

Styrelseordförande Marcus Wallenbergs tal på Saabs årsstämma 2013

Kära aktieägare,

I egenskap av ordförande i styrelsen för Saab AB vill jag hälsa alla hjärtligt välkomna. Möjligheten att få föra dialog med er aktieägare är något som vi från styrelsens sida verkligen uppskattar och det gläder mig att så många kommit till dagens årsstämma.

Sedan Saab grundades för drygt 75 år sedan har betydande förändringar skett i försvars,- säkerhets- och utrikespolitiken. Det var komplex värld när Saab startades med ett världskrig runt hörnet. Men världen är än mer komplex idag. Företag, organisationer och regeringar måste ständigt tänka i nya banor för att åstadkomma välståndsutveckling och ekonomiska förändringar med knappa resurser.

Det har skett nya militär- och säkerhetsstrategiska prioriteringar under de senaste åren. Allianser upplöses och nya tar vid. Ett av de allra senaste exemplen är USA som skiftar fokus från Europa och Mellanöstern till Asien och Stilla-havsregionen.

De nya prioriteringarna kommer att påverka maktbalanserna i världen och därmed även prioriteringarna i Sverige och Europa.

Det kommer att innebära förändringar för den svenska och europeiska försvarsindustrin. Mer samarbete kommer att krävas och marknaden kommer sannolikt att konsolideras.

På den svenska marknaden har Saab under sina dryga 75 år som ledande nordiskt försvarsföretag varit drivande i det förändringsarbete som krävts för att kontinuerligt svara upp mot nya behov och nya förutsättningar.

Saab har varit en central utvecklingspartner till Försvarets materielverk (FMV) och Försvarmakten i Sverige. Nära samarbete med kunder och höga kundkrav har från början bidragit till att forma oss till det företag vi är idag.

Viktiga delar av den svenska försvarsindustrin har under åren också samlats och vidareutvecklats i vår koncern. Bofors, Ericsson Microwave Radar och Celsius är exempel på bolag som integrerats i verksamheten och bidragit till en helhet med unik och världsledande försvars- och säkerhetsteknologi.

De stora tekniska utmaningarna, den höga kreativiteten hos Saabs medarbetare och de tuffa kundkraven har drivit och utvecklat Saab till ett brett svenskt innovationshus och till en konkurrenskraftig aktör på den internationella försvars- och säkerhetsmarknaden.

En högteknologisk förmåga i världsklass har skapats och listan på banbrytande innovationer och teknologier är lång.

I takt med den snabba teknologiutvecklingen har kraven på försvarsförmåga skärpts. Samtidigt har försvarsanslagen minskat i flera länder och beslut om att anskaffa ny teknologi tar idag längre tid än för bara ett par år sedan.

Det är en tuff marknad präglad av konkurrens från företag i framförallt USA, Frankrike, Tyskland och Storbritannien, men även från Kina, som under senare år tagit betydande marknadsandelar inom försvarsexport.

Som ett internationellt företag är det en viktig konkurrensfördel att ha förmågan att ta fram innovativa, effektiva lösningar anpassade till lokala förutsättningar och ur knappa resurser, inte bara finansiella.

Därför ändrades marknadsorganisationen med start från 2013 och Saab går nu mot en mer marknadsnära organisation. Med oss har vi våra värderingar och synsätt på ett sunt och hållbart affärsmannaskap med nolltolerans mot alla former av korruption.

Vi agerar i en bransch där strikta regler är och ska vara ett faktum och vi stödjer aktivt det arbete som exempelvis pågår inom FN med att utarbeta ett globalt regelverk för vår bransch.

Vi har sedan ett par år tillbaka ett internt regelverk på plats som innebär att varje affär och marknadsaktivitet ska föregås av en

korruptionsanalys. Vi utbildar också alla medarbetare i vår Code of Conduct och för vår personal inom marknads- och försäljningsorganisationen är det obligatoriskt med fördjupad utbildning om de hårda krav som ställs på våra affärer.

Dagens marknadssituation och dagens tuffa kundkrav är inget nytt för Saab. Saab har formats i en sådan miljö, i en miljö med knappa resurser. En miljö där det ekonomiska ramverket varit väldigt begränsat och där närheten och samarbetet med kunden varit avgörande för en framgångsrik slutprodukt. Vi har varit med förut. Vi vet vad som krävs av oss för att fortsätta att vidareutvecklas till ett långsiktigt konkurrenskraftigt, högteknologiskt och lönsamt internationellt företag.

Jag lämnar nu ordet till advokat Sven Unger som av styrelsen ombetts att öppna stämman.