Information

Handläggare

Lars Jagerfelt
013-18 71 65

Datum

1995-05-16

Vår referens

UE 95:11 S

Bengt Halse, VD i Saab AB

Anförande vid Investors bolagsstämma den 16 maj 1995

Herr Ordförande,
ärade Stämmodeltagare,

När jag i februari blev tillfrågad om jag ville bli verkställande direktör i det som skulle bli "nya" Saab AB, behövde jag inte många dagars betänketid för att tacka "ja". Några av skälen till att det egentligen var ett lätt beslut har att göra med att Saab har just de "egenskaper" som Lars Kylberg berörde i sitt stämmotal: Saab är ett spännande företag!

Med min bakgrund som tekniker och med min erfarenhet från bl a försvarsindustrin förstår Ni säkert att det är ett stimulerande uppdrag att få vara med att leda ett företag som Saab, som arbetar med avancerad teknik, långsiktiga projekt och produkter för en global marknad. De militära och civila produktprogram Saab har idag ger onekligen företaget ett bra utgångsläge. Men heller inte mer.

Utgångsläget är bra därför att JAS 39 Gripen, Saab 340 och Saab 2000 är bra produkter som ligger rätt i tiden. Men inom flyg- och försvarsindustrin räcker det inte med att ha bra produkter, eftersom denna industri till stor del styrs av samhällsekonomiska och försvarspolitiska överväganden. Konkurrensen är mycket speciell och är tyvärr inte alltid så renodlat kommersiell som man skulle kunna önska sig.

Men det är inte bara det att konkurrensvillkoren ofta är ganska så speciella. Därtill kommer att vi vet att både flyg- och försvarsindustrin ute i världen kännetecknas av en påtaglig överkapacitet. Överkapaciteten beror på konjunkturella svängningar och på lägre efterfrågan på försvarsmateriel, men har också strukturella orsaker. Vad vi ser framför oss under resten av 90-talet är med andra ord en period under vilken särskilt den europeiska flyg- och försvarsindustrin står inför omfattande strukturrationaliseringar.

Ärade Stämmodeltagare, jag tar upp dessa aspekter därför att när jag tackade "ja" till att bli VD för Saab insåg jag att de problemställningar jag har att arbeta med kanske har mindre med själva produkterna att göra utan främst med marknadsföring och strukturering.

Som en del av Er vet, är detta min första dag som VD på Saab – även om jag "pryat" på Saab sedan den 3 april. Med tanke på detta hade jag tänkt avstå från att kommentera 1994 års siffror och siffrorna från första kvartalet. Dessa siffror finns ju också dokumenterade i Investors verksamhetsberättelse och i kvartalsrapporten.

Vad gäller första kvartalet kan jag endast nämna att faktureringen ökade kraftigt till 1 927 mkr, detta främst till följd av fler fakturerade civila och militära flygplan samt höga utleveranser av militär utbildningsmateriel. Resultatet efter finansiella intäkter och kostnader minskade och uppgick till 2 mkr. Det försämrade resultatet är framför allt hänförligt till Saab Aircraft, vars resultat bl a påverkats av avskrivningar på produktutveckling för Saab 2000. Inom försvarsområdet har resultatet förbättrats, främst inom Saab Training Systems.

Inom försvarsområdet är Saab Military Aircraft den största enheten – och här intar naturligtvis JAS 39 Gripen en särställning tack vare sin storlek och sin betydelse. I och med avtalet med British Aerospace har Saab, som Lars Kylberg framhöll, lagt basen för något som kan utvecklas till ett strategiskt och långtgående samarbete. Men en förutsättning för att så ska bli fallet och Gripen ha en chans ute på exportmarknaderna är att vi har ordning på hemmaplan

Även om vi ska exportsamverka med britterna är det viktigt att vi inom Saab stärker kompetens och resurser inom vår försäljningsorganisation. Det är också viktigt att JAS-programmet får en fortsättning vad gäller vidareutveckling och produktion. Endast med en sådan "hemmamarknad" är Gripen av intresse ute på utländska marknader. Jag kommer att lägga ned mycken tid på att vidareutveckla det förtroendefulla samarbetet med våra myndigheter, så att Gripen verkligen blir den framgång vi räknar med för svensk flygindustri och för Aktiebolaget Sverige.

Att sälja ett luftförsvarssystem som Gripen utomlands handlar inte bara om prestanda och ekonomi. Det handlar lika mycket om politik och nationell prestige och kräver en nationell kraftinsats.

Inom Saab Aircraft är Saab 340 ett beprövat flygplan och Saab 2000 ett lovande flygplan. Vad som är oroande är emellertid inte det faktum att botten gått ur marknaden för civila flygplan på senare år – en marknad kommer alltid tillbaka förr eller senare, vilket nu också håller på att ske – utan det oroande är att vi håller på att förlora marknadsandelar.

Det finns naturligtvis förklaringar till detta. Många gånger erbjuder våra statssubventionerade konkurrenter priser och finansieringsvillkor vi inte kan matcha. Men hur giltiga dessa förklaringar än är, saknar de intresse. Det enda som är av intresse i den försiktigt ökande efterfrågan som nu råder, det är att vi åter börjar sälja, att vi åter börjar ta hem order. Därför kommer stora resurser att mobiliseras för att nå detta mål.

På sikt och när vi återerövrat våra marknadspositioner är det också intressant att på den civila sidan söka internationella samarbetskoncept.

Saab Combitech utgör en intressant företagsgruppering som arbetar i smala men globala nischer och i dessa tillhör de världsledande. Verksamheten inom rymdsystem och inom nivåmätsystem i marina och landbaserade applikationer är exempel på tillämpningar av försvarsteknologi i sådana nischer med förväntad tillväxt och företagskonceptet bäddar för utveckling av flera tillväxtorienterade affärsområden.

Den största tillgången i den nya Saab-koncernen är dock inte dess anläggningstillgångar och produkter utan koncernens anställda. De representerar en kompetens i främsta världsklass och utgör, enligt min mening, en oskattbar nationell resurs, som också konungariket Sverige ömt borde vårda.

När jag nu tar över ledningen för ett av Sveriges mest spännande företag är det således i vetskap om att situationen rymmer stora utmaningar, men också stora förhoppningar och möjligheter.

Tack för Er uppmärksamhet.

* * *