

Anförande av Johan Karlström, VD och koncernchef

Ärade aktieägare!

2015 var resultatmässigt ett mycket bra år för Skanska med ökade intäkter, förbättrad lönsamhet och en mycket stark finansiell position.

För 2015 redovisar Skanska-koncernen ett resultat efter skatt om 4,9 miljarder kronor, en ökning med 0,8 miljarder från föregående år.

Jag tycker att resultatet som helhet var bra baserat på de fyra långsiktiga finansiella mål som vi har i vår affärsplan för perioden 2011-2015, nämligen avkastning på eget kapital, finansiell ställning, rörelsemarginal i byggverksamheten samt avkastning på sysselsatt kapital i projektutvecklingsverksamheterna.

Finansiella mål 2011-2015

För 2015 kan vi konstatera att vi uppnådde tre av fyra finansiella mål. Det är också glädjande att konstatera att vi redovisar ökade rörelseresultat i alla tre verksamhetsgrenar inom projektutveckling jämfört med föregående år.

2015 i korthet

- Byggverksamheten uppnådde dock inte rörelsemarginalmålet samtidigt som orderingången minskade något. Jag återkommer till orsakerna bakom detta.
- Bostadsutvecklingsverksamheten förbättrade rörelsemarginalen till 9,5 procent och avkastningen på sysselsatt kapital överträffar vi målet och når 14,4 procent.
- Kommersiell Fastighetsutveckling fortsatte att generera goda försäljningsvinster. Vi kan notera ett nytt rekord i försäljningsvinst, samtidigt som investeringarna i nya projekt också når en ny rekordnivå.
- Infrastrukturutveckling visar en fortsatt positiv värdeutveckling i projektportföljen, försäljning av sjukhus i London med gott resultat. Genom att bli utvalt för LaGuardia Airport togs dessutom ännu ett stort steg framåt på den amerikanska marknaden för offentlig privat samverkan.

Byggmarginalen

Byggmarginal uppgår till 2,8 procent (3,5) och alla byggenheter utom Storbritannien och USA förbättrar sina marginaler. US Building uppnår dock åter målet i fjärde kvartalet.

Avkastningen på sysselsatt kapital i projektutveckling var 14,9 procent (10,4). Avkastningen på eget kapital 22,5 procent (20,1%).

Nettokassa och finansiella tillgångar

Finansiella tillgångar – vilket är en sammanställning av nettokassa, byggnadskreditiv till bostadsrättsföreningar och räntebärande pensionsskuld – ska vara positivt.

Vi stängde 2015 med en finansiell styrka på 13,8 miljarder kronor efter en stadig ökning år från år sedan 2012. Det ger oss en finansiell kapacitet att investera för att generera vinster i projektutvecklingsverksamheterna.

Utdelning

Som de flesta av våra aktieägare säkert redan noterat, föreslår styrelsen en höjning av ordinarie utdelning med 75 öre till 7,50 kronor per aktie. Förslaget baseras på årets resultat, koncernens finansiella ställning och på marknadsutsikterna för innevarande år.

Utdelning 2004-2015

Om utdelningsförslaget bifalls av stämman, blir detta det tolfte året i rad som den ordinarie utdelningen bibehålls oförändrad eller höjs. Samtidigt är det viktigt att notera att utdelningen inte äventyrar koncernens finansiella ställning, som har varit stark och stabil under en lång följd av år.

Utvecklingen i ett makroperspektiv, BNP i hemmamarknaderna

Det här diagrammet illustrerar den allmänna ekonomiska utvecklingen sedd i ett Skanskaperspektiv och visar den vägda reala BNP-utvecklingen i Skanskas hemmamarknader, där vägningen baserats på vår omsättning i respektive marknad. Vi kan konstatera att vi hade en relativt stabil ekonomisk tillväxt på 2,7 procent under 2015 och att prognosen för innevarande år indikerar en tillväxttakt på 2,5 procent.

BNP/Bygginvesteringar

Ser vi till bygginvesteringarna, som här har vägts på samma sätt, hade vi en genomsnittlig tillväxt på nästan 8 procent under 2015, med en positiv utveckling i alla våra geografiska marknader. Under innevarande år förväntas en fortsatt ökning i bygginvesteringarna, ökningstakten bedöms till cirka 6 procent.

Jag återkommer till marknadsutsikterna för 2016 lite mer i detalj när jag kommer in på de olika verksamhetsområdena och övergår nu till att kommentera resultatet för 2015 närmare.

Byggverksamhet

I Byggverksamheten hade vi en intäktsökning om ca 9 procent i SEK (justerat för valutaeffekter -1%) under 2015. Samtliga enheter utom Storbritannien och USA förbättrade sin marginaler. Sammantaget gav det en rörelsemarginal på 2,8 procent vilket innebar att vi inte nådde det intervall på 3,5-4 procent i rörelsemarginal som vi har som mål för denna verksamhet.

Den bakomliggande orsaken är nedskrivningen på 750 miljoner för helåret som gällde sex projekt i USA, huvudsakligen inom anläggningsbyggandet. Det handlar om att kunderna har begärt olika typer av ändringar i förhållande till vårt ursprungliga kontrakt. Detta medför förseningar, förlängd projekttid och kostnadsökningar. Vi tar hela kostnaden för detta och inga vinster redovisas förrän en ny uppgörelse ingåtts med kunderna. Förhandlingarna har inletts och vi hyser gott hopp om att lyckas, även om vi inte kan ange en exakt tidpunkt för när detta väntas ske.

Orderbokning/Book-to-Build

Orderbokning i förhållande till intäkter är 13 procent lägre mest beroende på en större orderkancelering i USA samtidigt som ett antal kunder har valt att senarelägga sina projekt. Det handlar om Early Contractor Involvement eller partnering där kunden involverar oss i ett tidigt skede för att utveckla ett nytt projekt. Oftast leder detta till byggkontrakt men nu har några stora projekt skjutits på framtiden. Vi räknar med att flertalet av dessa kommer att omvandlas till orderbokningar under 2016-17.

Även orderingången inom anläggningsbyggandet i USA var lägre 2015 på grund av ett minskat utbud och på att vi blivit mer försiktiga med anbuden för att säkra lönsamheten.

Byggverksamhet

Det negativa rörelsekapitalet i Byggverksamheten ökade till -20,5 miljarder kronor. Eftersom detta är en viktig finansieringskälla för vår utvecklingsverksamhet är det något som vi fokuserar mycket på. Resultat och marginaler var fortsatt tillfredsställande i Sverige, Finland och Polen. Orderingången har ökat i Storbritannien, Sverige, Finland och Tjeckien.

Byggverksamheterna i Sverige, Finland och Polen visade fortsatt starka resultat under 2015. Norge uppvisade en resultatförbättring och Tjeckien har svarat för en markant förbättring med ökande orderingång, intäkter och marginaler – resultatet närmar sig nu den uthålliga lönsamhetsnivån.

Storbritannien och anläggningsbyggandet i USA ligger under den förväntade uthålliga lönsamhetsnivån. Husbyggandet i USA når inte målet för helåret men återhämtade sig och nådde målet i det fjärde kvartalet.

Inom byggverksamheten skapar vi värde såväl för er aktieägare och för kunderna – vi bygger för ett bättre samhälle. Låt mig visa några exempel från det senaste året.

European Spallation Source är en planerad sameuropeisk forskningsanläggning som vi bygger i Lund. Det är ett One Skanska-samarbete mellan Skanska Sverige och Skanska UK som har 75% respektive 25% av kontraktet om 2 miljarder kronor. ESS ska vara klart 2022.

Ombyggnad av Slussen i Stockholm, där vi har fem kontrakt om totalt 2,4 miljarder kronor som ska färdigställas till 2021-22.

Nashville Ascend Amphitheater and West Riverfront Park, är utomhusscenen för 6800 åskådare i Nashville, USA. Kontraktet uppgick till USD 40 miljoner och projektet som är LEED Guld-certifierat färdigställdes 2015.

Orderingången i Byggverksamheten uppgick förra året till drygt 122 miljarder kronor, vilket i lokal valuta är 23 procent lägre än föregående år, och orderingången i förhållande till intäkter – ”book-to-build” – var 87 procent. Orderstocken minskade i lokal valuta med 5 procent till cirka 158 miljarder kronor, vilket motsvarar 14 månaders produktion, och detta ger oss förstås ett bra utgångsläge för de närmaste åren.

Marknadsutsikter 2016

Ser vi till marknadsutsikterna för Byggverksamheten som helhet kan vi konstatera att prognosen är relativt positiv för flertalet av våra marknader. I Norden är bilden som helhet positiv, men fortsatt dock lite blandad. På den svenska marknaden, som är vår näst största marknad sett till intäkter, räknar vi med en fortsatt stark marknad under 2016. Den norska ekonomin påverkas fortfarande negativt av låga världsmarknadspriser på olja och gas, men anläggningsmarknaden är dock fortsatt stark.

I Finland, har de senaste årens konjunkturedgång planat ut, men vi räknar med en fortsatt relativt svag marknad även under 2016.

I Finland kunde vi dock stärka orderingången genom att utveckla nya projekt i nära samarbete med kunderna i tidiga skeden, Early Contractor Involvement eller partnering. Den finska byggenheten är långt framme när det gäller att vara proaktiv och skapa affärer på detta sätt.

Vad gäller våra övriga europeiska marknader är utsikterna fortsatt goda i Storbritannien och Polen. Tjeckien och Slovakien fortsätter att förbättras.

I USA, som är vår enskilt största marknad sett till intäkter, förväntar vi en fortsatt positiv marknadsutveckling även under 2016, samtidigt som konkurrensen blir allt hårdare.

Bostadsutveckling

Mål och utfall 2015

Inom Bostadsutveckling har senare års omstrukturerings- och effektiviseringsarbete resulterat i att vi är mycket nära att nå de mål för såväl rörelsemarginal som avkastning på sysselsatt kapital, som vi har utlovat. Vi brukar tala om 10/10 och 2015 kan vi redovisa en rörelsemarginal på 9,5 procent och en avkastning på sysselsatt kapital på 14,4 procent.

Intäkter

Samtidigt ökar vi intäkterna till 12,3 miljarder kronor (9,6) och nästintill fördubblar rörelseresultatet till 1,174 miljarder (683).

Vi har kraftigt ökat både antal sålda och antal startade bostadsenheter – till över 4000, vilket är de högsta talen på många år.

Summering

I Norden är det främst den svenska verksamheten som svarar för förbättringen, med en fortsatt stark efterfrågan på nya bostäder, i synnerhet i Stockholm, men även på andra orter. Sverige svarar för hälften av både nya projektstarter och sålda bostäder.

Den norska bostadsutvecklingen hämmades av nedgången i oljeregionerna men med fortsatt god efterfrågan i Oslo. Den finska verksamheten lider fortsatt av en svag marknad men här har man gjort en stark resultatförbättring genom att sälja hela bostadspaket till investerare.

Bostadsutvecklingsverksamheten i Centraleuropa redovisar starka resultat med förbättringar i både Prag och i Warszawa.

Låt mig lyfta fram några projektexempel på vår Bostadsutveckling:

Bo Klok Raketen, Kiruna, omfattar 34 lägenheter och 16 radhus som färdigställdes 2015. Under året sålde vi hela 1000 BoKlok-bostäder och sedan starten 1996 har totalt 7000 BoKlok-bostäder sålts.

Grundtanken med Bo Klok-konceptet är att skapa prisvärda hem för alla. I Sverige har framgången för produktkonceptet BoKlok, som Skanska utvecklat tillsammans med IKEA, fortsatt. Under 2015 sålde vi fler än någonsin. BoKlok är en fullträff – bra boende till bra pris, idealiskt för förstagångsköpare och ensamstående. Ett mycket lönsamt koncept tack

vare en effektiv industrialiserad produktion – alla komponenter görs i fabrik och fraktas till byggplatsen där de monteras upp på några dagar.

Kviberg, Göteborg, omfattar totalt 612 lägenheter som färdigställs etappvis 2015 – 2020.

Marknadsutsikter

Ser vi framåt, kan vi konstatera att den underliggande efterfrågan på bostäder är god på flertalet marknader. I Norden väntar vi som helhet en fortsatt stark efterfrågan under 2016, inte minst vad gäller den svenska marknaden. Vi bedömer att efterfrågan på den norska bostadsmarknaden också kommer att vara stark under innevarande år i Oslo, Bergen och Trondheim medan Stavanger är fortsatt svag.

Den finskabostadsmarknaden väntas vara relativt svag även under 2016. Vi bedömer att både priser och volymer fortsätter att utvecklas positivt i Centraleuropa under innevarande år. I Warszawa har verksamheten varit i ett uppstartsskede men målsättningen är att öka volymerna och samtidigt bibehålla en tillfredställande lönsamhet.

Kommersiell Fastighetsutveckling Intäkter och försäljningsvinst

För Kommersiell Fastighetsutveckling blev 2015 ännu ett mycket bra år. Ja faktiskt ett av de bästa någonsin med rekord i både försäljningsvinst, investeringar i projekt och nyuthyrningar.

Investeringar och uthyrning

Det starka intresset för fastighetsinvesteringar, inte minst vad avser den typ av moderna och energieffektiva kommersiella fastigheter som Skanska utvecklar, gav förutsättningar för att under året sälja 27 fastighetsprojekt med en försäljningsvinst på 2,6 miljarder kronor.

Det stora intresset för våra fastigheter innebar att försäljningspriserna översteg de förväntade priserna.

Kommersiell fastighetsutveckling fortsatte därmed att vara den stabila vinstgenerator som den varit under en lång följd av år. Samtidigt fortsätter vi givetvis att investera i nya projekt.

Under 2015 startade vi 20 nya projekt och vid ingången till 2016 hade vi totalt 44 pågående kommersiella fastighetsprojekt i portföljen, i vilka den totala investeringen kommer att uppgå till drygt 18,8 miljarder kronor.

Uthyrningen är givetvis avgörande för värdet av ett fastighetsprojekt och efterfrågan på moderna kontorslokaler är fortsatt stark i flertalet av våra marknader. Under förra året tecknade vi nya hyreskontrakt på cirka 375 000 kvm vilket också detta är en ny rekordnotering och därmed fortsatte vi att skapa värde i portföljen.

Vi kan vidare notera att det bedömda marknadsvärdet på portföljen – där såväl färdigställda som pågående projekt samt exploateringsfastigheter ingår – vid årsskiftet översteg den förväntade totala investeringen med cirka 6 miljarder kronor.

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

Corso Court i Prag, Tjeckien, omfattar 24 000 kvm som färdigställdes 2015. Projektet är LEED Platinum-certifierat.

400 Fairview i Seattle, USA, omfattar 45 000 kvm som färdigställdes 2015. En andel om 90% har sålts för USD 235 miljoner. Projektet är LEED Platinum-certifierat.

101 Seaport Boston, USA, projektet som är LEED Platinum-certifierat omfattar 48 000 kvm. I början av 2016 sålt för USD 452 miljoner.

I geografiskt hänseende har vi en väl balanserad portfölj inom Kommersiell fastighetsutveckling som nu står på tre lika stora och stadiga ben – Norden, övriga Europa och USA.

Marknadsutsikter

I samtliga våra marknader är utsikterna dessutom gynnsamma, både med avseende på uthyrningsmarknaden och på investerarintresset. Enda undantaget är marknaden i Houston, Texas, som är fortsatt negativt påverkad av senare års prisfall på olja och gas.

Baserat på vår nuvarande portfölj och på marknadsutsikterna är det min bedömning att det finns goda förutsättningar för fortsatt tillväxt och värdeskapande, liksom för fortlöpande realisering av utvecklingsvinster under kommande år.

Infrastrukturutveckling

Intäkter och försäljningsvinst

För Infrastrukturutveckling redovisar vi ett markant förbättrat rörelseresultat på 863 miljoner kronor. Här ingår en vinst från försäljningen av vår andel i det brittiska sjukhusprojektet Barts and the Royal London i London liksom intäkter från de projekt som är i drift, t ex M25, A1, Midtown och I-4.

I den här typen av projekt i offentlig-privat samverkan, OPS, där innovativa och långsiktigt hållbara projektlösningar utvecklas och genomförs, deltar Skanska i utveckling, byggande, drift, underhåll och finansiering.

Att vår affärsmodell fungerar framgångsamt både av ovannämnda försäljning i Storbritannien där vi också kontrakterats för ett nytt sjukhusprojekt och dessutom av framgången på den expansiva USA-marknaden för OPS där

vi blivit utvalda för utbyggnaden av LaGuardia Airport. Vi räknar med att i mitten av året kunna sluta finansieringsavtalet och boka ett byggkontrakt på 21 miljarder – vårt största någonsin.

Projektportfölj

Vid utgången av 2015 hade vi 12 projekt i portföljen, drygt hälften (54%) är i drift (steady state) och knappt hälften (46%) under uppförande.

Orealiserade värde

Vi skapar fortlöpande värde i portföljen genom att pågående projekt successivt kommer allt närmare tidpunkten för färdigställande. Vid årets slut uppskattades portföljens nuvärde netto till 4,8 miljarder kronor, samtidigt som den bedömda, orealiserade utvecklingsvinsten i portföljen uppgår till cirka 1,7 miljarder kronor under året.

Låt oss titta lite närmare på de stora pågående projekten i portföljen.

Interstate-4 Ultimate, Orlando, USA, är en utbyggnad av en 34 km lång motorvägsträcka. Byggkontraktet uppgår till 7 miljarder kronor och vår investering till 0,6 miljarder kronor. Färdigställs 2021.

St Bartholomew Hospital och Royal London Hospital har färdigställts och Skanskas 38-procentiga ägarandel har sålt för cirka 1 miljard kronor.

Nya Karolinska Solna, byggkontraktet uppgår till 14,5 miljarder kronor och Skanskas investering till 0,6 miljarder kronor.

Första sjukhusdelen av Nya Karolinska Solna lämnas över i år. Det genomförs i offentlig privat samverkan för att möta det ökande behovet av sjukvård som en följd av Stockholms läns växande befolkning. NKS kommer att bli ett sjukhus för förstklassig avancerad vård, det kommer att bli en fantastisk arbetsplats och det skapar värde för aktieägarna.

Marknadsutsikter

Jag bedömer att den största potentialen för närvarande finns i USA där 39 delstater nu har den nödvändiga lagstiftningen på plats och där det finns många projekt i pipeline.

Vi ser möjligheter till nya OPS-projekt även i vissa marknader i Europa. England kommer även fortsättningsvis att vara en viktig marknad för oss. I Norge pågår planeringen för ett antal större vägprojekt som kan komma att upphandlas som OPS.

Latinamerika

All byggverksamhet avslutad 2015. Drifts- och underhållsverksamheten avyttrad första kvartalet 2016.

Vi aviserade redan 2014 att vi hade för avsikt att lämna byggmarknaden i Latinamerika där lönsamheten varit en stor besvikelse. Under 2015 har vi avslutat alla byggprojekt och i början av detta år har vi även avyttrat den

återstående delen av drifts- och underhållsverksamheten. Latinamerika har därför inte redovisats som en del av Byggverksamheten.

Profit with Purpose - We build for a better society

Vi har nu lagt fast framtidsinriktningen för ett ökat värdeskapande genom vår nya Affärsplan för 2016-2020 Profit with Purpose eller Vinst med värde.

Vi är övertygade om att vår beprövade affärsmodell har ytterligare potential. Det starka kassaflödet i byggrörelsen ger oss kraft att öka investeringarna inom projektutvecklingsverksamheterna där utväxlingen på vårt kapital är dokumenterat hög.

Vi ser en förbättrad ekonomisk utveckling på de flesta av våra hemmamarknader. Vi vet att urbaniseringen fortsätter och förstärks av migrationsströmmarna, det skapar behov av skolor, sjukhus, bostäder, arbetsplatser och kommunikationer. Allt det människor och samhällen behöver för en positiv utveckling.

Finansiella mål 2020

Målet för perioden 2016-2020 är att uppnå en avkastning på eget kapital på 18 procent eller mer. Vi har redan visat att vi kan och vi har som målsättning att fortsätta att leverera på en hög nivå.

I Byggverksamheten är målet en marginal på minst 3,5 procent. Vi nådde inte målet förra året men vi ser förbättringar i de flesta enheter. Helheten drogs dock ner av de USA-projekt som jag nämnde tidigare. Men vi arbetar på att få ersättning för de kostnader som uppstått. Även riskarbetet är viktigt för att uppnå marginalmålet.

För Avkastning på sysselsatt kapital är målet minst 10 procent sammantaget för de tre projektutvecklingsverksamheterna. Avsikten är att fortsätta att använda vår finansiella styrka för att utnyttja de finansiella synergier i affärsmodellen. Genom att öka investeringarna i projektutveckling ökar också synergier.

Vår ambition för perioden 2016-2020 är att Skanska-aktien vara branschledande när det gäller totalavkastning.

Strategiska nyckelområden

Möjligheterna är goda för tillväxt inom alla fyra verksamhetsgrenar och på de flesta av våra geografiska marknader.

Vi siktar därför på:

Kontrollerad tillväxt inom Byggverksamheten på hemmamarknaderna. Fortsätta att stärka riskhanteringen. Öka inslaget av Early Contractor Involvement (dvs Partnering i tidiga skeden).

Stabil Bostadsutveckling med fokus på lönsamhet. Fortsätta att effektivisera för att ytterligare förbättra lönsamheten. Bland annat genom kostnadseffektivare design av våra projekt. Stärka kapitaleffektiviteten ytterligare. BoKlok ska fortsätta att växa i Sverige och etableras i Norge och Finland.

Expandera Kommersiell Fastighetsutveckling: Öka investeringarna. Fokus på kostnadseffektivitet. Vi kan fortsätta att växa på alla våra marknader utom möjligen Sverige där vi redan har en oerhört stark ställning. Expansion till nya lokala marknader i USA och Centraleuropa ska övervägas. En huvuduppgift är att säkra marktillgång för framtida projekt.

Inom Infrastrukturutveckling ska vi utnyttja affärsmodellen för att växa genom att öka närvaron i USA och etablering i Norge. Stärka värdet i projektportföljen och sälja projekt som är i drift. Utvecklingspotentialen är stor – de samhällsliga behoven ökar och intresset ökar i många länder för att genomföra viktiga samhällsprojekt genom offentlig privat samverkan.

Affärsmodellen

Kassaflöde från byggverksamheten och våra starka finanser utnyttjas för att ge hävstångseffekter inom projektutvecklingsverksamheterna. Samtidigt skapar detta en avsevärd mängd bygguppdrag för de byggande enheterna. Cirka 12 procent av intäkterna i Byggverksamhet utgörs för närvarande av interna uppdrag.

Balanserat värdeskapande mellan Bygg och Projektutveckling

Genom att utnyttja den finansiella styrkan och öka investeringarna inom Projektutveckling ska vi skapa en bättre balans i värdeskapandet mellan Bygg- och projektutvecklingsverksamheterna.

Vi har expanderat de tre verksamhetsgrenarna inom projektutveckling och 2015 blev ett märkesår. För första gången är nu intjäningen (EBIT) lika stor inom Projektutvecklingen som inom Byggverksamheten.

Vi har ökat investeringarna och samtidigt förbättrat resultaten kraftigt i alla tre verksamhetsgrenarna för projektutveckling – bostäder, kommersiella lokaler och infrastrukturutveckling.

CCI - samhällsengagemang

Lönsamheten är högprioriterad – både i byggverksamheten och inom projektutvecklingen. Lönsamheten är grunden i Affärsplanen 2016-2020 Vinst med Värde. Vinst skapar både aktieägarvärde och värde i form av samhällsnytta. Att göra det rätta bidrar till vår lönsamhet samtidigt som vi bygger för ett bättre samhälle.

Värderingar

Våra värderingar driver aktieägarvärde. Vi ska visa våra värderingar i praktiken och ses som ett värderingsdrivet företag som genom innovativa och hållbara lösningar förbättrar samhället på bred front. Både vad vi gör och hur vi genomför uppdragen bidrar till att forma en hållbar framtid för medarbetare, kunder och samhälle.

Detta förstärks genom att vi fortsätter att driva utvecklingen för affärsetik, grönt, mångfald och inkludering samt ökat samhällsengagemang och för förbättrad arbetsmiljö.

Etik är en grundpelare för framgång i all vår verksamhet och för våra medarbetare. De etiska frågorna får också allt större tyngd i samhället, bland våra kunder och medarbetare. Vår uppförandekod (Code of Conduct) revideras för närvarande, vi stärker riskanalysen av våra partner och vi stärker resurserna för driva etikfrågorna och den fortlöpande etikutbildningen för medarbetarna.

Ett exempel på säkrare arbetsmiljö

Vårt arbete för en säker arbetsmiljö måste fortsätta: Låt mig ge ett exempel på hur våra insatser på detta område höjer standarden i en hel bransch. Mobila arbetsplattformar, som saxlyftar, är bra hjälpmedel vid arbeten på höjder. Men de kan också bli dödsfällor. Vi har haft dödsolyckor där personer har kommit i kläm under arbetet. Det är helt oacceptabelt! Därför inledde vi ett samarbete med ledande internationella tillverkare av saxlyftar och mobila arbetsplattformar för att förse dessa med extra skydd för manöverpanelen och klämstopp. Vi är nu färd med att genomföra detta fullt ut så att säkerhetsutrustade plattformar kommer att användas på våra projekt.

Riskhantering

I en projektorienterad verksamhet är det resultaten i de enskilda projekten som är direkt avgörande för koncernens lönsamhet. Därför är vår riskhantering av central betydelse. Vi har en väl utvecklad riskhanteringsprocess, men jag och mina medarbetare är samtidigt medvetna om att vi ständigt måste arbeta på att bli bättre, bland annat genom utökade utbildnings- och kontrollinsatser. Vi arbetar också ständigt med att förbättra den operationella effektiviteten i genomförandet av våra projekt.

Medarbetare

Skanska ska vara Branschens attraktivaste arbetsgivare. Vi erbjuder spännande projekt och utvecklingsmöjligheter i en internationell miljö med högpresterande team.

Engagerade och kunniga medarbetare är grunden för att nå framgång. Det är medarbetarna som tar fram anbud och vinner kontrakt, som genomför såväl byggprojekt som projektinvesteringar och försäljningar. Det är medarbetarna som gör så att Skanska blir kundernas första val för att skapa lösningar som svarar mot deras behov.

Det är också medarbetarnas sätt att vara och verka som visar våra värderingar i praktiken, som samarbetar som ETT Skanska och verkar för en mångfald och inkludering som ger alla möjlighet att bidra med sin kompetens.

Det är något som vi givetvis tar fasta på i vårt rekryteringsarbete, som är en mycket viktig uppgift för att vi ska kunna uppfylla våra löften. Aktiedelningsprogrammet Seop som Årsstämman har att ta ställning till idag är en sak som höjer Skanskas attraktionskraft för nya medarbetare.

Jag vill i det här sammanhanget tacka alla våra medarbetare i Skanska för goda arbetsinsatser under 2015 och även passa på tillfället för att tacka ledamöterna i Skanskas styrelse för deras värdefulla stöd under året.

Utsikter 2016

Sammantaget ser jag fortsatt positivt på koncernens framtidsutsikter, både vad avser 2016 och i ett längre perspektiv. Utvecklingen på våra hemmamarknader är generellt positiv även om tillväxttakten naturligtvis varierar och konkurrensen är hård.

Kort sagt förutsättningarna är goda för att skapa ett ökat aktieägarvärde med mera vinst och mera samhällsnytta. Vi skapar aktieägarvärde och vi bygger för ett bättre samhälle.

Avslutningsvis, vill jag tacka för det förtroende som ni aktieägare har visat för mig och för mina kollegor och vi hoppas att ni kommer att tro på bolaget och oss också fortsättningsvis.

Tack för ordet!