

Ärade aktieägare, mina damer och herrar

Det har hunnit bli trettonde gången som jag står här och sammanfattar året som gått. Genom åren har jag berättat om köp och försäljning av bolag, nya intressanta marknader och hur Volvokoncernen utvecklats till en av världens största tillverkare av kommersiella fordon och anläggningsmaskiner.

I år kan jag konstatera att jag aldrig summerat ett så dramatiskt år som 2009. Ett år då vi såg hur i stort sett samtliga av våra marknader sjönk hastigt och till nivåer vi nästan inte sett på 20 år i Europa, 30 år i Nordamerika och till och med 50 år i Japan. Vår försäljning föll med nästan ofattbara 90 miljarder till följd av den exceptionella utvecklingen i världen. 90 miljarder, det är vad Volvo CE, Bussar, Penta och Aero omsatte tillsammans under 2008.

Det har som ni förstår varit ett år i hård motvind och vi har tvingats ställa om koncernen till en betydligt lägre kostnadsstruktur. Vi har tagit stora kostnader för nedskrivningar av lager, kreditförluster, omorganisationer och omställningar i produktionen. Och vi har, vilket är djupt beklagligt, tvingats att säga upp duktiga medarbetare på flera håll i världen.

Men, låt mig också beskriva ett 2009 där tillståndet i världsekonomin successivt blivit bättre. Där vi mot slutet av året och än mer i början av 2010 sett flera av våra marknader vända, bland annat Europa. Vi har sett orderingången och försäljningen börja öka igen. Och vi har sett våra etableringar på olika marknader utvecklas väl, inte minst i Asien.

Vi har under 2008 och 2009 lagt mycket kraft på att sänka våra kostnader, vilket också gett resultat. Vårt mål, som vi i stort sett nått tack vare ett väl utfört arbete i hela koncernen, var en sänkning med 21 miljarder. Vi har också lyckats överträffa målet att minska våra lager med 15 miljarder, det blev till slut 17 miljarder – ett gott resultat. Med lager i nivå med efterfrågan har vi kunnat öka produktionstakten i våra fabriker igen och kunnat återanställa ett litet antal medarbetare i början av året.

Vi ser nu en ljusning och tror att den värsta tiden ligger bakom oss. De största kostnaderna är tagna och de mest smärtsamma besluten är fattade. Istället kan vi koncentrera oss på att möta en ökad efterfrågan från våra kunder och fortsätta att leverera vad vi tycker är världens främsta lastbilar, bussar, anläggningsmaskiner, motorer, drivsystem och flygmotorkomponenter. Det är visserligen en lång resa innan vi är tillbaka på tidigare års försäljningsnivåer, men det mest besvärliga året är som sagt förbi.

VÄGEN FRAMÅT

Jag får ibland frågan vad vi inom koncernen har lärt oss av krisen. Man skulle kunna använda en kliché och svara att det som inte dödar, det härdar... Faktum är att det finns en viss sanning i detta. Vi har gått igenom en av de allra tuffaste perioderna i Volvokoncernens historia. Visserligen inte varit nära döden på något vis men hade vi inte agerat hade konsekvenserna kunnat bli förödande. Vi har tvingats till viss självrannsakan och en genomsyn av hela koncernen. Och vi har tagit tag i problem som i ärlighetens namn kanske skulle ha adresserats tidigare. Jag vågar påstå att vi har en betydligt bättre organisation idag, effektivare.

Vi har också lärt oss att vi är känsliga när våra kunder får akuta problem med sin finansiering – vilket blev fallet när världens banksystem kollapsade. Globalt integrerade finansmarknader medförde att alla världens länder påverkades samtidigt, vilket är helt unikt. I en normal lågkonjunktur går efterfrågan ner med kanske 25 procent på två år. Den finansiella krisen innebar att efterfrågan rasade med 50 procent på bara två kvartal. Det ger en tydlig bild av hur hastigt och djupt marknaden föll.

Så var står vi då idag? Jo, jag skulle vilja påstå att vi trots allt har en mycket god position med stora möjligheter till god lönsamhet i takt med att marknaden kommer tillbaka. Vi har som ni känner till vuxit kraftigt under många år både organiskt och genom förvärv. Vår strategi var att bli en av världens största leverantörer av kommersiella fordon och anläggningsmaskiner – vilket vi också är idag.

Vi har medvetet varit mycket expansiva vilket vi också fått viss kritik för. Idag kan vi dock konstatera att vi genom våra förvärv skaffat oss en mycket god ställning på flera viktiga marknader. I Indien har vi till exempel över 30 procent av marknaden för medeltunga lastbilar tack vare vårt samriskbolag med Eicher Motors. Dessutom har Volvo Bussar en stark position. I Japan har UD Trucks, som tidigare hette Nissan Diesel, närmare 25 procent av marknadsandelarna för tunga lastbilar ihop med Volvo-varumärket. Och i Kina är vi på väg att bli den näst största tillverkaren av anläggningsmaskiner genom vårt förvärv av Lingong. Positioner som säkerställer koncernens konkurrenskraft på lång sikt och är mycket värdefulla när marknaden, med start i Asien, nu tar fart igen.

Vi har växt mycket genom våra förvärv och vi har nu nått en punkt då vi är tillräckligt stora för att kunna utnyttja koncernens resurser på ett mer effektivt sätt. Fokus de närmaste åren kommer att inriktas mot en ökad intern effektivitet och att höja produktiviteten i koncernen.

Vi ska självklart också fokusera på att även fortsättningsvis utveckla och erbjuda världsledande produkter och tjänster till både nya och gamla kunder. För oavsett konjunktur, behovet av effektiva transportmedel kommer alltid att finnas. Transporter kan beskrivas som ett samhällets blodomlopp och är nödvändiga vare sig vi befinner oss i en hög- eller lågkonjunktur.

Ta till exempel all mat vi äter, alla sopor vi slänger eller alla transporter till och från våra fabriker och ut till våra exportmarknader. Eller alla de bussar som transporterar människor världen över, till och från arbetet, utan dem skulle samhället inte fungera. Eller ta de tusentals anläggningsmaskiner från Volvo som varje dag arbetar med att bygga vägar, järnvägar och hamnar, de beskriver väl hur beroende vi är av fungerande transporter.

För varje år, i takt med att befolkningmängden ökar och samhällen utvecklas, blir behovet av effektiva transportmedel bara större. Tyvärr ställs i dagens transportpolitik olika transportmedel mot varandra, inte sällan parat med budskapet att vägtransporter är ett sämre alternativ. Det man inte tänker på är att transporter och ekonomisk tillväxt starkt hänger ihop. Här visar EU-kommissionens prognos att tillväxt utan vägtransporter inte är möjligt. Istället behövs en samexistens mellan vägtransporter, järnväg, sjöfart och flyg för att möta morgondagens transportbehov. Vi behöver gemensamma lösningar där olika transportsätt agerar tillsammans – inte var för sig.

Låt mig också lyfta fram vikten av en utbyggd och väl fungerande kollektivtrafik. Ett stenkast härifrån, vid Korsvägen, går bussar till i stort sett hela Västsverige. De möjliggör pendling till

arbeten utanför Göteborg, skolgång relativt långt från hemmet och att man enkelt och smidigt kan besöka nära och kära.

Idag, i takt med att allt fler människor koncentreras till städerna, ökar behovet av säkra och miljöanpassad resor för oss människor. Av utrymmesskäl, miljö- och inte minst ekonomiska skäl är det idag bara kollektivtrafiken som kan möta det behovet. Ta till exempel en av världens största städer, Mexico City, som idag använder BRT-system där Volvobussar kör i egna bussfiler. Varje dag transporteras hundratusentals människor till och från arbetet – Volvos bussar är en förutsättning för att vardagen ska fungera för dessa människor.

Så nästa gång ni möter en buss eller en lastbil från Volvo på vägen, se då inte bara ett vackert fordon. Tänk istället att här kör en professionell näringsidkare som bidrar till samhällsutvecklingen. Och som ser till att våra behov av resor, mat, kläder och andra varor tillgodoses.

EKONOMIERNAS SOM DRIVER UTVECKLING

Den största tillväxten på transportsidan sker i nuläget i unga ekonomier som Brasilien, Indien och Kina. I Brasilien har vi funnits på plats under många år och vi kan glädjande konstatera att den goda utvecklingen fortsätter både för Brasilien som land och för oss som företag. Ser man till Asien väntas den ekonomiska tillväxten i Kina att öka med närmare 10 procent under 2010, i Indien med 8 procent. Det här innebär mycket goda möjligheter för Volvokoncernen. Vi etablerade oss förhållandevis tidigt i Asien och kan nu med en upparbetad struktur på plats dra nytta av den tillväxt regionen visar.

Varje år säljs drygt en miljon medeltunga- och tunga lastbilar i Asien, det är mer än hela övriga världen tillsammans. Som ni förstår finns här en enorm potential. Genom våra förvärv och vårt samriskbolag med Eicher Motors har vi som jag tidigare nämnde skaffat oss starka marknadspositioner. I flera länder, däribland Indien, pågår i nuläget en omfattande utbyggnad och förbättring av infrastrukturen vilket successivt kommer att öka efterfrågan på både medeltunga och tunga fordon. Så sent som i januari lanserade Eicher, som idag är den tredje största indiska tillverkaren av kommersiella fordon, en ny generation lastbilar och bussar.

Även på anläggningssidan är potentialen för tillväxt mycket god. Enbart den kinesiska marknaden för hjullastare är idag cirka dubbelt så stor som övriga världen tillsammans. Även marknaden för grävmaskiner är världens största. Framåt kommer fortsatta investeringar i infrastruktur och bostäder att öka behovet av anläggningsmaskiner. För att möta den efterfrågan kommer Volvo CE under det kommande året att introducera fyra nya bandgående grävmaskiner under varumärket SDLG med tillverkning i Lingongs anläggning i kinesiska Linyi.

Sett till helåret stärkte Asien sin position som koncernens näst största marknad efter Europa. Vid årsskiftet stod Asien, som nu växt förbi Nordamerika, för drygt 20 procent av försäljningen. Även Sydamerika, som påverkats relativt lite av den ekonomiska krisen, fortsätter att visa positiv utveckling och står i nuläget för cirka 8 procent av koncernens totala försäljning.

Framåt ser vi som sagt mycket goda tillväxtmöjligheter, både för lastbilar och för anläggningsmaskiner. Bland annat i form av en ökad export till länder både inom och utanför

Asiens gränser. Vi ser också en fortsatt utveckling av våra produkter och tjänster i Asien med möjligheten att tillverka fordon och anläggningsmaskiner anpassade till lokala förhållanden - sett både till prestanda och till kostnadsnivå.

PRODUKTUTBUD

Låt mig också säga ett par ord om koncernens totala produktutbud. Vi verkar som ni vet i mycket hårt konkurrensutsatta branscher där nöjda kunder är avgörande för att nå lönsamhet. Under de senaste åren har vi satsat mycket tid, energi och kapital på forskning och utveckling av nya produkter och tjänster. Vi har vågat vara offensiva, vilket ger resultat redan idag men även borgar för en gynnsam framtid. Idag har vi vårt bredaste produktsortiment någonsin och kan erbjuda våra kunder vad vi tycker är branschens bästa och mest effektiva fordon - lägg därtill säkraste. Vi har en lång tradition av forskning kring säkerhet och kan för varje år erbjuda allt mer sofistikerade lösningar. Tack vare avancerade elektroniska system utvecklade av våra ingenjörer kan vi idag förebygga och förhindra många olyckor. Vår vision är att inga olyckor ska ske med Volvos produkter.

Under 2009 presenterade våra affärsområden flera spännande produktnyheter. Här ser ni Volvo Lastvagnars flaggskepp för riktigt tunga och kvalificerade transporter, Volvo FH 16. I maj introducerade Renault, Premium Optifuel, som sänker bränsleförbrukningen med cirka 6 procent. En bidragande orsak till sänkningen är vår mycket framgångsrika koncerngemensamma växellåda tillverkad i Köping. Växellådan introducerades även nyligen i Nordamerika av Mack.

Även Volvo CE har presenterat flera nya modeller under året. Nya grävmaskiner, hjullastare och ny generation väganläggningsmaskiner har sett dagens ljus för att nämna ett par exempel.

Idag ser vi framför allt en ökad efterfrågan på fordon med låg bränsleförbrukning. Det är inte ovanligt att en tredjedel av våra kunders kostnader utgörs av bränsle och en lägre förbrukning innebär både bättre ekonomi och en ökad konkurrenskraft. Dessutom minskar den negativa påverkan på miljön, ett argument som blir allt viktigare för våra kunder.

Som en av världens största fordonstillverkare är vi väl medvetna om att våra produkter till viss del är med och bidrar till försämringar i miljön och vi ser det som vårt ansvar att inte bara följa utan också leda utvecklingen av mer hållbara produkter och lösningar. Det var därför glädjande när vi som första tillverkare i världen blev godkänd och kunde leverera lastbilar som klarar de mycket hårda utsläppskraven i Nordamerika som infördes vid årsskiftet. Utsläppsnivåerna av kväveoxider har minskat med mer än 80 procent jämfört med den generation de ersätter och ligger tillsammans med utsläppen av partiklar mycket nära noll. Lastbilarna har fått mycket goda betyg inte minst för just den låga bränsleförbrukningen. Och för att citera vår kund Knight Transportation som beställt närmare 400 lastbilar som uppfyller de nya kraven: ” These trucks are better for the environment and they are better for us.”

Låt mig också nämna Japan där man mycket klokt infört statliga incitament för att främja försäljningen av fordon med låg bränsleförbrukning och för att skrota ut gamla och smutsiga fordon. Detta har gynnat oss och lett till ökade marknadsandelar då våra fordon är de mest bränsleeffektiva på marknaden.

Vi kan också glädjande konstatera att utvecklingen av koncernens hybrider fortsätter med mycket goda resultat. Ifjol hörde ni mig berätta om hur flera affärsområden lanserat nya hybridfordon och genomförde fälttester både i Sverige och utomlands. Testerna har varit

mycket lyckade och bekräftar en bränslebesparing på 20 till 30 procent för lastbilar och upp till 30 procent på bussidan.

Vi har också överlämnat den första kommersiellt sålda hybridbussen till kund. (FILM) Så här såg det ut vid vår fabrik i Wroclaw Polen när Volvo Bussars vd Håkan Karlsson lämnade över en symbolisk nyckel till transportföretaget Sales-Lentz från Luxemburg. I norden blir norska Nettbuss först med hybridbussar för kommersiellt bruk.

Även på lastbilssidan fortsätter utvecklingen av hybrider med pågående fälttest av hybridbussar i Göteborg, London, Lyon och New York.

Våra hybrider får i dagsläget mycket goda vitsord från kunder, förare och passagerare, vilket är glädjande och ett gott tecken på att vår koncerngemensamma och egenutvecklade hybridlösning håller en hög standard. När vi startade projektet med fjärde generationens hybrider var vårt primära mål att sänka utsläppen av koldioxid från våra fordon. Idag ser vi fler positiva effekter än så. Med en lägre bränsleförbrukning sjunker även utsläppen av partiklar och kväveoxider. Våra kunder får med lägre kostnader för bränsle en bättre ekonomi och tack vare den låga ljudnivån kan fordonen köra i tätbebyggda områden utan att störa boende. Dessutom blir arbetsmiljön för förarna bättre.

Långsiktiga och medvetna satsningar på forskning och utveckling ger resultat. Framst i form av konkurrenskraftiga produkter som möter de behov våra kunder ställer och som leder till lönsamhet för koncernen. Men också genom att bidra med lösningar på samhällsproblem. Som jag ser det har vi ett ekonomiskt ansvar, men också ett socialt, etiskt och miljömässigt ansvar - både gentemot er aktieägare, mot våra kunder men också mot övriga samhället.

När vi talar om forskning och utveckling vill jag ta upp ett ämne jag är djupt engagerad i och som inte bara berör Volvokoncernens utan även Sveriges och Europas framtid. Kommande stora pensionsavgångar och ett svagt intresse från våra unga gör att det om tio-femton år kommer att råda kraftig brist på ingenjörer. Idag är unga tveksamma till att välja naturvetenskap, matematik och teknik, inte minst unga tjejer. På sikt beräknas Europa sakna hundratusentals ingenjörer – vilket direkt slår mot industrin och därmed också Europas och Sveriges ekonomi. Utan ingenjörer kan vi inte fortsätta utveckla morgondagens teknik och hålla vårt tekniska försprång, vilket direkt får effekt på vår framtida konkurrenskraft.

Ska Europa fortsätta vara konkurrenskraftigt krävs en förändring. Industrin tillsammans med akademi och myndigheter måste ta ett gemensamt ansvar för att locka unga till natur- matte- och teknikriktade ämnen. Undervisningen, från grundskolenivå, behöver stärkas, samarbeten mellan skola och industri utvecklas och informationen bli bättre om vilka fantastiska möjligheter ingenjörsyrket erbjuder. Och jag talar av egen erfarenhet. Jag fick själv förmånen att redan som ung ingenjör resa och arbeta över hela jorden, erfarenheter som tagit mig hit idag.

Som ordförande i regeringens Teknikdelegation har jag fått en rejäl inblick i problematiken. I egenskap av Volvos vd och koncernchef är det delvis mitt ansvar att försöka ändra ungas inställning till ingenjörsyrket. Vi behöver bättre förklara att det är en mycket gynnsam arbetsmarknad som väntar nyutbildade ingenjörer. Vi behöver visa på de möjligheter till karriär, kreativa arbetsuppgifter och möjligheten att påverka omvärlden som dessa jobb faktiskt innebär – allt viktigare parametrar när unga väljer utbildning idag.

Om inte Sverige och Europa lyckas locka fler till tekniska utbildningar kommer vi och övriga industrin tvingas flytta vår verksamhet dit ingenjörerna finns – som till Kina och Indien. För att stärka Europas konkurrenskraft måste det åter igen bli naturligt för unga kvinnor och män att välja naturvetenskap, matematik och teknik.

AFFÄRSOMRÅDENAS UTVECKLING OCH RESULTAT

KONCERNEN TOTALT

Med detta sagt, låt oss så gå över till 2009 års resultat. Framför allt första halvan av året präglades som ni vet av den finansiella krisen och kollapsen i det finansiella systemet. På i stort sett samtliga marknader sjönk efterfrågan dramatiskt, bara i Europa minskade registreringen av tunga lastbilar med 49 procent. Och även om den andra halvan av 2009 blev något bättre så var fortfarande efterfrågan på våra huvudmarknader fortsatt låg, vilket återspeglas i koncernens rörelseresultat som blev negativt med 17 miljarder för helåret. Försäljningen sjönk med 28 procent till cirka 218 miljarder.

Som en följd av den finansiella krisen tvingades vi öka vår skuldsättning under 2009. Vid halvårsskiftet hade industriverksamheten en nettoskuldsättning, mätt som andel av eget kapital, på cirka 80 procent. En nivå vi lyckades sänka vid slutet av året till 70 procent tack vare att vi reducerade vårt rörelsekapital under det fjärde kvartalet med närmare 12 miljarder.

Under de närmaste åren ser vi goda möjligheter att ytterligare sänka skuldsättningen ner mot mer normala 40 procent av eget kapital. Lönsamheten blir successivt bättre och Volvokoncernen är en välinvesterad koncern utan behov av större investeringar på industrisidan. De investeringar vi ser framöver är framför allt relaterade till lanseringen av nya produkter. I övrigt har vi en modern tillverkningsapparat.

Låt mig också lyfta fram det arbete vi genomfört med att reducera våra lager, vilket i kvartal fyra skapade ett positivt kassaflöde på närmare 9 miljarder kronor. Med lager i nivå med efterfrågan har vi så sakteliga kunnat öka produktionstakten i våra fabriker igen. Och som jag nämnde inledningsvis återanställa ett litet antal medarbetare nu i början av året.

LASTVAGNAR

Så till koncernens lastbilsverksamhet som starkt har påverkats av den låga efterfrågan på våra största marknader - Nordamerika, Europa och Japan. Marknaden i Nordamerika, som i ett par år nu legat på låga nivåer, sjönk med ytterligare 38 procent till följd av den svaga utvecklingen i den nordamerikanska ekonomin. Med tanke på att snittåldern för tunga lastbilar är över åtta år är det en aning förvånande att utvecklingen ännu inte har vänt. Vår bedömning är dock att marknaden i Nordamerika kommer att vara fortsatt svag första halvåret 2010 för att sedan förbättras under senare delen av året. Istället är det som jag tidigare nämnt i framför allt Asien, utanför Japan, och i Sydamerika som vi ser en starkare efterfrågan på koncernens lastbilar.

I Europa såg vi efter en mycket trög inledning av 2009 vissa tecken på återhämtning under slutet av året. Orderingången steg successivt, dock ifrån väldigt låga nivåer. Vår uppskattning i nuläget är att lastbilsmarknaden i Europa kommer att successivt förbättras under året. Dock är vagnparken relativt ung och behovet av nyköp är i nuläget lågt. Istället ser vi goda utsikter för vår eftermarknadsaffär. I takt med att ekonomierna i Europa växer, ökar fraktvolymer och även behovet av service och reservdelar.

Sett till utfallet sjönk koncernens lastbilsförsäljning till 139 miljarder, rörelseresultatet slutade negativt på 11 miljarder. Under fjolåret har våra lastbilsföretag vidtagit en lång rad åtgärder för att minska sina kostnader, inom tillverkning så väl som inom försäljning och administration. Det har varit åtgärder som delvis beror på volymnedgången men även insatser av mer strukturell karaktär som ska göra oss mer effektiva när volymerna kommer tillbaka.

BUSSAR

Så till Bussar där den totala bussmarknaden upplevde en nedgång i efterfrågan både på turistbussidan och för stadsbussar. Marknaden för turistbussar minskade med 35 till 60 procent beroende på marknad, motsvarande siffra för stadsbussar var 0 till 25 procent. Trots den kraftiga nedgången lyckades dock Volvo Bussar att hålla leveranserna på ungefär samma nivåer som i fjol. Skälet är satsningar på kollektivtrafiken och stimulanspaket för miljöbussar i framför allt Kina och Indien där Volvo Bussars försäljning också ökade. Totalt har bussmarknaden upplevt en förskjutning från Europa och Nord- och Sydamerika till länderna i Asien.

Sett till utfallet för 2009 steg försäljningen med 6 procent till drygt 18 miljarder. Rörelseresultatet slutade negativt på 350 miljoner till följd av lägre marginaler i Asien jämfört med Europa och Amerika.

ANLÄGGNINGSMASKINER

Anläggningsmaskiner är det affärsområde som drabbats hårdast av krisen och under året har ett mycket stort arbete lagts på en fortsatt sänkning av bolagets kostnader. Volvo CE har bland annat genomfört en stor omorganisation och ett omfattande program med stängning av fabriker. Man har även framgångsrikt arbetat med att reducera sina lager. Vid årets slut hade lagernivåerna minskat med 47 procent och är nu glädjande i balans med den rådande efterfrågan.

Totalt sett sjönk världsmarknaden för tunga maskiner, kompaktmaskiner och väganläggningsmaskiner med 39 procent. För Volvo CE sjönk försäljningen något mindre, med 37 procent, till knappt 36 miljarder. Rörelseresultatet blev negativt med 4 miljarder. Trots mycket svåra förhållanden lyckades dock Volvo CE behålla sina marknadsandelar på de flesta marknader.

Framåt förväntas tillväxten på anläggningssidan drivas av BRIC-länderna, det vill säga Brasilien, Ryssland, Indien och Kina. I fjol stod länderna för sammanlagt 32 procent av Volvo CEs totala omsättning. Och med fortsatta satsningar på infrastruktur och bostadsbyggande väntas behovet av anläggningsmaskiner enbart att öka. Volvo CE har idag en mycket bra position och kan tillsammans med Lingong möta efterfrågan med både produkter och pris anpassade till lokala förutsättningar.

PENTA

För Volvo Penta var totalmarknaden för både marin- och industrimotorer fortsatt svag under fjolåret. Inom vissa segment i Nordamerika och Europa minskade marknaden för fritidsbåtar med hela 70 procent. Volvo Penta har trots nedgången lyckats behålla och till och med stärka sina marknadsandelar inom flera områden. På marinsidan tack vare det mycket framgångsrika

IPS-systemet med framåtriktade propellrar. Volvo Penta har under de senaste åren presenterat en rad uppmärksammade innovationer för båtlivet, som ni ju såg under utdelningen av Volvos Teknikpris. Under året lanserade Penta en tredje IPS-version som kan kopplas till koncernens 13-litersmotor. Det innebär att Volvo Penta nu kan leverera motorer till båtar ända upp till cirka 100 fot.

Volvo Penta har de senaste åren kraftigt ökat sin försäljning av industrimotorer och bidrar med betydande skalfördelar och synergier till koncernens dieselmotortillverkning. Ambitionen framåt är ett brett utbud inom områden som kraftgeneratorer, pumpar och motorer för materialhantering.

Sett till helåret sjönk nettoomsättningen med närmare 30 procent till drygt 8 miljarder. Rörelseresultatet blev negativt med 230 miljoner. Dock visade Volvo Penta svarta siffror under andra halvåret tack vara utomordentligt sänkta kostnader.

AERO

Så till Volvo Aero. Den internationella flygtrafiken har minskat kraftigt under i stort sett hela 2009 och många flygbolag dras med ekonomiska bekymmer. Med anledning av en försvagad efterfrågan på framför allt reservdelar, och förseningar inom vissa flygplansprojekt hos våra kunder, redovisar Volvo Aero ett kraftigt försämrat rörelseresultat om 50 miljoner. Justerar man för valutaförändringar sjönk nettoomsättningen med 11 procent.

Framåt ser Volvo Aero en fortsatt ökad efterfrågan på bolagets teknologier, framför allt motorkomponenter i lättare material då kraven på minskad bränsleförbrukning ökar i flygbranschen. Lättviktsteknologi är ett av Volvo Aeros styrkeområden, det ni ser på bilden är en fläktstruktur byggd av komposit och titan. Den visades första gången på flygmässan i Paris i somras. Den totala viktminskningen är omkring 20 procent.

FINANCIAL SERVICES

Till sist ett par ord om vår kundfinansieringsverksamhet, Volvo Financial Services eller VFS. Precis som övriga bolag har VFS känt av den ekonomiska nedgången och hur den påverkat våra kunders lönsamhet. För 2009 redovisar VFS en förlust på 680 miljoner kronor, drivet av ökade reserver för förväntade kreditförluster.

Under året har man arbetat mycket med att hjälpa våra kunder och hitta lösningar som tar dem genom krisen. Det vi ser i dagsläget är att våra kreditförluster har stabiliserats – dock på en förhöjd nivå. Om den positiva ekonomiska utvecklingen fortsätter förväntar vi oss dock att kreditförlusterna sjunker i takt med att transportbehovet ökar och att våra kunder får mer att göra igen.

AVSLUTNING

Ärade aktieägare, nu lägger vi 2009 till handlingarna. Det var ett exceptionellt år på många sätt, ett av de svåraste som vi upplevt inom Volvokoncernen. Låt mig tacka alla medarbetare världen över för en mycket god arbetsinsats. Många har arbetat extra hårt och som koncernchef kan man inte bli annat än stolt över det sätt våra medarbetare hanterat situationen.

Det har varit ett år då vi tvingats till flera smärtsamma beslut, bland annat om uppsägningar. Jag känner verkligen för alla som drabbats och jag hoppas att vi snart har möjligheten att välkomna åtminstone en del av våra medarbetare igen. Ett litet antal har vi ju redan kunnat återanställa vilket är mycket glädjande.

2009 var som sagt ett långt ifrån tillfredsställande år, inte minst ekonomiskt. Men låt mig understryka att vi redan idag befinner oss i en betydligt bättre position än för ett år sedan. Vi har minskat våra kostnader, våra lager och vår kapitalbindning. Vi är finansiellt stabila med en god likviditet och lågt finansieringsbehov. Visserligen kommer vi även framöver behöva arbeta hårt, men det akuta skedet är förbi och vi närmar oss, om än underifrån, en mer normal lågkonjunktur.

Vårt primära fokus framöver är våra kunder. Goda relationer i kombination med fina produkter och tjänster och ett förstklassigt återförsäljarnät är nyckeln till ökande försäljning och framtida lönsamhet. Internt kommer vi att fokusera våra resurser på att fortsätta ta fram produkter av hög kvalitet, baserade på en gemensam arkitektur och teknologi. Minst lika viktigt blir att förbättra den interna effektiviteten i alla delar av koncernen.

Slutligen, låt oss nu önska oss en stabil tillväxt med en ökad efterfrågan på kommersiella transporter och att våra kunder får mer att göra igen. Låt oss hoppas på en långsam och uthållig uppgång snarare än en kraftig acceleration som leder till en överhettad ekonomi. Med en sund världsekonomi och rejäla arbetsinsatser ser framtiden mer än hygglig ut för Volvokoncernen.

Tack ska ni ha.