

**SAAB**

PRESS INFORMATION

Handläggare *Handled by*

Anders Stålhammar

Datum *Date*

2001-04-04

Referens *Reference*

CU 01-28 S

Utdrag ur anförande av VD Bengt Halse, vid Saabs ordinarie bolagsstämma

Herr ordförande, ärade aktieägare, mina damer och herrar! Jag tänker framförallt koncentrera mig på framtiden.

Men innan jag gör det skulle jag ändå vilja lyfta fram två saker: att vi är klara med integrationen av Celsius i Saab och att vi har gjort en rad genombrott, både inom nya produktområden och på viktiga exportmarknader.

Det är väldigt glädjande att vi samtidigt med integrationen kunnat utveckla verksamheten. Nu är uppgiften att ta till vara på alla de möjligheter som finns inom det nya Saab. Vi skall fullt ut utnyttja vår gemensamma styrka. Det gäller inte minst på intäktssidan, där det finns betydande möjligheter till ytterligare synergier.

Den nya affärsledningsgrupp, som vi inrättat under ledning av Ingemar Andersson, kommer att vara ett viktigt instrument för detta.

De många genombrottsbeställningarna är det andra som är av stor vikt när vi tittar tillbaka på 2000. Inom vart och ett av våra verksamhetsområden har vi fått stora eller små beställningar av betydelse för framtiden. Orderstocken har aldrig varit större och förra årets ordergång var den högsta någonsin för ett enskilt år.

Av faktureringen förra året uppgick exportandelen till 48 procent. Samtidigt som 70 procent av ordergången var export, vilket innebär att exportens andel av vår verksamhet kommer att öka ytterligare.

2000 var också siffermässigt ett bra år för Saab. Faktureringen fördubblades till 18 miljarder och ordergången blev rekordhöga 28 miljarder. Orderstocken uppgick till 41 miljarder kronor, motsvarande 2,5 års fakturering. Celsius gav ett positivt bidrag till resultatet redan under detta första år.

Vinsten per aktie ökade till 9 kronor 75 öre. Avkastning på eget kapital efter skatt uppgick till 20 procent, vilket är över vårt långsiktiga mål. Och enligt den prognos som presenterades i samband med bokslutet kommer vinsten per aktie i år kommer att vara minst i nivå med förra året.

Investeringarna i försvarsmateriel på de marknader som Saab har tillgång till kommer att växa under kommande år.

Saab AB (publ)Postadress
*Postal address*SE-581 88 Linköping
SwedenTelefon
Telephone

+46 (0)13 18 00 00

Telefax

+46 (0)13 18 10 02

Organisationsnummer
Registered No

556036-0793

Momsregnummer
VAT No

SE556036079301



De senaste årens budgetbesparingar har inneburit att många länder ackumulerat ett investeringsbehov som nu behöver täckas.

Men vad som efterfrågas, är en minst lika relevant fråga som hur mycket som totalt efterfrågas. Det sker en tydlig tyngdpunktsförskjutning. Högteknologin får en allt mer dominerande roll, på bekostnad av volymorganisationer.

Det kommer att krävas investeringar i ny teknik och nya system, men också uppgraderingar och utveckling av befintliga. Marknaden för så gott som alla våra produkter växer.

En viktig faktor i utvecklingen är det doktrinskifte inom förvarstänkandet som pågår. En nyckel är informationsövertag. Att hela tiden kunna följa en potentiell motståndare för att förstå hans intentioner. För att underlätta ett snabbt beslutsfattande, där rätt resurser hela tiden kan användas vid rätt tillfälle. Det gäller att se, höra och förstå, och samtidigt se till att motståndaren inte ser ... hör och förstår och samtidigt kunna agera med stor precision.

För att möta denna utveckling har Saab utvecklat det vi kallar för Net Defence. Net Defence är en vision om ett framtida nätverkscentrerat försvar där olika försvarssystem hänger samman och kommunicerar med varandra.

Det är en vidareutveckling av det tänkande som redan finns i många av de försvarssystem vi erbjuder, t ex Gripensystemet. Men det nätverkscentrerade försvaret har också tagit inspiration av den explosionsartade utvecklingen inom civila IT-system.

I grunden handlar det om decennielånga processer, med två olika huvudtyper av förändringar. Ny teknik fasas in, men det sker också en mer omedelbar anpassning där försvaret görs interoperabelt för internationella uppdrag. Sammantaget innebär det att vi får en stark utveckling mot investeringar i nya system och i uppgraderingar av befintliga.

Internationaliseringen sker i olika dimensioner, allt fler projekt är samarbeten över nationsgränserna. Samtidigt som det institutionella ramverket förändras. För svensk del har 2000 inneburit medlemskap i den västeuropeiska samarbetsorganisationen WEAG, Sverige har dessutom, tillsammans med Tyskland, Frankrike, Storbritannien, Italien och Spanien, undertecknat det så kallade LOI-samarbetet.

Dessa förändringar underlättar för nya samarbeten över nationsgränserna, men de ger också i förlängningen samma tillgång till olika exportmarknader för de ingående länderna.

Saabs internationella möjligheter ökar - samtidigt som konkurrensen skärps. Utvecklingen bidrar till att försvarsindustrin fortsätter att konsolideras.

Sedan kalla krigets slut har branschkartan ritats om fullständigt och även om 2000 inte innebar några stora sammanslagningar, ser vi nu hur de amerikanska och europeiska processerna börjar beröra varandra. Detta är den miljö vi har att verka i.

Vi möter framtiden framförallt genom att satsa på systemintegration, elektronik och tjänsteproduktion.

Det är här som vi ser de bästa möjligheterna till organisk tillväxt och till fortsatta förvärv. Vår strategi ger en plattform för långsiktig tillväxt inom samtliga våra affärsområden. Men inom vissa kommer tillväxten att komma tidigare och inom andra senare.

Saab Systems and Electronics har starka positioner inom samtliga sina verksamhetsområden. Det gäller avancerade lednings- och informationssystem, där vi på den marina sidan är ett av världens ledande företag i vårt segment. Det gäller också telekrigsverksamheten - som till 50 procent är export - där vi till exempel är den världsledande leverantören för så kallade fällare för stridsflygplan.

Inom simuleringsverksamheten har system som BT46 satt standarden på världsmarknaden, med en marknadsandel på över 30 procent. Och med genombrottet för Gamer har vi återigen en produkt med förutsättningar att dominera sin marknad den här gången på en högre systemnivå. Barracuda Technologies signaturanpassningssystem exporteras idag till ett 50-tal länder. Vi är bland de främsta i världen inom utveckling och tillverkning av system som skyddar människor och utrustning mot spanings- och målsökningsutrustning.

För Saab Aerospace är det självklart att exportframgångar för Gripen är en viktig komponent för framtida tillväxt.

Vi bedriver ett målmedvetet försäljningsarbete på en lång rad marknader och jag räknar med minst en ny exportaffär inom de närmaste två åren. Även den civila flygverksamheten erbjuder intressanta tillväxtmöjligheter. Saab är idag en leverantör av delsystem till både Boeing och Airbus - de två kvarvarande tillverkarna av stora passagerarflygplan. Airbuskonsortiet beslut om att inleda tillverkning av superjumbon A380 är en av de stora händelserna under året på detta område. Saab har sedan 1997 deltagit i utvecklingsarbetet kring A380 och vi befinner oss för närvarande i förhandlingar om att bli partner i projektet.

För Saab Bofors Dynamics ligger tillväxten längre bort, detta har varit en marknad i konsolidering. Att vi redan nått positivt rörelseresultat och att program som IRIS-T, Bamse och Meteor beslutats ger en bra grund att stå på.



För våra helt egna program som till exempel RBS 15, RBS 70 och Bamse ser vi export som tillväxtgenerator.

I vår avancerade högteknologiska tjänsteproduktion inom affärsområdet Saab Technical Support and Services finns det också betydande tillväxtmöjligheter. Dels inom underhållsområdet. Men också i utvecklingen av nätverksförsvaret - där vi besitter en betydande kunskap i utveckling, underhåll och drift av stora komplexa system, och på civila marknader där denna typ av kunskap har stor efterfrågan. Vi räknar med en intressant tillväxt inom detta område även på kort sikt.

Konsolideringen av den europeiska rymdmarknaden har inneburit att två stora företagskonstellationer vuxit fram - Astrium och Alcatel. Vi har hittills klarat konkurrensen med de stora konstellationernas egna utvecklings- och produktionsresurser och fått viktiga beställningar från både Astrium och Alcatel. Samt dessutom från amerikanska huvudleverantörer som Boeing. Genom det pågående förvärvet av nederländska Fokker Space blir vi den ledande oberoende rymdleverantören i Europa.

De viktigaste vägarna till fortsatt tillväxt kommer att gå via växande marknadsandelar, stärkta positioner på nya marknader och genom eventuella förvärv. Att vi nu också finns representerade i Los Angeles - centrum för den kommersiella rymdindustrin i USA - är ett viktigt steg för att växa på en marknad där våra marknadsandelar är små, men där vår nuvarande tillväxt och vår potential är stora.

* * *

Saabs medarbetare besitter en bredd och ett djup som gör att det dagligen föds idéer som skulle kunna utnyttjas utanför försvarsmarknaden. Kommersialiseringen och realiseringen av sådana avknoppningar är en integrerad del av vårt arbete för att skapa värden för våra aktieägare. Exempelvis har vi i år - med god förtjänst - sålt Marine Electronics. Strategin för civila spin offs har nu fått ytterligare ett konkret uttryck i det koncernledningsanknutna Venture Capital Council - som systematiskt kommer att inrikta sig på potentiella civila projekts möjligheter.

Vi lägger ett starkt år bakom oss. Vi har fått flera av de beställningar som krävs för att vi ska få bra utdelning på våra satsningar. Vi är i princip färdiga med omstruktureringen av Saab och har avyttrat en lång rad verksamheter som inte passar in i vår strategi.

Vi har en del omstrukturering kvar att göra. Det har exempelvis - bland annat på grund av den nedåtgående konjunkturen - tagit längre tid än vi hade hoppats att avyttra delarna av Celsius Aviation Services. Försäkringslösningen för regionalflyget befriar oss från en betydande och svåranalyserad marknadsrisk och gör det möjligt för oss att renodla och koncentrera regionalflygsverksamheten



SAAB

PRESS INFORMATION

Sida Page

5

Vi har levererat det vi sagt alltsedan vår återintroduktion på börsen våren 1998.
Vi skall uppfattas som och vara våra kunders bästa val och partner.
Vi skall fortsätta att vara en attraktiv arbetsgivare och en mycket värdefull komponent i det svenska forsknings- och utbildningssamhället.
Vi skall - rensat från avyttringar - generera en långsiktig - lönsam tillväxt inom alla våra kärnområden.

Vi tänker fortsätta arbeta för att skapa värde för våra aktieägare.

Tack för ordet!