

Herr ordförande, ärade aktieägare, mina damer och herrar!

År 2013 går till NCC:s historia som det näst bästa året genom tiderna. På en svag marknad, har vi fokuserat på att fortsätta att effektivisera verksamheten - att säkra vår intjäning, att göra "rätt" affärer och att ta "rätt" risker. Vårt målmedvetna arbete har gett resultat och vi har visat att det går att tjäna pengar även på en svagare marknad.

Speciellt bra har det gått i vår fastighetsutvecklingsaffär som under 2013 seglade upp som det största affärsområdet sett till rörelseresultat. Vår bostadsförsäljning överträffade tidigare år och vi nådde under året vårt mål om 7 000 bostäder i produktion. Vår satsning på bostadsbyggande i Tyskland fortsätter att ge goda resultat och vår danska entreprenadmodell har också bevisat sig under året.

Även om vi lägger ett mycket bra år bakom oss resultatmässigt där vi har överträffat våra finansiella mål så har vi mer att jobba med. I facket för förbättring ligger ökad lönsamhet – bland annat inom den svenska delen av vår byggverksamhet. I det facket ligger också den internationella inköpsstrategin. Här finns definitivt ett värde för NCC att realisera. Inom Roads har vi ett jobb att göra inom Vägservice. Vår strategi är lönsam tillväxt och jag kan konstatera att jag långsiktigt vill se högre tillväxt än vad vi lyckats med i år samtidigt som vi ska arbeta med att förbättra vår lönsamhet.

Men förbättringar handlar inte enbart om att öka de ekonomiska talen. Lika mycket handlar det om vår arbetsmiljö och säkerhet, vårt arbete med hållbarhet och vår samverkan med kund. Det är delar som, om vi blir riktigt bra, kommer att bidra positivt till NCC:s resultat.

Jag tror att företag som har en positiv företagskultur och ett starkt varumärke är mer spännande och roligare att arbeta för. De har lättare att attrahera och bygga rätt team. Team som behövs för att bygga lönsamhet och tillväxt. Team som behövs för framtiden. Vi har därför under året gjort ett arbete kring vår vision och våra värderingar. Det resulterade i att vi lanserade en ny vision och la till en ny värdering i slutet av året. Jag återkommer till vad vi vill åstadkomma med detta.

Men först en kort tillbakablick över 2013. Omsättningen ökade med 1 procent och rörelseresultatet förbättrades med 6 procent. Och vi överträffade resultatet i 2012 års fjärde kvartal. Så nu är fjärde kvartalet 2013 det bästa någonsin i NCC:s historia. Jag ska inte spekulera i "tredje gången gillt" men självklart vore det roligt.

Vi har en stark finansiell ställning och en avkastning på eget kapital på 26 procent där vi överträffade målet på 20 procent. När det gäller nettolåneskulden så ligger den en rejäl bit under vår målnivå på 1,5 ggr det egna kapitalet.

Vinsten per aktie efter skatt blev 18 kr och 40 öre. Utdelningspolicyn säger att minst 50 procent av resultatet efter skatt ska delas ut. Styrelsen föreslår

stämman en utdelning om 12 kronor per aktie, vilket är en ökning med 2 kronor och innebär att 65 procent av resultatet efter skatt delas ut.

NCC:s totalavkastning 2013, det vill säga kursutveckling och utdelning blev 64 procent. Genomsnittet för Stockholmsbörsen var 28 procent.

Stämmer vi av hur vi ligger till med vår målsättning för lönsam tillväxt inom strategiperioden så kan jag konstatera att; vår omsättning ökade med 2 procent inom Industriaffären för perioden 2012 och 2013. Målet är att den ska växa med minst två gånger den nordiska BNP-tillväxten vid strategiperiodens utgång 2015. Under 2012 och 2013 så var den dubbla nordiska BNP-tillväxten 1,7 procent. Så vi kan konstatera att vi ligger något bättre än målnivån vid denna avstämning. Inom bygg- och anläggningsverksamheten har vi samma målsättning som i Industriaffären. Här ökade vår omsättning med 2,7 procent.

I vår tredje affär Utveckling är vårt mål att ha minst 7000 bostäder i pågående produktion och en bibehållen nivå på portföljen av kommersiella fastighetsprojekt. Vid årsskiftet hade vi 6 383 bostäder i pågående produktion en ökning med 1 000 enheter sedan inledningen av strategiperioden 2012. Antalet kommersiella fastighetsprojekt har gått från 23 till 17 sedan periodens början. Det beror på att vi sålt och överlämnat ett antal stora projekt under året. Vi har en bra portfölj där vi behöver addera nya projekt framöver.

Lönsamheten i vår utvecklingsaffär har utvecklats positivt 2013 jämfört med 2012 där affärsområdet Property Development har bidragit starkt. Ett framgångsrikt projekt har varit Torsplan i Stockholm. Ett annat projekt är Triangeln i Malmö.

Vi fortsätter och tittar på hur vi utvecklats 2013; I vår strategi är det tre områden som är prioriterade.

Det första är att växa i Norge inom samtliga affärsområden. Vi har idag en större verksamhet i Norge tack vare organisk tillväxt och förvärv. Jag bedömer att förutsättningarna är goda inom den norska anläggningsmarknaden under 2014. Vi har fokus på att öka resultatet och samtidigt ta nya lönsamma order. NCC har en rad intressanta infrastrukturprojekt på gång i Norge. Under året påbörjades bland annat Hålogalandsbron där NCC bygger två anslutningsbroar och två 170 meter höga pyloner eller bropelare i betong. Med sina 1533 meter kommer det att bli Norges näst längsta hängbro och bron kommer att öka säkerheten och minska restiden. Vi bygger också en motorväg på Riksväg 4 ett projekt på nästan 1,2 miljarder svenska kronor.

Det andra prioriterade området är att etablera oss på anläggningsmarknaden i Finland. Det är en långsiktig satsning och vi bygger successivt kompetens och konkurrenskraft.

Det tredje området är att växa bostadsutvecklingsaffären på samtliga marknader. En bra försäljning av bostäder under året har möjliggjort att vi kunnat starta fler bostäder och växa. Totalt sålde vi nästan 5 000 bostäder under 2013.

Vi har en del av vår bostadsutveckling i S:t Petersburg som är en befolkningstät region med långsiktig tillväxt. Vi är på denna marknad med långsiktiga planer

och vi har varit där i mer än 40 år. Vi följer naturligtvis utvecklingen nära med anledning av det rådande politiska läget.

Utöver våra tre tillväxtområden så har vi satt fokus på ett antal strategiska områden. Ett av dessa är kunden – och att bli kundens första val. För att kunna nå den målbilden så behöver vi jobba med flera områden. Ett område är ett gemensamt sätt att mäta vilket förtroende våra kunder har för oss. Under 2013 genomförde vi därför en första gemensam kundmätning. Ett annat är att utveckla vår samverkan med kund både genom partnering och i andra former. Ett tredje är att utveckla skarpa koncept och tydliga kunderbjudanden.

Vi har kommit en bit på väg på olika håll men har en bit kvar på andra. NCC är en koncern med stor bredd och i detta ligger att vi kan erbjuda allt ifrån till exempel en motorväg till en privatbostad. Det kan tyckas långt mellan dessa erbjudanden men vi måste inse att det faktiskt kan vara samma person som köper bägge delar. Det handlar om en intern resa för oss mot att bli - Ett NCC och ett ansikte utåt.

Om jag avslutningsvis sammanfattar 2013 när vi är halvvägs in i strategiperioden så har vi flyttat fram positionerna inom samtliga prioriterade strategiska områden.

Nu återkommer jag till framtiden och våra lite mer långsiktiga tankar. För att utmana oss själva och ge organisationen ytterligare vägledning och energi har vi genomfört en översyn av vår vision och våra värderingar. Det resulterade i en ny vision; Att förnya vår bransch och erbjuda de bästa hållbara lösningarna. Och vi lägger till framåtanda, eller pioneering spirit, till våra tre nuvarande värderingar – ärlighet, respekt och tillit. För oss innebär framåtanda dels att visa mod genom att prova nya idéer och arbetssätt dels att visa initiativkraft och proaktivitet.

Visioner måste omsättas i konkreta åtgärder. Vi ska ta fram nya produkter vara först med att tillämpa nya testade metoder och arbetssätt till exempel Spuma mot ogräs och använda egna och andras innovationer. Det är bara genom konkret handling vi visar att vi både kan och vill vara de som driver utvecklingen i branschen.

Redan nu är vi med och visar vägen framåt. Några exempel på detta är; en app som ger våra projektansvariga tillgång till varje projekts handlingar direkt i mobiltelefonen, att vi under året var först i världen med att få ett projekt certifierat enligt nya skärpta krav för marksanering, att vi har utvecklat en helt ny klimatsmart anläggning som klarar av att smälta och rena stora mängder snö. Med den tekniken undviker vi att tippa förorenad snö. Exempel på andra innovationer är Spuma.

Ytterligare bevis på att vi gör rätt saker som tar oss mot visionen är externa utnämningar och priser som vi fått. En är vårt fastighetsutvecklingsprojekt NCC:s Østensjøveien 27 i Oslo som har en utpräglad miljöprofil och blev utvald som en av världens 100 mest hållbara lösningar av den globala miljöorganisationen Sustania100.

Bland andra NCC vinnare märks. Fittja People's Palace, NCC:s koncept för renovering av miljonprogrammet. Konceptet vann första pris i Nordic Built

Challenge svenska deltävling för hållbar renovering. Det är ett koncept som är ekonomiskt, socialt och miljömässigt hållbart. En viktig grundsten är att de boende och andra lokala intressenter får inflytande i renoveringen genom en samarbetsprocess. Koggen 2 i Malmö utsågs till årets bästa BREEAM-certifierade fastighet av Sweden Green Building Council. Brobygget vid E4:an Rotebro vann årets Miljöpris av tidningen Betong. Det är det mest omfattande anläggningsprojektet som miljöcertifieras enligt CEEQUAL i Sverige. NCC:s snösmältningsanläggning ”SS Terje vann den norska Byggbranschens innovationspris. Och PermaVej, ett koncept som minskar risken för översvämningar, vann Dansk Byggeris innovationspris. I Tyskland vann NCC the Swedish Business Award 2013 i kategorin ”stora företag”.

Självklart är det roligt att vi får extern uppmärksamhet för det vi gör. Men vi behöver naturligtvis göra mycket mer om vi ska driva förnyelse och kunna erbjuda de bästa hållbara lösningarna. Hållbart för oss på NCC är att det ska vara hållbart ur ett ekonomiskt, socialt och miljömässigt perspektiv långsiktigt. Dessa tre perspektiv måste vi ta hänsyn till och balansera när vi driver vår verksamhet.

Vi ser hållbarhet som en affärsmöjlighet utöver det ansvar vi vill ta för att vår verksamhet utvecklas på ett hållbart sätt. Vi har under året satt upp långsiktiga mål inom det miljömässiga perspektivet där fyra områden är prioriterade; Det första är Klimat och energi, det andra är Kemikalier och hållbara materialval, det tredje är avfall och återvinning och det fjärde området är Miljöcertifiering av byggnader och anläggningar. Konkret handlar det till exempel om att vi ska öka användning av processer, produkter och tjänster som genererar noll eller låga koldioxidutsläpp, att vi ska innehållsdeklarera våra byggnader och produkter, att inget återvinningsbart avfall ska gå till deponi och att allt vi bygger ska vara miljöcertifierat

Redan nu har det hänt mycket. Tittar vi på antalet certifierade projekt som vi genomfört så ser status ut så här: Och det är ju i det konkreta vi bygger som förnyelsen blir till. Några projekt som startade förra året är till exempel: Sveriges första flerbostadshus med plusenergiteknik. Ett samarbete med det kommunala bostadsbolaget Hifab i Halmstad. Hyreshus med stora odlingsbalkonger och växthus på taket för självhushåll i Malmö. Studentlägenheter på KTH som när de står klara kommer att vara de modernaste av sitt slag. Husets glastak kommer att fungera som växthus, där forskning kan bedrivas inom exempelvis solcellsteknik. Vi har påbörjat försäljningen av lägenheter i LonaParken. Norges första svanenmärkta projekt för lägenheter och vårt hittills största bostadsprojekt i Bergen.

Även inom infrastruktursidan pågår en rad intressanta projekt ur hållbarhetsperspektiv. Ett av dem är Riksväg 50 – ett av Sveriges största anläggningsprojekt som stod klart 2013. Vi har själva bidragit till lösningar som är hållbara och både gett ekonomiska, sociala och miljömässiga fördelar.

Ett ytterligare sätt att driva förnyelse är att faktiskt också diskutera hur vi ska bygga i framtiden. Vilka material ska vi ha? Ska byggnader stå i 100 år eller ska vi hitta flexiblare lösningar? Hur kan vi använda vårt gaturum i framtiden och hur ska vår trädgård se ut? Hur vill vi ha sociala ytor och kommunikationer?

Dome of Visions är en kupolformad byggnad som NCC i Danmark utvecklat. Kupolen utgör ett skyddande klimatskal för en trädgård och ett resurseffektivt enfamiljshus i trä. Syftet med Domen är att dels skaffa nya erfarenheter kring alternativa konstruktioner och material, dels att skapa en mötesplats för dialog och diskussioner om framtidens byggande.

Ansvarsfulla och hållbara inköp är en nyckelfråga för oss. Idag uppgår koncernens totala inköp av varor och tjänster till cirka 38 miljarder kronor. Under 2013 har vi tagit ytterligare steg mot att effektivisera inköpsarbetet. Vi har inrättat en central inköpsfunktion som ska samordna och styra inköpen i koncernen. Ambitionen är att öka volymen på våra internationella inköp. Vår målsättning är en fjärdedel av inköpsvolymen. Idag köper vi 6 procent via direktimport utanför Norden. För att följa upp och utveckla våra internationella leverantörer arbetar NCC med bland annat revisioner för socialt ansvar, miljö och kvalitet.

Ett annat område där vi kan gå före och förnya är inom industrialisering. Det är en av branschens största utmaningar. En av fördelarna med att vara ett stort företag är att vi har finansiell styrka och kompetens att utveckla plattformar och koncept. Tyskland är ett land där vi hunnit långt och har många exempel på en effektiv produktion av bostäder.

Vi har utvecklat plattformar inte bara inom bostäder utan inom flera verksamhetsområden. Vi kan idag erbjuda allt ifrån idrottshallar, vårdboenden och kontor till logistik-anläggningar, vägar, broar och bostäder i koncept. Det gör att vi kan bygga för många fler och mer kostnadseffektivt än om vi vid varje enskilt tillfälle ska börja om från början.

Att förnya handlar inte bara om effektiviseringar och innovation av våra produkter. Det handlar också om människor. Ska vi nå vår vision om att driva förnyelse – och leda utvecklingen inom hållbarhet är en avgörande faktor kompetenta och motiverade medarbetare.

Vi är en kunskapsintensiv organisation där utbildning och kompetensutveckling är centrala frågor. Ett nytt initiativ i tillägg till Tekniksprånget och andra samarbeten som vi redan har är en ny gymnasieutbildning tillsammans med Kunskapsgymnasiet. I Höst startar teknikprogrammet på tre olika orter. Här kommer några röster från elever på Internationella Kunskapsgymnasiet i Stockholm.

Inte bara utbildning utan också mångfald bidrar till kreativitet och nytänkande. Vi vill skapa kreativa team och arbetsplatser och vi tror att kreativitet kommer ur mångfalden av bakgrunder, kompetenser, erfarenheter och idéer – oavsett etnicitet, kön, ålder, religion eller sexuell läggning.

Ett område där vi jobbar hårt är att öka andelen kvinnor på NCC. I NCC:s koncernledning har bolaget gått från att ha en kvinna till totalt fyra av tretton medlemmar. Inom vår fastighetsutvecklingsaffär har man gått från två kvinnor av totalt nio medlemmar till fyra av totalt tio i ledningsgruppen. Vår svenska byggverksamhet har satt upp fyra konkreta mål: Bland annat att minst 40 procent av traineerna ska vara kvinnor och att ledningsgrupperna ska bestå av minst 30 procent kvinnor. Med kvinnor i chefspositioner på alla nivåer i företaget blir det lättare att rekrytera fler kvinnor.

Vi deltar också aktivt för att öka andelen anställda med annan etnisk bakgrund. Ett exempel är att vi i Finland deltagit i ett integrationsprojekt tillsammans med Helsingfors stad där invandrade personer erbjudits utbildning och praktik för att kunna arbeta inom bygg och anläggning.

Projektet Sumak i Malmö som avslutades förra året är ett annat exempel. Det bygger på en förändringsprocess för företag och organisationer som vill arbeta med värderingar, attityder och mångfald för att utveckla mer inkluderande arbetsplatser. Verktögen som användes är kommunikation, mat och kultur. 365 personer från NCC, revisionsbyrån PwC och anställda i Malmö Stads Stadsdel Västra innerstaden deltog i projektet.

En annan mycket viktig fråga är vårt arbetsmiljö och säkerhetsarbete. Våra medarbetare ska känna att de har en trygg och säker arbetsplats. Därför har vi en nollvision för arbetsplatsolyckor. Det är en av de absolut viktigaste frågorna för koncernen. Arbetsmiljöfrågan en stående punkt på agendan i koncernledning och styrelse. Vi lägger ner mycket arbete på utbildning kring attityder och beteenden och hur arbetsplatsolyckor kan undvikas.

Ett exempel är "Tystaboken" som nylanserades under året. Den hjälper oss att göra rätt på ett enkelt och överskådligt sätt oavsett språk. I Danmark fick NCC under 2013 motta ett nationellt arbetsmiljöpris för sitt arbete med säkerhetskulturen som lett till att antalet arbetsplatsolyckor halverats på NCC:s danska arbetsplatser 2012.

För tredje året i rad genomfördes Awareness Day i början på september. Kl 9.00 den 4 september stannade allt arbete upp för gemensamma samtal och diskussioner kring arbetsmiljön och säkerheten på alla NCC:s arbetsplatser i samtliga länder. Jag själv var i Norge och besökte bland annat vårt nya huvudkontor och projektet Lysaker Polaris. I år deltog flera medlemmar från NCC:s och huvudägaren Nordstjernans styrelse i samtal ute på olika arbetsplatser. Sedan 2011 fram till och med årsskiftet 2013, har vi minskat arbetsplatsolyckorna med 27%.

Det är bra men det räcker inte. Om vi ser resultatet under 2013 så minskade olycksfallsfrekvensen något men dessvärre hade vi även förra året ett dödsfall – denna gång hos en av våra underentreprenörer. Det ska inte behöva hända. Tittar vi på utvecklingen av statistiken så går kurvan nedåt men inte tillräckligt snabbt. Vi får aldrig sluta arbeta med säkerhet. Jag säger det igen; vi har en nollvision för NCC när det gäller arbetsplatsolyckor. Dit ska vi nå.

Jag hoppas att ni nu förstår hur viktiga våra medarbetare är för mig och för NCC. Men vad tycker de då om att jobba på NCC? Varje år gör vi en medarbetarundersökning och genom åren har vi fått bra betyg. Resultatet från undersökningen 2013 visar att NCC är bättre än branschindex på de flesta marknader. Det är jag glad över, för som sagt, nöjda medarbetare lyfter NCC:s affär och hjälper oss nå våra mål.

Låt mig avslutningsvis sluta där jag började och säga att vi nu lägger ännu ett bra år för NCC till handlingarna. Ett år där vi visat vad vi går för som företag. Samtidigt finns inget utrymme att sitta still. Vi måste hela tiden vara på tå för att möta och ta tillvara de utmaningar och möjligheter som ligger framför oss.

Det fångar vi upp i vår nya vision; Vi vill driva förnyelse i vår bransch – och leda utvecklingen inom hållbarhet. Med konkret handling ska vi vara det företag i branschen som visar vägen. Jag är övertygad om att vi har möjligheterna nu gäller det att ta vara på dessa. Jag ser fram emot ännu ett spännande år.

Tack!