

Tillträdade vd och koncernchef Peter Wågströms tal på NCC:s årsstämma 13 april 2011

Herr ordförande, ärade aktieägare, mina damer och herrar,

I morgon gör jag min första arbetsdag som koncernchef för NCC. Ett NCC som i många avseenden är ledande i Norden. Ett NCC som har haft en fantastisk utveckling de senaste tio åren. Vi har gått från att vara sämst i klassen till att nu ligga i främsta ledet. Min ambition är förstas att vi ska *behålla* vår ledande position där vi har den – och *ta* den ledande positionen där vi av någon anledning ännu inte tagit den.

Jag utsågs till koncernchef i december, och under de inledande månaderna i år har jag haft förmånen att få gå vid sidan om Olle Ehrlén för att sätta mig in i det nya jobbet. Jag har deltagit i alla interna styrelsemöten, genomgångar med olika affärsområden och jag har varit ute i organisationen och träffat människor och lärt känna verksamheten bättre. Det finns fortfarande delar som jag är mindre bekant med – och jag kommer den första tiden att lägga mycket av min tid på att förstå och komma in i alla viktiga frågor.

Men det som är slående under de här första månadernas fördjupning i vår verksamhet är vilken otrolig bredd vi har, och vilken kompetens, entusiasm och engagemang som finns i företaget. Det känns i luften att våra medarbetare trivs på jobbet!

Olle pratade om stafettlaget och överlämnandet av stafettpinnen. Jag har varit en del av stafettlaget de senaste åren och varit med och arbetat fram koncernens långsiktiga strategi, den som bygger på kunder, kostnader och kompetens och med fokus på hållbarhet. Först som affärsområdeschef för NCC Property Development, senast som ansvarig för NCC Housing.

Vägen är utstakad

Det finns alltså en väl utstakad väg för NCC, en väg som jag kommer att fortsätta på. Det jag kommer att lägga extra kraft på den närmaste tiden är våra kunder, och varför kunden ska välja NCC. Vi vill vara kundens första val, detta kommer att vara en central och prioriterad fråga.

En viktig del i att bli kundens första val är att vi samlar oss och visar kunderna allt det vi kan och vill erbjuda. Vi har länge internt i företaget pratat om "Ett NCC" för att tydliggöra att vi måste dra nytta av stordriftsfördelar i vår koncern. Om jag skruvar lite på begreppet landar jag i "Ett Enat NCC" – ett NCC som visar våra kunder vilken styrka vi har när vi samlar vår kompetens och erfarenhet i viktiga samhällsutvecklande projekt.

Triangeln i Malmö, som Olle nämnde i sitt tal, är ett tydligt exempel på hur vi från planläggning, projektering, entreprenad, uthyrning och försäljning till en långsiktig investerare skapar värden för NCC, men också för hyresgästerna, investerarna och samhället i övrigt. Det är att vara en god samhällsbyggare.

Framöver så kommer jag att prata mer om det här – men det är för tidigt för mig att komma med en konkret programförklaring i dag. Jag har faktiskt inte tillträtt tjänsten ännu.

Långsiktig, uthållig och lönsam tillväxt

Däremot vill jag säga några ord om NCC:s långsiktiga strategi. Till att börja med handlar det om att växa, men växa med lönsamhet. Långsiktig, uthållig – och lönsam tillväxt. Inom detta skulle jag vilja lyfta fram sex nyckelfrågor i hur vägen framåt ser ut.

Vi ska växa – men vi ska *växa med lönsamhet*. Det är lätt i vår bransch att växa i volym vilket lätt går ut över lönsamheten. Vi ska ha lönsamhet i allt vi gör – vilket bland annat innebär att prioritera lönsamhet före volym.

Organisk tillväxt bygger på *sänkta kostnader*. Vi mäts på vårt pris och vi måste ständigt arbeta med våra kostnader. Det handlar såväl om att samordna våra inköp som att hitta nya arbetssätt och utveckla nya processer och byggmetoder.

Vi ska vara en *ledande aktör* på de marknader där vi verkar och känner väl. Att vara ledande kan betyda mycket – lönsammast i klassen men också att ha en stark marknadsposition där vi verkar. Vi ser att vi kan bli starkare inom till exempel bostadsbyggande i Norge och inom anläggningsverksamhet i Finland. Förvärvet av Destias asfaltverksamhet häromveckan är ett annat exempel.

Vi är *ett* företag med entreprenad- och utvecklingsverksamhet. När vi samlar dem under ett paraply – som i projektet Triangeln – så får vi ut mer effekt av vår kompetens.

Vi är ett företag med tre olika affärer. Det finns starka synergier mellan entreprenadverksamheten och vår utvecklingsaffär, liksom det finns starka synergier mellan entreprenadsidan och vår industriella affär Roads. Men vi är ett företag. Ett NCC.

Vi ska *utnyttja koncernsynergier* där de finns – bland annat ser vi det inom olika stödfunktioner men också mellan olika affärsområden.

Slutligen – viktigast av allt. Vi ska med *kunden i fokus* stärka vår position i värdekedjan. Allt vi gör ska skapa värde för vår kund. Här kan vi i NCC bli ännu bättre. Vi ska möta och förstå kunden – och se till att göra bra affärer på det.

Värderingar

Jag vill också markera hur viktigt det är för mig att vara med i att odla en företagskultur, att vi har värderingar som leder oss i det dagliga arbetet.

NCC står för ärlighet, respekt, tillit. Det är våra grundvärderingar. När man gör affärer med NCC, då ska man känna att vi är fokuserade, att vi tar ansvar för det vi gör och att vi gör det enkelt. Detta var en av anledningarna som gjorde att jag för sju år sedan lockades att börja jobba för NCC. Det här oerhört viktigt i vår relation till våra kunder, men också i hur vi är en attraktiv arbetsgivare.

Vi ska ha kundfokus. Vi ska inte krångla till det utan det ska vara lätt att göra affärer med NCC. Och vi ska visa att vi är en ansvarstagande och innovativ samhällsbyggare.

Tack!