

VD:s anförande vid Saabs bolagsstämma 2017

DET TALADE ORDET GÄLLER.

Herr ordförande, aktieägare och gäster,

2016 var ett år präglad av ökad försäljning genom framsteg i de stora projekten - och orderingång till affärsenheter - som tidigare haft en svag orderbok. Intresset för Saab ökar i världen. Vi har fler offerter ute nu - än någonsin. Våra produkter och erbjudanden - möts av större intresse än tidigare - genom fler förfrågningar.

För två år sedan vände vi, sedan 8 år, en nedgående försäljningstrend, till tillväxt. 2016 var andra året i rad, med försäljningsökning och denna kommer att fortsätta många år framöver. Flera delar av vår verksamhet har tagit viktiga kliv framåt, under 2016. I februari lanserades det flygburna övervakningssystemet - GlobalEye. I maj 2016 visades Gripen E i Linköping. I september premiärvisades skolflygplanet - som Saab har utvecklat, tillsammans med Boeing. Vi har tecknat de första kontrakten på den nya generationen av Carl-Gustaf, M4 - och Sverige beställde utveckling och produktion av Ny Torped. Detta bland mycket annat under 2016.

Vid årets slut var Saabs orderstock 108 miljarder kronor. Med en orderstock som är närmare fyra gånger så stor som försäljningen är vi rustade för en fortsatt tillväxt 2017, och framåt.

Försäljningsintäkterna ökade till 28,6 miljarder kronor.

Rörelseresultatet uppgick till 1,8 miljarder kronor - med en rörelsemarginal på 6,3 procent. Jag hade gärna sett en bättre marginal, redan förra året - men vi ser att vi rör oss mot det långsiktiga målet - om 10 procent.

Det operationella kassaflödet uppgick till 2,6 miljarder kronor - vilket framförallt är kopplat till våra stora projekt.

För att fortsatt ligga steget före - och kunna möta kundernas behov, på bästa sätt - har vi en strategi byggd på tre områden; Marknad, effektivitet och innovation.

Vi finns nära våra kunder. Vi vänder och vrider på allt vi gör för att bli så effektiva, som möjligt. Och vår ledstjärna är det innovativa. Samtidigt genomsyrar etik och långsiktighet vårt agerande - och våra engagerade medarbetare, är nyckeln till vår fortsatta tillväxtresa.

Sammantaget har vi en stark plattform för lönsam tillväxt.

Samtliga affärsområden utvecklas i rätt riktning.

Kockums har på en kort tid i Saab-familjen fått igång verksamheten med beställningar - framför allt från Sverige.

Vi har investerat i produktionsanläggningar, och bygger ett modernt varv.

Samtidigt har vi en aktiv marknadsföring över hela världen av ubåtar och fartyg.

Dynamics har gjort en viktig resa - och vänt en låg orderingång - till att nu ha en hög orderstock - försäljningen ökar och marginalen stärks.

Läget har vänt och verksamheten är idag återigen, mycket stark.

Inom Surveillance har flera år av investeringar på radarområdet resulterat i tre sålda Global Eye - vårt nya flygburna övervakningssystem – samt en bra utveckling för vår markbaserade radarfamilj.

Support and Services har fullt tryck i produktionen som en del av arbetet med de flygburna radarsystemen - vi utvecklar ständigt Gripen-supporten och ett framgångsrikt arbete har gjorts med våra civila affärer - både strukturellt internt och gentemot kunderna.

Aeronautics växer i och med de stora programmen med Sverige och Brasilien.

Till detta har vi utvecklat ett helt nytt skolflygplan med Boeing - som vi på rekordtid börjat flyga.

Satsningen på skolflyget har påverkat resultatet negativt - men är mycket viktig, och gör Aeronautics ännu starkare framåt.

Inom Industrial Products and Services vill jag framför allt lyfta fram hur väl konsultbolaget Combitech utvecklas och växer.

Combitech är ett av Sveriges absolut starkaste teknik-konsultbolag.

De senaste åren har Saab vunnit ett antal större projekt – såsom Gripen E

och F – ubåten A-26 och Global Eye. Fokus på projektledning och

genomförande ligger högst på min agenda. Med Sverige som bas växer vi i flera

delar av världen. Vi är lika mycket ett svenskt företag - som utvecklas globalt

Som ett globalt företag - med rötter - djupt förankrade, i Sverige. Det är en

styrka.

Vi ser en stor tillväxt i Asien. Inte minst i Indien - som har världens största tillväxt för tillfället. Här finns också andra marknader med potential - Indonesien är ett exempel.

I Sydamerika betyder Gripenordern till Brasilien mycket för tillväxt och samarbete - på bred industriell front. Brasilienprogrammet utvecklas enligt plan - och idag har 100 brasilianska ingenjörer återvänt till Brasilien, efter träning i Sverige - och arbetar tillsammans med svenska kollegor i ett utvecklingscentrum som vi öppnade i Brasilien, i november förra året.

Det nya säkerhetsläget leder till att investeringar i försvar och säkerhet i Europa kommer att växa. Som exempel har vi nu installerat vårt SAFE-ledningssystem för brittisk polis – samt tunnelbanesystemet i London.

Nyckeln till alla marknadsmöjligheter – är öppenhet och samverkan. Öppenhet för kundens behov, och samverkan med lokal industri. Så byggs relationer. Så utvecklar vi våra erbjudanden. Så kan vi fortsatt, vara det mest kostnadseffektiva alternativet - i en tuff global konkurrens. Detta skapar också ökad försvarsförmåga för Sverige.

I ljuset av detta - är svensk export av försvarsmateriel, oerhört viktig. Den bidrar till att bygga tillväxt och lönsamhet. Den är även en förutsättning för att säkra hög kvalitet och kostnadseffektivitet, för det svenska försvaret - genom delade utvecklingskostnader, med andra länder.

Saab har sin bas i Sverige med forskning, utveckling och produktion - vilket är viktigt för svensk försvarsförmåga. Saab har också betydande verksamhet i andra länder. Men det vore fel om Saab i framtiden måste flytta utveckling från Sverige. Därför är till exempel - harmoniserade exportregler inom EU - viktigt för Sverige och Saab.

Läget i världen är oroande - många platser i världen är otrygga. Krig. Konflikter. Omfattande migration och den oförutsägbara terrorismen - allt förskräcker. Det är viktigare än någonsin - att vi hjälps åt, att stå stadiga i vårt försvar för alla människors lika värde - och för trygghet och säkerhet.

Mycket i världen – som fattigdomsbekämpning, klimatarbete och utbildningsinsatser – bygger på internationell handel och öppenhet, mellan människor och länder. Just nu ser vi en utveckling, i en annan riktning. Mer av protektionism och - "var-och-en-för-sig". Det riskerar att öka spänningen i

världen - en spänning som inte gagnar fred och frihet. Och inte heller tillväxt och utveckling.

Jag önskar att fler skulle tala med varandra - för att hitta gemensamma lösningar på dagens och morgondagens utmaningar.

Saab vill vara en del, av alla de samhällen, där vi verkar. Därför stödjer vi utbildning - både på grundläggande och kvalificerad nivå, i flera av våra kundländer. Vi engagerar oss också i satsningar, att intressera fler unga – inte minst kvinnor – till tekniska utbildningar - vilket är avgörande för att Saab också i framtiden ska kunna anställa de bästa.

Som VD driver jag ständigt på för att mångfald ska prägla allt vi gör. Samhällen har allt att vinna på - att vi tar till vara varandras olika bakgrunder och erfarenheter. Det är viktigt med ett jämställt Saab - för att vi ska få unga tjejer och killar att vilja jobba i ett modernt företag.

Vårt arbete belönades under hösten med den svenska industrins jämställdhetspris - och i samma anda - fortsätter vi att arbeta med mångfald, i en bredare bemärkelse under 2017. Men mest glädjande är att vi i mätningar, ser hur intresset bland kvinnor ökar kraftigt, för att börja på Saab.

Hållbara affärer i bred bemärkelse - driver innovation och lönsamhet. Det vinner vi på när dagens - och morgondagens unga - söker oss som moderna arbetsgivare. Ska vi vara långsiktigt affärsmässiga - måste vi också göra de hållbara vägvalen.

Vi fokuserar mycket på att bli ännu bättre på att utveckla, producera och leverera - mer effektivt, och på kortare tid. När jag möter kunder – då är korta ledtider, alltid på agendan. Kunder – militära och civila – vill öka sin förmåga på ganska kort tid. Vi står väl rustade för att möta de behoven.

Det handlar om det produktnära:
att bygga in effektiva lösningar i våra system - så att kostnaderna för att utveckla - producera och använda dem blir lägre. Gripen E är det tydligaste - och mest omtalade exemplet. Gripen E är mer kapabel och kostnadseffektiv - än tidigare stridsflyg.

Det handlar om stödet kring våra affärer att våra administrativa processer drar så små kostnader som möjligt - utan att avstå kvalitet. IT-system - ekonomiska styrmedel - och vår marknadsföring, ska i varje del bidra till lägsta möjliga

kostnad, och högsta effekt. Vi tillhör inte de företag som tidvis sätter in stora program, för besparingar - utan vi jobbar varje dag - och varje vecka - med att bli effektivare. Det handlar om arbetsmetoderna - och att ligga i framkant - även där att alltid utnyttja den senaste tekniken. Att ha moderna arbetsplatser - som underlättar för effektivt arbete. Att ge medarbetare ansvar.

Med den enormt snabba digitaliseringen, ska vi alltid tänka: kan vi göra detta annorlunda – bättre – snabbare. Digitalisering och den kraftiga utvecklingen inom områden - ger nya möjligheter - men kommer också, att kräva forskning och utveckling kopplat till våra produkter och processer.

Låt oss se på hur vi jobbar på varvet i Karlskrona med detta. Det varv som vi tog över för snart tre år sedan. Och där vi idag - både uppgraderar ubåtar i Gotlandsklassen - och utvecklar ubåten A26.

(Film)

Vi gör stora insatser för att utveckla - och effektivisera - svenskt ubåtsbyggande i Karlskrona.

Att fortsätta skapa moderna lösningar - arbetsplatser och produkter - kommer ständigt att vara i fokus. Vi letar alltid sätt att bli vassare.

Under 80 år har Saab - med tusentals fantastiska medarbetare - byggt företaget till vad det är idag. Teknikutvecklingen är - och har alltid varit - kärnan i bolagets verksamhet. Den har drivits på - av hög kompetens - och en ständig nyfikenhet på hur nya vägar kan brytas - i strävan att lösa dagens och morgondagens utmaningar. Det var uppdraget, år 1937 - och är detsamma, år 2017!

Vi har gått ifrån 4 miljarder kronor - i forskning och utveckling för fem år sedan till nästan 7 miljarder kronor - år 2016. Saab har alltid strävat framåt – och kommer fortsätta att göra så. Så har vi arbetat under 80 år. Så fortsätter Saabs tillväxtresa.

Vi är över 15 000 medarbetare – med mycket hög kompetens och hög drivkraft Jag vill tacka - alla dom - för ett mycket bra arbete

Tack för att ni har lyssnat.