

Struktur och samarbete ger stadga i orostider

NCC har en stark position på den nordiska byggmarknaden som vi har fortsatt att utveckla under 2022. Det är ett år med blandade resultat där många delar av verksamheten utvecklats väl men där andra mött stora utmaningar främst till följd av oro och förändring i omvärlden.

Vid det här laget vet vi att 2022 blev ett mer oroligt år för världen än vad vi hade väntat oss. Effekterna av pandemin var ännu inte helt borta när Rysslands brutala anfallskrig i Ukraina inleddes och Europa stod inför nya utmaningar. Vi möter en komplex verklighet med kriser och utmaningar på många plan parallellt; ekonomiskt, politiskt och klimatrelaterat. Osäkerheten inför de kommande åren är betydande.

Samtidigt är vår bransch gynnad också av stabiliserande faktorer. När vissa segment och geografier pausas fortsätter andra att utvecklas och växa. Marknaden finns där om än inte överallt eller på samma ställen som tidigare. Det gäller för oss att vara väl positionerade, välja rätt och genomföra med disciplin. Detta är också en grundsten i vår strategiska inriktning, som ligger fast och som leder oss, i goda såväl som i mer osäkra tider.

Årets resultat

På NCC har de allra flesta verksamheter fortsatt att utvecklas väl och leverera goda resultat under 2022. Andra har haft större utmaningar. Rörelseresultatet minskar vilket naturligtvis är en besvikelse. Ordergången har varit god under året som helhet och vi har en stark orderstock inom samtliga affärsområden i entreprenadverksamheten.

Vårt största affärsområde, Infrastructure, har utvecklats stabilt genom disciplin och fokus både när det gäller val av och genomförande av projekt. Fokus har varit på att prioritera segment där NCC:s styrkor kommer till sin rätt.

Inom byggverksamheten i Building Sweden och Building Nordics har det vuxit fram ett starkt affärsmannaskap som framgångsrikt driver verksamheten framåt och möter kundernas förväntningar på proaktivitet och tidig involvering. De flesta verksamheter levererar därmed väl. Resultaten tyngs dock av enstaka projekt och avdelningar som gjort nedskrivningar, vilket påverkar resultatet.



Affärsområde Industry, med verksamhet inom stenmaterial- och asfalttillverkning, har haft ett tufft år. Särskilt asfaltverksamheten har påverkats av svåra yttre förutsättningar i form av stigande energipriser men också haft inre utmaningar där styrning och ledarskap har behövt förändras. Arbetet pågår och jag ser positivt på verksamhetens förmåga att återhämta sig till sin fulla potential.

Kommersiell fastighetsutveckling, inom affärsområde Property Development, har mött effekterna av snabbt stigande räntor och svårigheten för investerare att finansiera sig. NCC har en högkvalitativ portfölj av kommersiella fastighetsprojekt. Vi kommer att vänta ut möjligheterna att få ut värdena från pågående projekt om det behövs. Vi kommer också att fortsätta att undersöka möjligheter att starta nya projekt men med lägre risknivå.

Finansiella mål och finansiell ställning

NCC:s mål är att leverera minst 16 kronor i vinst per aktie under 2023. Vinsten per aktie uppgick för 2022 till 10,29 kronor. Målet kvarstår, men har naturligtvis blivit svårare att nå på grund av osäkerheten i omvärlden.

Ett återköpsprogram har genomförts under året där NCC köpt tillbaka aktier för cirka 1 miljard kronor. NCC har en stark finansiell ställning och är väl under vårt skuldsättningsmål. Eftersom det finns osäkerhet kring hur marknaden utvecklas framöver, och det kan innebära såväl risker som möjligheter, är det också en fördel att ha en stark finansiell ställning som ger handlingsutrymme.

Branschledande kärnkompetens

Vi vill att våra kunder ska uppfatta oss som experter och som proaktiva genom hela

”Vi vill att våra kunder ska uppfatta oss som experter och som proaktiva genom hela byggprocessen.”

byggprocessen. Den positionen kräver att vi har medarbetare med rätt kompetens, erfarenhet och inställning som dessutom får möjlighet att lära och utvecklas hela tiden. Framgångsrik kompetensförsörjning är en absolut förutsättning för att vi ska lyckas leverera ökande kundvärde och nå våra mål. Vi ska vara attraktiva för de bästa medarbetarna och se till att de får arbeta med rätt saker. För att säkerställa det erbjuder vi bland annat en omfattande utbildningssatsning som vi har vidareutvecklat under året i samarbete med akademiska institutioner både i Norden och i Europa. Jag är själv engagerad i att driva på kompetensutvecklingen och är personligen involverad i samtliga större utbildningsprogram.

Tidig involvering

Andelen större projekt där vi på olika sätt arbetar tillsammans med kunden i ett tidigt skede har ökat. Det är ett framgångsrikt sätt för oss att driva kundvärde eftersom vi vet att de projekt som är väl projekterade inför start och som genomförs utan ändringar ger bäst resultat i form av förutsägbarhet, tid och produktivitet. Både för kunderna och för oss som entreprenör.

Stark säkerhetskultur

Det är med stor sorg jag konstaterar att NCC under året inte varit förskonat från allvarliga olyckor eller olyckor med dödlig utgång. Noggranna analyser görs av alla dessa händelser för att kunna lära och dra rätt slutsatser. Arbetet med att göra arbetsdagen säker för alla fortsätter, med fokus på att helt eliminera allvarliga olyckor och incidenter. Vi genomför återkommande aktiviteter för att öka kunskapen och främja en god säkerhetskultur och vi arbetar med utveckling och test av såväl digitala som tekniska lösningar.

Hållbar utveckling

NCC stödjer FN:s Global Compact och dess tio principer, vilka integreras i vår

affärsstrategi, kultur och dagliga verksamhet. Vi arbetar organiserat för att minska vår negativa påverkan på klimatet och bidra positivt till globala målen för hållbar utveckling.

I det gemensamma förbättringsarbetet prioriterar NCC de områden där det finns bäst möjlighet att skapa resultat. Ett sådant exempel är betong, där vi har ett internt program för att på olika sätt minska utsläppen från betong och där varje affärsområde har egna planer. Dialog och samverkan med alla aktörer i värdekedjan är en förutsättning för att nå framgång.

NCC:s expertis kring byggprocessen och dess förutsättningar är grunden också för arbetet med att möta kundernas förväntningar om att hela tiden kunna minska klimatpåverkan och uppfylla högt ställda miljökrav. I nära dialog med våra kunder och övriga intressenter kan vi tillämpa den kunskap vi har för att tillsammans fatta bra beslut och göra rätt val.

Hela näringslivet förbereder sig nu för att samla in, analysera och presentera mer hållbarhetsrelaterade data enligt nya och kommande regelverk. Tillgång till hållbarhetsdata är viktigt för ökad transparens men också för att kunna fatta rätt beslut. Vi är bara i början av den här utvecklingen. Alla intressenter behöver ha ett klokt förhållningssätt till den komplexitet som finns bakom hållbarhetsredovisningen, som naturligtvis kommer att bli mer precis och ändamålsenlig över tid.

Materialförsörjning och tillståndprocesser

2022 blev det andra året som Sverige fick leva med osäkerhet om den framtida cementförsörjningen efter att företaget Cementa inte fått nödvändiga tillstånd för sin verksamhet. Nu finns det lyckligtvis en respit på några år. Det är mycket bra. För att klara den omställning som näringslivet står inför, inte minst i Sverige, krävs snabbare och mer koordinerat arbete med tillståndprocesser för att hantera

målkonflikter tidigt och tydligt. I vår dialog med politiker och beslutsfattare är detta något vi ständigt framför. För NCC, och för branschen, är materialförsörjningen avgörande.

Värdet av det stora företaget

Trots osäkerhet i ekonomin ser jag fram emot 2023 med gott hopp och vill tacka alla medarbetare, kunder, samarbetspartners och aktieägare för året som har gått. Vår strategiska inriktning som bygger på att kultivera och använda vår expertposition kring byggprocessen i nära och tidigt samarbete med våra kunder ligger fast. Detta är rätt både för de av våra verksamheter som möter stor efterfrågan och för de som ser en avvaktande sådan.

Våra gemensamma processer och det stora företagens resurser och ramar skapar förutsättningar för välgrundade beslut. Vi är väl förankrade och fokuserade enbart på vår nordiska hemmamarknad. Samtidigt är vi stora nog att kunna bära fokuserade utvecklingsinitiativ och bygga expertis inom utvalda segment. Det ger oss stadga, energi och riktning inför 2023.

Solna i mars 2023

Tomas Carlsson,
Vd och koncernchef