

**SAAB****PRESS INFORMATION**Handläggare *Handled by*

Peter Larsson

Datum *Date*

2005-04-06

Referens *Reference*

CU 05:028 S

**Anföranden vid Saabs ordinarie bolagsstämma,
Stockholm den 6 april 2005**

Herr ordförande, mina damer och herrar, kära aktieägare. 2004 var ett bra år ekonomiskt.

Omsättningen ökade till 17,8 miljarder kronor från 17,2 under 2003. Den högsta någonsin. Tar vi hänsyn till att vi inte längre konsoliderar sprängämnesföretaget Nexplo var den underliggande tillväxten 5,4 procent.

Också rörelseresultatet var det bästa hittills och uppgick till 1,6 miljarder kronor och rörelsemarginalen ökade med nästan två hela procentenheter till 9,3 procent. Räknar vi bort engångskostnader för omstruktureringar och ett avslutat torpedkontrakt i Brasilien nådde vi faktiskt en bit över 10 procent över det marginalmål som styrelsen satt upp.

Jag är mycket nöjd med att vi klarat av att nå dessa tuffa mål, både avseende tillväxt och lönsamhet. Förbättringen är i första hand resultatet av ett konsekvent genomfört arbete för att öka vår effektivitet. Ett arbete som vi nu driver vidare med oförminskad styrka.

Nettovinsten per aktie steg från 7 kronor till drygt 10. En ökning med drygt 40 procent.

Trend mot ökad exportandel

Nästan hälften av vår försäljning sker idag utomlands. Förra året kom 62 procent av nya beställningar från utlandet, en fortsatt ökning från 60 procent året innan.

I vår orderstock syns exportandelen ännu tydligare. Hela 70 procent är utlandsförsäljning.

Orderboken var vid årsskiftet värd 43 miljarder kronor och ligger alltså kvar på en hög och stabil nivå.

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

+46 (0)13 18 00 00

Telefax

+46 (0)13 18 72 00

Organisationsnummer
Registered No

556036-0793

Momsregnummer
VAT No

SE556036079301



Övergripande mål

Som meddelades i bokslutskommunikén räknar jag dock inte med att vi kan bibehålla den goda lönsamheten i år. Vi räknar med betydande kostnader för personalneddragningar i år och nästa år i storleksordningen 250 miljoner per år.

Vårt långsiktigt uthålliga mål på 10 procents rörelsemarginal kvarstår dock oförändrat.

När det gäller förväntningarna på omsättningen är läget ljusare. Min bedömning är att omsättningen kommer att växa med cirka 5 procent, vilket är i nivå med år 2004. Det är bra. Bara branschens mest konkurrenskraftiga företag växer. För det kan vi tacka våra framgångar på exportmarknaden och på den civila marknaden.

Den svenska marknaden

2004 var däremot inte ett bra år på den svenska marknaden.

Under senare år har det svenska försvarets beställningar kommit alltmer oregelbundet och de stora utvecklingsbeställningarna har uteblivit helt. Det här beror på politiskt fattade beslut.

Riksdagen beslöt i höstas att sänka anslagen till försvaret för åren 2005 – 2007. Det innebär att beställningar till svensk försvarsindustri kommer att vara starkt begränsade under lång tid framöver.

Men trots detta, beställningar på viktiga utvecklingsprojekt kommer, det vet vi. Men vi vet också att dessa projekt blir färre, mindre omfattande än förr och kunden kommer att efterfråga kortare serier. Invasionsförsvaret är avskaffat. De långa serierna behövs inte längre.

Den nuvarande obeslutsamheten i försvarets beställningar skapar stora problem för oss, för vår förmåga att behålla kompetens och viktiga medarbetare. Jag anser att det också kommer att skapa problem för Sverige. Försvarsindustrin är en viktig teknikmotor i det svenska samhället. Och hackar motorn så går det sämre.

Under förra året tvingades vi att säga upp nästan 250 medarbetare i Sverige och vi har därmed förlorat cirka 1 000 medarbetare under de senaste två åren. Vi räknar med att behöva reducera antalet medarbetare med ytterligare kanske 1 000 till 1 500 personer i år och nästa år. Många av dem är högt utbildade och duktiga ingenjörer. Vi förlorar därmed viktiga forsknings- och utvecklingsresurser som tagit årtal, i vissa fall decennier, att bygga upp.



Vi vänder oss därför i ökande grad mot den internationella marknaden. Och antalet Saab-anställda utomlands ökar också successivt.

Det är en händelse som ser ut som en tanke, att medan vi i Sverige riskerar att tappa omkring 1500 medarbetare, får vi 1500 nya i Sydafrika när förvärvet av Grintek slutligen genomförs.

Vi är naturligtvis glada över att vi ökar vår personalstyrka utomlands men skulle gärna se att vi också hade möjlighet att behålla mer av våra resurser här hemma.

Export

Den viktigaste exportordern under 2004 var Tjeckiens leasing av 14 Gripenplan. Saab svarar för modifieringsarbeten och tekniskt stöd under den 10-åriga leasingperioden till ett ordervärde av drygt 1,3 miljarder kronor. Vi genomförde första flygningen i höstas och levererar inom kort de första flygplanen till Tjeckien.

Gripen blir därmed operativt också i ett Nato-land. Och nästa år sker samma sak i Ungern.

Systemet är bland annat anpassat för lufttankning och lyckade tankprov har nyligen genomförts över Östersjön med hjälp av ett sydafrikanskt tankflygplan.

2004 fick vi också beställning på stöd- och utbildningssystemet PETRA till Gripen som kommer att användas i Tjeckien och Ungern, och i Sverige.

Vi fick nya avtal med Airbus om leveranser till flygplanet A400M, Europas nya militära transportflygplan, till ett värde om 400 miljoner kronor.

Vi sålde luftvärnsrobotsystemet RBS70 till Tjeckien och Lettland för 400 miljoner.

Det amerikanska försvaret köpte signaturanpassningsutrustning för 1,2 miljarder kronor.

Tyska marinen köpte sjömålsrobotssystem och vi fick en beställning på IR-jaktroboten IRIS-T från Tyskland till ett sammanlagt värde av 235 miljoner kronor.



Och i januari i år vann vi dessutom en order på eldledningssystem värd drygt 620 miljoner till den holländska armén.

Förvärv

Saab arbetar också systematiskt med att identifiera intressanta förvärv som passar in i Saabs strategiska områden.

Efter förvärvet av de utestående aktierna i Grintek, som jag räknar med ska bli klart nu i vårdagarna, stärks vår ställning på den sydafrikanska marknaden ytterligare. När affären är klar kommer vi att äga 71 procent i Grintek. Det innebär att vi får ett tillskott på ytterligare drygt 1,5 miljarder kronor i omsättning och, som jag sa nyss, 1500 nya Saab-anställda.

Under 2004 förvärvade vi också det finländska försvarsföretaget Elesco som bland annat erbjuder systemintegrationstjänster till det finländska försvaret.

Saabs fokusområden

Kära aktieägare, från och med årsskiftet beskriver vi vår verksamhet och redovisar vårt ekonomiska resultat i tre nya fokusområden; Försvars- och säkerhetslösningar, System och produkter och Flygsystem.

Sedan jag fick ansvaret som koncernchef för snart två år sedan, och som följd av det omfattande strategiarbete vi har bedrivit sedan dess, har affärsområdena enbart blivit ett sätt att ekonomiskt redovisa koncernen. Vår operativa styrning tar sin utgångspunkt i våra marknader och våra kunder.

Den här utvecklingen har ni kunnat följa i det sätt som vi redovisat vår strategi under de senaste två åren. Vi har talat om försvarssystem respektive produkter. Om långa kundrelationer på ett fåtal marknader och om mera tidsbegränsade affärer med ett större antal kunder på en bred internationell marknad.

Nu utvecklar vi den beskrivningen och tar också dessa tre fokusområden som utgångspunkt för vår strategiska styrning av företaget. Vi kommer även att redovisa koncernen enligt dessa tre områden.

Låt mig få beskriva dessa områden lite närmare.



Försvars- och säkerhetslösningar

Den gemensamma nämnaren inom området Försvars- och säkerhetslösningar är systemintegration och innefattar system-av-system-lösningar, ledningssystem samt tekniskt stöd och tjänster.

För att få utveckla och leverera den här typen av system måste man ha mycket nära och förtroendefulla relationer med kunden. Och det svenska försvaret är naturligtvis den allra viktigaste kunden. Men vi ser också möjligheter att utveckla relationer av liknande karaktär på några få andra marknader.

En nyckelaffär inom området är att utveckla den grundläggande strukturen för det svenska nätverksbaserade försvaret. Och här har Saab ett huvudansvar.

Ett nytt viktigt verksamhetsområde är samhällssäkerhet, samordning av olika vitala samhällsfunktioner som polis, räddningstjänst och vård, för att förbättra samhällets skydd och motståndskraft mot olika typer av nya hot.

En viktig svensk beställning i det sammanhanget under förra året var RAKEL. Konsortiet Saab, Nokia och Eltel Networks vann upphandlingen om ett nytt kommunikationssystem till Sveriges säkerhets- och skyddsmyndigheter. Saabs andel uppgår till 500 miljoner kronor.

Beställningen av RAKEL är strategiskt viktig för oss då den tydligt visar på Saabs förmåga att nyttja vår tekniska kompetens också inom området samhällssäkerhet.

Just detta var temat här i lokalen tidigare idag när Saab samlade beslutsfattare från myndigheter och statliga verk till ett seminarium om samhällssäkerhet. Bland annat demonstrerade vi det nyss nämnda Rakelsystemet, Sveriges säkerhets- och skyddsmyndigheters gemensamma kommunikationssystem. SVT24 filmade seminariet och programmet kommer att visas nu på fredag den 8 april.

Försvars- och säkerhetslösningar svarar för närvarande för cirka 25 procent av Saabs totala omsättning. Ungefär hälften av försäljningen är export. Området är strategiskt för att system av den här arten skapar mycket nära relationer med kunden, leder med nödvändighet till långa relationer och ger oss möjlighet att utveckla vår systemintegrationskompetens. Tillväxten här ser vi framför allt inom samhällssäkerhetsområdet.



System och produkter

Inom fokusområdet System och produkter skördar vi idag frukterna av utvecklingsatsningar som i vissa fall gjordes för decennier sedan och som resulterat i produkter som genom sina möjligheter till uppgradering och vidareutveckling håller världsklass än idag. Men här sker också ständig produktförnyelse.

Några exempel: I området robot- och pansarvärnssystem ingår bland annat trotjänaren Carl Gustaf men också nästa generations pansarvärnssystem NLAW som utvecklas för det brittiska och svenska försvaret.

Inom luft- och sjömålssystem finns trotjänaren RBS15 vars uppgraderingar gör systemet konkurrenskraftigt också idag, men här hittar vi också Meteor - framtidens missil för bland annat Gripen.

Bland våra torped- och undervattenssystem hittar vi undervattensfarkosten Double Eagle.

Inom system för träning och simulering, det bärbara träningssystemet som gör det möjligt att träna också utanför regelrätta anläggningar.

Våra framgångar inom detta område visar på vår förmåga att skapa goda samarbeten och relationer. Men affärerna har inte den starka politiska dimension som karaktäriserar det tidigare området och leder därmed heller inte till den intima relation som präglar exempelvis den svenska marknaden. Det leder å andra sidan till att vi kan sälja dessa system till så många fler kunder. Och det är precis det som driver tillväxten inom System och produkter.

Med vårt sammanhållande försäljningsarbete i Saab International anser jag att vi har alla förutsättningar för fortsatt expansion på exportmarknaderna.

Området system och produkter svarar för omkring 40 procent av koncernens omsättning varav hela två tredjedelar på export.

Flygsystem

Det tredje och sista fokusområdet, Flygsystem, låter sig inte beskrivas i termer av försvarssystem på relationsmarknader eller produkter för exportmarknaden.



Det innehåller nämligen både den yttersta systemintegrationskompetensen, illustrerad av Gripen, och kringssystem för utbildning och underhåll och underlevantörsprodukter till andra flygplanstillverkare.

Saab tar från och med 2005 över huvudansvaret för försäljningen av Gripen på nya marknader. Det nuvarande samarbetet med BAE Systems, som har etablerat Gripen på tre exportmarknader, kommer att bestå oförändrat på dessa marknader men vi kommer att ta ett större eget ansvar på nya marknader.

Gripen-programmet är extremt viktigt. Förutom systemets egna affärspotential och förmågan att generera försäljning av modifieringar, utbildning och underhåll, är Gripen mycket av vår kunskapsbas och därmed inträdesbiljett till avancerade internationella utvecklingsprogram. Ett tydligt exempel är vår medverkan i internationell utveckling av nästa generations flygsystem – obemannade flygfarkoster, UAV:er.

Förra året genomförde vi också en helt autonom flygning med vår egen obemannade farkost SHARC. Att denna farkost startade, flög och landade helt på egen hand är en verklig bedrift. Faktum är att bara ett fåtal företag i världen har det teknikkunnande som krävs för att klara detta. Jag är stolt över att Saab är ett av dessa.

Vi stärker också successivt vår ställning inom civil flygtillverkning genom att ingå partnerskap med och leverera delsystem och komponenter till de stora tillverkarna av passagerar- och transportplan Airbus och Boeing.

Underhåll och support till flottan av Saab 340 och Saab 2000 och vissa andra flygplanstyper är också viktiga komponenter i det här fokusområdet.

Flygsystem svarar för cirka 40 procent av koncernens omsättning. Knappt hälften är för närvarande export.

Jag tror inte att vi ska räkna med att detta område kommer att växa under de närmaste åren inte ens när vi får nya Gripen-order. Och detta på grund av att leveranserna till svenska flygvapnet avslutas 2007. Vårt mål är att behålla nivån så att vi kan bevara vår strategiska flygkompetens intakt.

Glädjande i sammanhanget är den Flyg- och rymdindustriutredning som Näringsdepartementet tog initiativ till och vars resultat publicerades strax efter nyår. Där pekas på den väldiga teknologiska styrka som finns i vår industri och att den måste bevaras och utvecklas.



Det är nu viktigt att detta arbete följs av konkreta initiativ från regeringen.

Utblick framåt

Låt mig avslutningsvis höja blicken och se ut över en omvärld i snabb förändring.

Medan det militära hotet mot vårt närområde ser ut att fortsätta att vara lågt de närmaste åren, tilltar andra och mer diffusa hot i styrka. År 2004 kommer vi att minnas som året då det krigssargade Irak såg en ny typ av avskrämda våldsdåd, då 201 människor miste livet vid tågbombarna i Madrid, då över 1000 elever och lärare togs som gisslan i en skola i sydryska Beslan, och då en flodvågskatastrof av ofattbar omfattning drabbade kusterna runt Indiska oceanen. Strax efter årsskiftet ödelade en orkan en stor del av skogsarealen i södra Sverige. Tiotusentals hushåll var utan ström och telefon i över en månad.

Vi tvingas gång på gång fundera över vårt samhälles förmåga att hantera naturkatastrofer, organiserad brottslighet och terrorism. Vi påminns om vår sårbarhet när infrastrukturen för el, tele och transporter inte klarar de påfrestningar den utsätts för. Och många av oss ställer sig nu frågan, vad händer nästa gång? Klarar vi en större miljökatastrof eller ett terrordåd?

Utmaningen som ligger i att möta samhällets förändrade behov av skydd och säkerhet, samtidigt som de tillgängliga resurserna minskar, hör till de viktigaste i vår tid.

Som jag ser det finns bara en väg att gå, via ett ökat samarbete över nationsgränser och mellan militära och civila resurser. Och här kan Saab tillföra viktig kompetens när det gäller tekniska systemlösningar!

Genom att alltid se framåt och att förändra vårt utbud av system och produkter i takt med de förändringar vi ser i samhället kommer vi att kunna fortsätta att växa och vara våra kunder, våra medarbetare och er aktieägare, men också Sverige som nation, till stor nytta.

Tack!