

” Vi har lyckats säkra inflödet av nya uppdrag – orderingången är i nivå med föregående år. Samtidigt fokuserar vi starkt på det som är kärnan för vår framgång – projektgenomförande och våra medarbetare. ”

Johan Karlström, Verkställande direktör och Koncernchef



Koncernchefen kommenterar året

Vi kan summera 2009 som ett år med ett starkt resultat. Framgångarna grundar sig på våra kompetenta medarbetare, strikt riskhantering och förbättrat genomförande i våra projekt.



Alla påverkades negativt av den ekonomiska nedgången. Vi agerade dock snabbt för att säkra våra kundrelationer och vårt starka kassaflöde. Redan när orosmolnen tornade upp sig hösten 2008 drog vi i bromsen för nya investeringar. Vi stoppade några påbörjade projekt och sköt upp nystarten av bostäder och kommersiella projekt. Vi inriktade oss helt på att sälja redan färdiga och påbörjade bostäder.

Vårt målmedvetna arbete med att kontrollera risker har börjat betala sig. Vi har också lyckats säkra inflödet av nya uppdrag – orderingången är i nivå med föregående år. Samtidigt fokuserar vi starkt på det som är kärnan för vår framgång – projektgenomförande och våra medarbetare.

Överträffade marginalmål

Sammantaget gav åtgärderna ett mycket gott resultat; byggverksamheten överträffade sina marginalmål; bostadsförsäljningen gav positivt resultat; vi var en av få som kunde sälja kommersiella fastigheter med god avkastning; vi lyckades finansiera tre nya stora projekt inom offentlig-privat-samverkan.

Det är också glädjande att se förbättringarna i arbetsmiljön. Ökade planeringsinsatser och noggrann uppföljning efter olyckor har lett till ökad riskmedvetenhet och trygghet bland våra anställda. Det blir bättre men vi kan inte vara nöjda – fortfarande ser vi alltför många incidenter där våra leverantörer och underentreprenörer är inblandade.

Jag vill tacka alla Skanska-medarbetare för mycket goda insatser. Många har fått ta på sig dubbla roller – både att ta hand om kunderna och skydda bolaget. Ett stort tack även till styrelsen som har stött oss och till alla våra kunder som visat oss tillit i de turbulenta tiderna.

Grundlig riskbedömning

Vi hade inga dikeskörningar trots ett uselt väglag. Efter flera års arbete med strukturering och riskhantering har vi lagt grunden för att försöka undvika negativa överraskningar. Riskhanteringsystemet utvecklas ytterligare och snart sagt alla projekt går nu igenom samma grundliga riskbedömning som de större projekten.

Förbättrat genomförande av våra projekt

Även vår produktion förbättras kontinuerligt. Noggrannare planering i tidiga skeden ger klara resultat i form av ökad lönsamhet och reducerade projektförluster.

Samtidigt måste vi vara ödmjuka och komma ihåg att många av de byggprojekt som slutfördes under året erhöles när vi stod på toppen av högkonjunkturen och möjligheterna till goda marginaler var större.

Räntorna sjönk till rekordlåga nivåer och efterfrågan på bostäder återkom först i Sverige och Norge och lite senare även i Finland. Vi kunde sälja det mesta av vårt lager och under det andra halvåret kunde vi också åter påbörja eller nystarta såväl bostads- som kontorsprojekt.

Tre nya projekt i offentlig-privat-samverkan

Det är också mycket meriterande att vi har uppnått finansiering för tre nya projekt i offentlig-privat-samverkan (OPS). Förutom de stora motorvägsprojekten ringleden M25 runt London i Storbritannien och den andra etappen av A1 söder om Gdansk i Polen har vi även etablerat oss i ett nytt lovande segment. Det gäller gatubelysningsnät i Storbritannien. I det första projektet i Surrey strax utanför London kommer gatorna snart att lysas upp av energieffektiva lampor.

Förbättringarna i omvärlden och våra goda prestationer har lett till att förväntningarna på oss har stegrats allt mer. Här måste jag påminna om att vi ännu inte ser någon stabil uppgång inom bygg- och fastighetssektorn. Återhämtningen är långsam i vår bransch.

Vår industri ligger sent i konjunkturcykeln och rapporter om stigande aktiekurser och allmänt förbättrad ekonomi betyder inte nödvändigtvis att bygguppdragen börjar strömma in.

Kapacitetsutnyttjandet i de flesta industrigrenar är fortfarande lågt och efterfrågan på nya lokaler är därför svag. Aktiviteten är relativt låg bland investerarna på fastighetsmarknaden men våra gröna projekt i bra lägen och med solida hyresgäster blir allt attraktivare på marknaden.

Fortsatt risk för lägre volymer 2010

Det finns en risk för att arbetslösheten fortsätter att stiga och att både de privata investeringarna och skatteintäkterna minskar, vilket försämrar förutsättningarna för offentliga investeringar.

Våra volymer kommer att minska i och med att vi successivt färdigställer stora projekt samtidigt som det i dagläget är svårt att fylla på med nya uppdrag i samma omfattning och takt.

Stödpaket ger möjligheter

De stimulanspaket som enskilda stater initierade dämpade fallet 2009, men kompenserade inte fullt ut. Det dröjde till den senare delen av året innan våra kunder kunde utnyttja stödet. Fortfarande är dock till exempel stödpaketet i USA endast utnyttjat till en mindre del vilket ger fortsatta möjligheter.

Men konkurrensen blir allt hårdare – projektmöjligheterna är färre medan allt fler tävlar om dem. Priskonkurrensen ökar främst när det gäller mindre och mellanstora projekt. I USA söker sig till exempel bostadsbyggare till nya segment och regioner för att få uppdrag. För de riktigt stora uppdragen är dock antalet konkurrenter fortfarande begränsat.

En stor del av arbetet under året har varit inriktat på att skydda bolaget men vi har inte glömt att sikta framåt. Skanska har genomlevt många kriser under vår mer än 120-åriga historia och vi vet att en vändning kommer förr eller senare och då är det viktigt att vara väl förberedd. Även i nedgångstider finns det möjligheter.

Start för kommersiell utveckling i USA

Vi beslutade att utnyttja vår potential genom att expandera inom våra utvecklingsverksamheter. Ett viktigt steg i denna strävan togs 2009 när vi kunde starta vårt första kommersiella utvecklingsprojekt i USA, ett nytt kontor i centrala Washington D.C. Vi bearbetar även ytterligare projektmöjligheter i Boston och Houston. Vi är mycket konkurrenskraftiga när vi kombinerar vår finansiella styrka med kunnandet hos våra fastighetsutvecklare och byggare.

På samma sätt ska vi stärka vår lokala närvaro i USA. Som husbyggare har vi länge varit starka i västra USA och nu utökar vi en rad kontor där med våra anläggningsbyggare. Jag är övertygad om att de kan bli lika framgångsrika där som de är på östkusten. Även i Polen breddar vi vår service på de lokala marknaderna genom att hus- och anläggningsbyggare kompletterar varandra där vi tidigare inte hade full service.

Sjukhuskompetens ger fördel

Sjukhussektorn är ett annat exempel där vi drar nytta av vår globala spetskompetens – dagens sjukhus är både hotell och högteknologiska anläggningar som ska vara anpassade för såväl patienter som personal. Vi har en omfattande erfarenhetsbank från stora sjukhus i både Storbritannien och USA. När vi undersöker möjligheterna att utveckla nya projekt i till exempel Sverige är det en stor fördel att kunna utnyttja denna expertis.

Fler gröna affärer

Steg för steg går vi framåt mot det riktigt gröna byggandet. I USA gynnas grön kompetens både av kunder och myndigheter – i vissa delstater måste nya projekt uppfylla bestämda miljökrav för att få bygglov. Kalifornien är en föregångare för grönt byggande och vi ser nu liknande tendenser i Norden och övriga Europa.

Vi har genom en rad projekt samlat på oss ett betydande kunnande. Vårt gröna USA-kontor i Empire State Building i New York har fått mycket uppmärksamhet. Initiativet visar att vi kan förbättra även äldre byggnaders miljöprestanda.

Det finns en enorm potential för oss inom detta område och vi tar nu ett nytt offensivt steg för att skapa fler gröna affärer. Vår Green Business Officer ska ytterligare vässa vårt erbjudande och aktivt visa på fördelarna för kunderna.

Ligger steget före

Att bygga grönt kostar kanske något mer idag men blir inte dyrare i ett längre perspektiv, dels minskar energiåtgången och driftkostnaderna, dels vet vi att strängare miljökrav och regler är på väg. Dagens normalstandard håller inte måttet om några år och då är det naturligtvis bättre att ligga steget före och bygga miljöriktigt redan idag.

Klimatfrågan kräver handling och potentialen och intresset för grönt byggande ökar. Här har Skanska en viktig roll för ett miljöriktigt samhällsbyggande.

Återhämtningen blir långsam och konkurrensen ökar. Men vi har en mycket stabil plattform för framtiden – starka finanser, hängivna medarbetare, vårt varumärke och en strategi för lönsam expansion.

Vi kan räkna med viss draghjälp från omvärlden i form av

- fortsatta stimulansåtgärder
- relativt låga räntor
- stabil efterfrågan på bostäder
- ökande efterfrågan på gröna projekt
- ökat intresse och nya sektorer för OPS-lösningar
- nya möjligheter inom kommersiella fastigheter

Men främst litar vi till den samlade kraft vi har i bolaget och i våra medarbetare – vi ska fortsätta kontrollera riskerna, stärka genomförandet av våra projekt och förbättra arbetsmiljön. Det är så vi behåller vår branschledande position när det gäller lönsamhet, grönt byggande och en säker arbetsmiljö.

Solna i mars 2010



Johan Karlström,
Verkställande direktör och Koncernchef