultatutvecklingen under 2010 förklaras av orderstockens kvalitet, effektivitet i genomförandet, begränsade behov av nedskrivningar i pågående projekt samt av en allmän kostnadsanpassning till lägre produktionsvolym. Vi har dessutom ett par större projekt som närmar sig färdigställande och där vi nu ser att resultatet kommer att överträffa tidigare bedömningar.

Vi kan också konstatera att vi fortsatt har en mycket god kapitaleffektivitet i vår byggverksamhet. Det kassaflöde som genereras här finansierar en stor del av våra utvecklingsverksamheter och är därmed av mycket stor betydelse för koncernen som helhet.

Den återhämtning i bygginvesteringarna som jag tidigare kommenterade reflekteras i vår ordergång, som ökade med 6 procent i lokala valutor. Kontraktet för det stora sjukhusprojektet Nya Karolinska i Solna bidrog givetvis till ökningen och vid årets slut

uppgick orderstocken till 147 miljarder kronor, vilket ger ett bra utgångsläge för verksamheten under innevarande år.

Säkerhet

BILD: Under 2010 såg vi en fortsatt positiv trend vad gäller säkerheten på våra arbetsplatser. Säkerhet är något som vi i Skanska fokuserat mycket på under många år och vi tror förstås att detta arbete har bidragit starkt till förbättringen. Vi vet samtidigt att det är mycket som vi måste bli ännu bättre på för att kunna nå vår vision om att ha noll arbetsplatsolyckor i vår verksamhet – och den visionen står fast.

Det är ju i första hand ute i projekten som vi skapar värden i Skanska, så låt mig ge ett par exempel på pågående projekt i vår byggverksamhet.

Alaskan Way Viaduct är vårt första större anläggningskontrakt i Seattle, där vi tidigare endast bedrivit husbyggnadsverksamhet. I det här projektet samarbetar USA Civil och USA Building, vilket jag ser som mycket positivt, och vi ser förutsättningar för att expandera vår verksamhet i denna del av USA ytterligare.

COMPERJ är ett nytt raffinaderi som uppförs i Itaborai i staten Rio de Janeiro i Brasilien. Skanska Latinamerika har här ett stort kontrakt avseende en destillationsenhet, där värdet av Skanskas andel uppgår till 1,6 miljarder kronor. Petrobras, som äger raffinaderiet, är vår största kund i Latinamerika och projektet är också typiskt för denna del av vår verksamhet.

Bostadsutveckling

Bostadsutveckling är kanske den av våra verksamhetsgrenar som har genomgått det mest dramatiska konjunkturförloppet de två senaste åren. Redan under senare delen av 2009 började efterfrågan på bostäder på de nordiska marknaderna att normaliseras och under 2010 har uppgången fortsatt. Som framgår av diagrammen ökade vi både antalet sålda och, framför allt, antalet startade bostäder under förra året. Eftersom planprocessen ofta sträcker sig över flera år har den stora utmaningen här närmast varit att få fram nya projekt till försäljning i takt med den ökande efterfrågan under 2010.

Den ökade försäljningsvolymen har medfört en klar resultatförbättring i vår bostadsutvecklingsverksamhet, men vi har fortfarande en bit kvar innan vi når en helt tillfredsställande lönsamhet.

Låt mig visa ett par exempel på olika typer av bostadsprojekt som vi kunnat erbjuda våra kunder under 2010.

Ullstorps Gårdar i Kungälv är ett projekt som utgörs av 125 villor och 32 Bo Klok bostadsrättslägenheter och allt är nu sålt. Projektet har visat sig attraktivt genom den kombination av lantlig miljö och närhet till Göteborg som det erbjuder.

Stavanger på den norska sydkusten har för närvarande en mycket stark bostadsmarknad. Här har vi just färdigställt den tredje och sista etappen i projektet Fjordspeilet, ett bostadsprojekt baserat på flerfamiljshus med totalt 114 lägenheter, där samtliga nu är sålda.

Kommersiell Fastighetsutveckling

En ökad efterfrågan på nya kontor och andra kommersiella lokaler skapade förutsättningar för att under 2010 starta 14 nya projekt i vår kommersiella fastighetsutveckling. Den totala investeringen i dessa projekt beräknas uppgå till 4,7 miljarder kronor. Under året skrev vi dessutom nya uthyrningskontrakt för ca 116,000 kvadratmeter, vilket innebär en ökning med drygt 18 procent jämfört med året innan.

Även investerarmarknaden stärktes under förra året och vi kunde sälja ett antal fastighetsprojekt med bra resultat. Jag ser det som ett styrkebevis att vi under en lång följd av år inte bara har skapat stora värden i vår fastighetsutveckling, utan även fortlöpande kunnat realisera stabila utvecklingsvinster.

På Universitetsholmen i Malmö finns många konkreta exempel på hur vi jobbar med kommersiell fastighetsutveckling och med projekt i olika stadier av utvecklingsprocessen. Totalt talar vi här om investeringar på över 1,5 miljarder kronor i färdigställda eller nu pågående projekt och merparten av dessa är dessutom redan sålda. I våra planer ligger sedan ytterligare ett antal projekt, inklusive den nya kongress och konserthallen i Malmö, och sammantaget uppgår den beräknade investeringen i dessa till över två miljarder kronor.

Infrastrukturutveckling

Inom Infrastrukturutveckling arbetar vi med en värdeskapande process som består av flera faser. Räknet från det initiala utvecklingsarbetet, fram till färdigt projekt i full drift och moget för försäljning, kan det ofta vara fråga om en period på upp till 10-15 år. Som framgår av bilden består vår portfölj av ett relativt stort antal projekt som befinner sig i olika faser av utvecklingsprocessen.

Inom vår Infrastrukturutveckling kan vi peka på flera stora och viktiga affärshändelser under 2010 och sammantaget understryker detta den ökade betydelse som denna del av Skanska har för koncernen som helhet.

Jag tänker för det första på det avtal som vi slöt avseende byggande och finansiering av det Nya Karolinska sjukhuset i Solna, ett projekt där vi bland annat har kunnat utnyttja våra erfarenheter från stora sjukhusprojekt i Storbritannien och USA och där samverkan mellan våra byggverksamheter i Sverige och Storbritannien är en förutsättning för genomförandet. Med ett värde på 14,5 miljarder kronor är det här det största byggkontraktet någonsin för Skanska och vår investering i projektet kommer att uppgå till drygt 600 miljoner kronor. Det nya sjukhuset skall börja tas i bruk under 2016 och vara helt färdigställt 2017, så vi får därför säkert anledning att återkomma med ytterligare kommentarer under projektets gång.

Under året har vi dessutom fortsatt byggandet av motorvägarna A1/etapp 2, i Polen och M25 i England, liksom det pågående stora sjukhusprojektet Barts & London i England. Dessa projekt, liksom ytterligare ett antal pågående infrastrukturprojekt, framskrider enligt plan.

Och så, slutligen, skrev vi i december 2010 avtal om försäljning av vår andel i Autopista Central, den stora motorvägen i Santiago, Chile, och vi räknar med att avsluta affären senast under det tredje kvartalet i år. Vi har investerat ca 1 miljard kronor i det här projektet och försäljningen beräknas nu ge en vinst efter skatt på ca 5

miljarder kronor. Givet att försäljningen genomförs som planerat kommer vinsten att redovisas i resultatet för 2011.

Utdelningsförslag

Baserat på resultatet för 2010 och med beaktande av koncernens finansiella ställning i övrigt är styrelsens förslag att höja den ordinarie utdelningen med 50 öre till 5,75 kronor per aktie. Styrelsen förslår dessutom en extra utdelning om 6,25 kronor per aktie och att denna extra utdelning skall vara villkorad av att försäljningen av aktierna i Autopista Central genomförs som planerat och att försäljningslikviden erhållits. Förslaget är vidare ge styrelsen mandat att fastställa och meddela tidpunkten för utbetalning av den villkorade, extra utdelningen.

Tack

Så långt året som gick. Innan jag övergår till att kommentera planer och utsikter för framtiden vill jag passa på att tacka alla medarbetare i Skanska för mycket goda arbetsinsatser under 2010.

Jag kan i det sammanhanget nämna att, inom ramen för vårt aktiesparprogram SEOP, över 7,000 av dessa medarbetare nu även är aktieägare i Skanska.

Jag vill här även passa på att tacka ledamöterna i Skanskas styrelse för deras värdefulla stöd under året.

Affärsplan 2011-2015 – lönsam tillväxt

Vi presenterade i slutet av förra året en affärsplan för perioden 2011-2015. Efter ett antal år med fokusering primärt på konsolidering av verksamheten ser vi nu förutsättningar för att skapa lönsam tillväxt, i första hand på de marknader och inom de verksamhetsgrenar där vi redan idag är aktiva.

Nollvisionerna

Det är viktigt att slå fast att våra nollvisioner fortsatt är viktiga utgångspunkter för allt vad vi gör inom Skanska. De utgör själva kärnan i den företagskultur som vi vill ska vara Skanskas, såväl i Sverige som på alla våra marknader utomlands, och i det avseendet innebär den nya affärsplanen ingen förändring.

Jag har redan varit inne på säkerhet, men nollvisionen omfattar även etik och miljö, liksom kvalitet i allt vad vi gör och levererar i våra projekt.

Lönsam tillväxt

Inom byggverksamheten räknar vi med en underliggande marknadstillväxt men har en ambition att växa ännu snabbare än så, i första hand genom organisk tillväxt, där vi även räknar med att våra expanderade utvecklingsverksamheter ska bidra. Redan idag svarar de egna utvecklingsprojekten för cirka 10 procent av byggverksamhetens intäkter och vi tror att den andelen kan komma att öka markant inom en femårsperiod. På vissa marknader kan det även bli aktuellt med förvärv som i så fall skulle öka tillväxttakten i byggverksamheten ytterligare.

Inom bostadsutveckling har vi ambitionen att bli ledande i samtliga tre nordiska länder där vi bedriver verksamhet och vi räknar även med tillväxt i Tjeckien och Slovakien. Vi startar nu också upp bostadsutveckling i Storbritannien och Polen, men effekten på våra intäkter kommer här att vara begränsad under den närmaste femårsperioden eftersom det tar tid att bygga upp en landbank och planprocesserna dessutom ofta är relativt långt utdragna.

Inom kommersiell fastighetsutveckling räknar vi med att öka investeringarna i nya projekt. Vi tror att den tydliga, gröna profilen som vi har på våra projekt stärker vår position på våra nuvarande storstadsmarknader i Sverige, Danmark, Finland och Centraleuropa. Vi räknar också med att växa ytterligare i USA, där vi startade ett par nya kommersiella fastighetsprojekt under 2010, och vi startar nu även upp kommersiell fastighetsutveckling i Oslo.

Inom infrastrukturutveckling tror vi att upphandling i offentlig-privat samverkan fortsatt kommer att erbjuda möjligheter till nya stora bygguppdrag och intressanta investeringar, både i Europa och i Nord- och Latinamerika. Hittills har det för oss främst varit fråga om sjukhus och vägar, men vi ser även möjligheter inom andra sektorer, såsom gatubelysning och avfallsförbränning för elproduktion.

I affärsplanen har vi satt upp ett antal finansiella mål. För koncernen som helhet är vårt mål att nå en årlig avkastning på eget kapital om 18-20 procent och utdelningspolicyn är att dela ut 40-70 procent av resultatet per aktie till aktieägarna. Målet för de tre utvecklingsverksamheterna sammantagna är att avkastningen på sysselsatt kapital skall uppgå till 10-15 procent per år. Och i byggverksamheten är målet att nå en genomsnittlig rörelsemarginal på 3,5-4 procent över en konjunkturcykel.

Utsikter 2011

Jag vill slutligen även kort kommentera utsikterna för innevarande år. Som jag inledningsvis nämnde, ligger byggverksamheten relativt sent i konjunkturcykeln. Vi hoppas och tror på en fortsatt ekonomisk återhämtning under innevarande år, vilket skulle kunna ge en viss uppgång även i bygginvesteringarna under 2011.

Det är dock viktigt att vara på det klara med att konkurrensen just nu är mycket hård om de nya projekt som kommer ut för anbud. Marknadsutsikterna är dessutom varierande mellan våra olika hemmamarknader, liksom för enskilda segment inom dessa. Det förtjänar dock att upprepas att vi gick in i 2011 med en mycket stark orderbok, vilket ger en bra bas för byggverksamheten som helhet under innevarande år.

Efterfrågan på nya bostäder, som ju bland annat styrs av sysselsättnings- och räntenivåer, är för närvarande relativt stark på de Nordiska marknaderna. Vi tror att den gynnsamma efterfrågesituationen kan komma att bestå även under 2011, även om den senaste tidens, liksom förväntade ytterligare, räntehöjningar torde komma att få en viss dämpande effekt.

Vi ser även en ökning i efterfrågan på gröna, energieffektiva kommersiella lokaler för uthyrning och vi räknar med att starta ytterligare ett antal projekt under året. Jag bedömer därför att förutsättningarna för fortsatt värdeskapande här är goda. Investerarmarknaden stärks också, men vi kommer dock troligen att ha något färre projekt färdiga för försäljning i år jämfört med de närmast föregående åren.

Inom Infrastrukturutveckling räknar vi som sagt med att genomföra försäljningen av vår andel i Autopista Central. Arbetet i pågående projekt fortskrider givetvis, samtidigt som vi arbetar på ett par nya projekt där vi räknar med att nå fram till slutfinansiering och produktionsstart under 2011. Även i denna verksamhet finns det goda förutsättningar för fortsatt värdeskapande under 2011. Marknadsutsikterna i Storbritannien är för närvarande lite osäkra, men vi ser ett fortsatt intresse för privatfinansierad infrastruktur både där och i flera av våra övriga marknader.

Avslutningsvis finns anledning att poängtera att det råder osäkerhet om det fortsatta konjunkturförloppet i ett internationellt perspektiv, inte minst mot bakgrund av jordbävningsskatastrofen i Japan, den politiska oron i Nordafrika och Mellersta Östern, den finansiella instabiliteten i ett antal Euro-länder samt budgetåtstramningar på många håll.

En mer stabil, allmän ekonomisk uppgång kan därför mycket väl dröja.

Vi har dock fortsatt en stark orderstock i vår byggverksamhet, en projektportfölj av hög kvalitet i våra utvecklingsverksamheter, en mycket god finansiell ställning och, inte minst, 52.000 kompetenta medarbetare på alla nivåer i koncernen.

Sammantaget ser jag därför framtiden för Skanska an med tillförsikt, både med avseende på 2011 och i ett längre perspektiv.

Tack för ordet!