

VD:s anförande vid årsstämman i Skanska den 13 april 2012

Ärade aktieägare!

Som VD för Skanska är det förstås inte utan stolthet som jag konstaterar att vi år kan fira bolagets 125 års jubileum. Mitt anförande här idag fokuserar dock på 2011 och utsikterna för innevarande år.

2011 var det första året i den affärsplan för perioden 2011-2015 som vi presenterade i slutet av 2010. Ambitionen i affärsplanen är att nå lönsam tillväxt och, som helhet, låg utfallet under 2011 väl i linje med planen. Jag återkommer till detta längre fram.

Koncernens resultat efter skatt för 2011 uppgick till 8,1 miljarder kronor, vilket är mer än en fördubbling jämfört med 2010, och även avkastningen på eget kapital på 41,5 % var i det närmaste en fördubbling. Den lyckade försäljningen av vår andel i betalmotorvägen Autopista Central var givetvis starkt bidragande till resultatet.

Baserat på årets resultat, koncernens finansiella ställning och utsikterna för de närmaste åren, föreslår styrelsen en höjning av den ordinarie utdelningen med 25 öre till 6,00 kronor per aktie. Det är viktigt att i det sammanhanget påminna om den extra utdelning om 6,25 kronor per aktie som vi gjorde redan förra året i samband med att vi erhöll likviden för försäljningen av Autopista Central.

Utvecklingen under 2011

Innan jag går in på att kommentera resultatet för 2011 närmare, vill jag ge en sammanfattande bild av den ekonomiska utvecklingen och byggkonjunkturen i våra hemmamarknader.

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, och det ger en bra illustration av avmattningen i den ekonomiska utvecklingen, i synnerhet under den senare delen av 2011. Även om bygginvesteringarna normalt ligger relativt sent i konjunkturcykeln kan vi notera en viss avmattning även här.

Byggverksamhet

Inom Byggverksamheten ökade intäkterna räknat i svenska kronor med cirka 2 procent och i lokal valuta var ökningen cirka 8 procent jämfört med föregående år. I vissa av affärsenheterna var både resultat och marginaler dessutom mycket bra och jag tänker då i första hand på Sverige, Polen och våra två byggenheter i USA.

Helhetsintrycket dras tyvärr ner av förlusterna i de norska och finska byggverksamheterna och rörelsemarginalen på 3,0 procent för Byggverksamheten totalt är lägre än föregående år.

Vi har förstås vidtagit en rad åtgärder för att komma till rätta med lönsamhetsproblemen i Norge och Finland. Det är dock viktigt att poängtera att den typ av åtgärder som det här är fråga om, exempelvis ledningsförändringar, förbättrad riskhantering och allmän kompetensutveckling, behöver en tid innan de ger avsedd och full effekt.

Efter ett mycket starkt fjärde kvartal uppgick orderingången i Byggverksamheten förra året till 123,6 miljarder kronor. Orderingången i förhållande till intäkter – ”book-to-build” – var 108 procent och ökningen i orderboken under 2011 ger oss ett bra utgångsläge för de närmaste åren.

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

Partihallsleden i Göteborg färdigställdes förra året och öppnades för trafik i december 2011. Det här ett bra exempel på ett lyckat projekt, både för oss, vår kund och för alla trafikanter. Projektet fick dessutom Trafikverkets Arbetsmiljöpris 2010.

På Ground Zero i New York har vi varit involverade i återuppbyggnaden alltsedan 2001. För närvarande arbetar vi på ett stort kontrakt avseende underjordarbeten för den stora tunnelbanestationen vid World Trade Center, samt med den spektakulära skapelsen Oculus, som ska kröna stationsentrén.

Bostadsutveckling

Inom Bostadsutveckling har vi under de senaste åren haft att hantera relativt kraftiga svängningar i marknaden. Efter återhämtningen 2010, började efterfrågan på nya bostäder i Sverige och Finland åter avmattas under senare delen av 2011.

Vi kunde visserligen öka det totala antalet sålda bostäder något jämfört med föregående år, men försäljningen, liksom antalet nystartade bostäder, var ändå lägre än vad vi hade räknat med.

Detta har i sin tur gjort att våra omkostnader kommit att ligga på för hög nivå i förhållande till verksamhetsvolymen. I vissa enskilda projekt, i synnerhet i den svenska delen av verksamheten, har lönsamheten dessutom varit lägre än förväntat, bland annat som en effekt av högre produktionskostnader. Tillsammans med kostnader för att etablera vår bostadsutvecklingsverksamhet i Storbritannien och Polen har detta medfört att lönsamheten för verksamhetsområdet Bostadsutveckling som helhet var otillfredsställande under 2011.

Här arbetar vi nu intensivt med att förbättra lönsamheten och jag tror att förutsättningarna för att klara detta är goda. Vi ska dock vara medvetna om att anpassningar av landbanken måste ske successivt, liksom att det även fortsättningsvis kommer att vara en utmaning för all bostadsutveckling att ligga väl i fas med de snabba marknadssvängningarna, något som inte underlättas av den komplicerade och ofta långt utdragna planprocess som gäller på det här området.

I England och Polen har vi under året gjort de första landförvärven för bostadsutveckling och här vi räknar med att starta de första projekten under innevarande år. Det kommer givetvis att ta ytterligare några år innan vi når de volymer som krävs för att nå våra långsiktiga lönsamhetsmål för dessa nystartade verksamheter, men över tiden räknar vi förstås med att de ska bidra positivt till resultat och lönsamhet.

Det finns förstås flera goda exempel på att vi kan utveckla och genomföra både attraktiva och lönsamma bostadsprojekt. Låt mig visa ett par exempel på sådana projekt som vi kunnat erbjuda våra kunder under 2011.

Adjutantti är den första fasen av tre i ett projekt i Espoo utanför Helsingfors. Projektet har en markerad miljöprofil, med solcellpaneler och speciella Eco-hissar som svarar för en del av energiförsörjningen, laddningsmöjlighet för elbilar samt möjlighet för de boende att mäta och anpassa sin vatten- och energiförbrukning. Adjutantti färdigställs i maj i år till en total investering om cirka 114 miljoner och 40 av totalt 42 lägenheter är sålda.

Övre Tastarustå i Stavanger är ett nytt projekt där vi just startat den första av 6 faser. Den första fasen skall stå färdig 2014 och omfattar 48 lägenheter och 17 radhus och vi har redan sålt över 40% av lägenheterna. Vår investering i denna första fas av projektet uppgår till cirka 250 miljoner kronor.

Kommersiell Fastighetsutveckling

För Kommersiell Fastighetsutveckling blev 2011 ännu ett mycket bra år, både vad avser igångsättande av nya projekt och försäljning av färdigställda och pågående projekt. Under förra året startade vi inte mindre än 16 nya projekt och vi har för närvarande totalt 32 pågående projekt i portföljen, vilket är fler än någonsin tidigare. Den totala investeringen i dessa projekt beräknas uppgå till 9 miljarder kronor.

Uthyrningsgraden är avgörande för värdet av ett fastighetsprojekt och även i detta avseende var 2011 ett bra år för oss. Under året skrev vi således nya uthyrningskontrakt på inte mindre än cirka 220,000 m², vilket är nära en fördubbling jämfört med året innan.

Trots en ökande osäkerhet på den internationella finansmarknaden var intresset bland investerare fortsatt relativt starkt för den typ moderna och energieffektiva kommersiella fastigheter som vi utvecklar. Under året kunde vi därför sälja ett antal fastighetsprojekt med bra resultat och vår fastighetsutveckling fortsatte därmed att vara den stabila vinstgenerator som den varit under en lång följd av år.

Tyngdpunkten i portföljen ligger fortsatt på projekt i de tre svenska storstadsregionerna, men successivt har vi skapat en bättre geografisk balans genom att öka våra investeringar på flera nya lokala marknader i Norden, Centraleuropa samt i USA.

Ett intressant exempel från vår projektportfölj är 733 10th Street i Washington DC – vårt första stora fastighetsprojekt i USA – som nu i det närmaste är fullt uthyrt och står klart för inflyttning inom kort. Vi räknar med att sälja det här projektet senare i år, samtidigt som vi har flera intressanta, pågående projekt i de fyra storstäder som vi koncentrerar oss på i USA.

Ett annat projektexempel är Lustgården här i Stockholm. Det här är ytterligare ett i den långa rad av kontors- och bostadsprojekt som vi har utvecklat utmed Lindhagensterrassen och dess förlängning öster- och västerut. Den första fasen av Lustgården skall stå färdigt 2013 och blir då Skanskas nya huvudkontor.

Infrastrukturutveckling

Inom Infrastrukturutveckling kan vi peka på flera stora och viktiga affärshändelser under 2011, vilka sammantagna understryker den ökade betydelse som detta affärsområde har för koncernen som helhet.

Den enskilt största affärshändelsen var här givetvis försäljningen av vår 50-procentiga andel av betalmotorvägen Autopista Central i Santiago, Chile, som gav en försäljningsvinst på 4,5 miljarder kronor. Den genomsnittliga, årliga avkastningen på denna investering blev därmed drygt 21 procent över de närmare 11 år som vårt ägarengagemang varat. Med beaktande även av den vinst som vi gjorde på själva bygguppdraget, liksom av projektets storlek, är detta ett av våra bästa och mest lönsamma projekt någonsin.

Vår portfölj inom Infrastrukturutveckling består nu av ett relativt stort antal projekt som befinner sig i olika faser av den utvecklingsprocess som i den här verksamheten kan vara allt emellan 6-15 år.

Vi har för närvarande 7 projekt under uppförande, varav de värdemässigt största är de två sjukhusprojekten Nya Karolinska i Solna och Barts & London i England, samt de två motorvägarna M25 i England och Antofagasta i Chile. Samtliga pågående projekt i portföljen framskrider enligt plan.

Under innevarande år hoppas vi kunna nå fram till slutfinansiering i ytterligare ett eller flera projekt, vilket skulle stärka förutsättningarna för fortsatt värdeskapande i denna allt viktigare del av vår verksamhet.

Jag tänker i första hand på projektet Midtown Tunnel i Virginia, USA, som omfattar en 50-årig koncession, en egen investering på över 800 miljoner kronor i projektet och ett bygguppdrag där vår andel beräknas uppgå till omkring fyra miljarder kronor.

I det här sammanhanget är det svårt att låta bli att visa en bild från projektet Nya Karolinska sjukhuset i Solna, där byggarbetena nu är i full gång. Det här är redan nu en av de största byggarbetsplatserna i Europa och kommer att så vara under några år. Värdet av bygguppdraget är 14,5 miljarder kronor och som delägare kommer Skanska att investera cirka 600 miljoner kronor i projektet, som successivt ska börja tas i bruk 2016 och stå helt klart 2017.

Uppföljning mot Affärsplanen 2011-2015

2011 var alltså det första året i vår femåriga, strategiska affärsplan för lönsam tillväxt och i flera avseenden låg utfallet, som jag inledningsvis nämnde, väl i linje med de ambitioner som planen gav uttryck för.

Planen bygger mycket på att ta marknadsandelar och att i ännu högre grad än tidigare utnyttja de finansiella synergierna mellan de fyra verksamhetsområdena. Lite förenklat kan man säga att vi investerar byggverksamhetens kassaflöde och vinster i de tre utvecklingsverksamheterna, vilket skapar förutsättningar för ytterligare värdeskapande i både bygg- och utvecklingsverksamheten.

Under 2011 accelererade vi investeringarna i utvecklingsverksamheterna och andelen sådana projekt ökade till drygt 12 % av byggverksamhetens totala intäkter. Vi har dessutom stärkt vår marknadsposition genom selektiva förvärv av byggverksamheter i Norden, Polen och USA, samtidigt som lönsamheten för koncernen som helhet var fortsatt god.

Ser vi till de mer specifika resultat- och lönsamhetsmålen är målet för koncernen att nå en genomsnittlig årlig avkastning på eget kapital om 18-20 procent, ett mål som vi nådde med bred marginal förra året. Vi har även som mål att vår nettokassa, såsom den definieras i detta sammanhang, ska vara positiv och även på den punkten nåddes målet, trots de stora investeringarna i nya projekt och de bolagsförvärv som vi gjorde under 2011.

I Byggverksamheten är målet att nå en genomsnittlig rörelsemarginal på 3,5-4 procent över en konjunkturcykel. Här låg vi något i underkant förra året, i första hand beroende på lönsamhetsproblemen i Norge och Finland.

Målet för de tre utvecklingsverksamheterna sammantagna är att avkastningen på sysselsatt kapital skall ligga inom intervallet 10-15 procent per år. För 2011 var avkastningen 9 procent, vilket alltså förklaras av den svagare lönsamheten inom Bostadsutveckling som jag tidigare kommenterat.

Säker arbetsmiljö

En viktig del av vår affärsplan är även att arbeta aktivt för att skapa en säker arbetsmiljö. Det här är något som vi i Skanska fokuserat mycket på under många år och vi jämför oss väl med branschen i övrigt i de länder där vi är verksamma.

Vi måste samtidigt tyvärr konstatera att den positiva trend mot en säkrare arbetsmiljö som vi kunnat visa på under flera år bröts under 2011. Vi mäter säkerheten i vår arbetsmiljö bland annat som antalet arbetsrelaterade olyckor som leder till frånvaro från arbetet per miljoner arbetstimmar. Förra året hade vi i genomsnitt i koncernen 3,9 olyckor med frånvarodagar per miljoner arbetstimmar, att jämföra med 3,6 året dessförinnan.

Vi kan alltså inte slå oss till ro, utan intensifierar nu vårt arbete för att öka säkerheten i vår arbetsmiljö ytterligare, bland genom införandet av ett nytt verktyg – Skanska Safety Road Map – för att nå vår vision om att ha noll arbetsplatsolyckor i vår verksamhet.

Nollvisioner

Det är inte bara för säkerhet i arbetsmiljön som vi har en nollvision, utan den omfattar även etik och miljö, liksom kvalitet i allt vad vi gör och levererar i våra projekt. Våra nollvisioner innebär i korthet att vi ska ha noll förlustprojekt, noll arbetsplatsolyckor, noll miljöincidenter, noll etiska oegentligheter och noll defekter i våra projekt.

Ett förverkligande av dessa visioner kräver förstås fokusering, utbildning, individuellt engagemang, incitament, uppföljning och, inte minst, gott ledarskap. Rent generellt tycker jag att vi fortsätter att förbättra oss inom samtliga nollvisionsområden, samtidigt som vi inte ska sticka under stol med att vi också har haft motgångar i enskilda fall.

Medarbetare

En sak är säker – det finns väldigt få, om ens några, av Skanskas över 50.000 medarbetare som inte är medvetna om de krav som ställs på dem i dessa avseenden. Och lika säkert är att det, hos de allra flesta av oss, dessutom finns ett stort personligt engagemang för att bidra till att förverkliga våra nollvisioner.

Vår verksamhet är förstås beroende av engagerade och kompetenta medarbetare och vi måste därför arbeta aktivt med att attrahera, rekrytera, utveckla och behålla de medarbetare – chefer, tjänstemän och yrkesarbetare – som vi behöver för att förverkliga våra tillväxtambitioner.

Under året har vi bland annat arbetat med att ta fram kompetensprofiler för chefer och tjänstemän i syfte att tydliggöra den kompetens som vi behöver – i olika roller och på alla nivåer – för att nå våra strategiska mål. Förutom att ha den grundläggande, professionella yrkeskompetens som krävs, måste en bra chef och ledare i Skanska agera i enlighet med våra värderingar, arbeta för att utveckla vår affärsverksamhet, vara operationellt kompetent och resultatorienterad, samt utöva ett gott ledarskap.

Jag vill i det sammanhanget passa på att tacka alla medarbetare i Skanska för mycket goda arbetsinsatser under 2011.

Jag kan dessutom nämna att runt 9,000 av dessa medarbetare nu även är aktieägare i Skanska inom ramen för vårt aktiesparprogram SEOP. Tillsammans motsvarar dessa aktier cirka 4 procent av det totala antalet aktier i bolaget.

Innan jag avslutningsvis övergår till att kort kommentera utsikterna för innevarande år, vill jag även passa på att tacka ledamöterna i Skanskas styrelse för deras värdefulla stöd under året.

Utsikter

Beträffande utsikterna för vår Byggverksamhet, kan vi först konstatera att vi gick in i 2012 med en stark orderstock för verksamheten som helhet. För Skanskas del tror jag dessutom att vi, med några få undantag, kan räkna med en relativt stabil marknadsutveckling under innevarande år. Med förvärven av Pudiz i Polen, Soraset i Finland och Industrial Contractors i USA har vi dessutom stärkt vår position i dessa respektive marknader.

I våra utvecklingsverksamheter har vi en projektportfölj av god kvalitet och här räknar jag med hög aktivitet och fortsatt värdeskapande även under 2012. Det finns viss osäkerhet kring bostadsmarknaden, men den underliggande efterfrågan på nya bostäder är ändå stark i samtliga marknader, vilket över tiden bör skapa goda förutsättningar för denna verksamhet.

Vi har alltså ett bra utgångsläge vad gäller både orderstock och projektportfölj, och marknadsutsikterna ser som sagt också relativt stabila ut, även om det finns viss osäkerhet i enskilda marknader och sektorer. Det är, slutligen, viktigt att notera att vår finansiella ställning fortsatt är god.

Som jag inledningsvis konstaterade, kan vi i år se tillbaka på 125 års framgångsrik verksamhet i Skanska. Sammantaget ser jag mycket positivt även på framtiden för koncernen, både vad avser 2012 och i ett längre perspektiv.

Tack för ordet!