

Ärade aktieägare, mina damer och herrar

2010 var ett bra år för Volvokoncernen. Ifjol hörde ni mig prata om minussiffror och stränga åtgärdspaket, idag - vilket är mycket glädjande - är läget ett annat. Ifjol omsatte vi närmare 265 miljarder kronor, gjorde en vinst på 18 miljarder, hade ett rekordhög kassaflöde och en skuldsättning i balans med koncernens mål. Under fjolåret steg aktien med 93 procent och vi kunde välkomna tillbaka allt fler av de kollegor som tvingades lämna oss under krisen. Det var som sagt ett mycket bra år för Volvokoncernen.

Jag tror de flesta av oss är förvånade över i vilken takt återhämtningen har skett. Som ett exempel kan jag nämna tredje kvartalet 2008 då orderingången i Europa för lastbilar var ofattbart låga 115 fordon. Samma siffra för sista kvartalet 2010 var 26 000 fordon. Man behöver knappast räkna ut den procentuella ökningen för att förstå vilka oerhörda fluktuationer vi pratar om. Nu var det ett unikt ras vi upplevde, utan jämförelse i modern historia - både sett till hur djupt och hur snabbt marknaden föll. I en normal lågkonjunktur går efterfrågan på nya produkter ner med kanske 25 procent på två år. Den finansiella krisen innebar att efterfrågan rasade med 50 procent på bara två kvartal. Det var en kris som inte visade några tecken på normal cykikalitet.

Förklaringen till den snabba uppgången återfinns delvis i finans- och penningpolitiska åtgärder som stabiliserade de finansiella marknaderna, men också i det faktum att länder som Kina, Indien och Brasilien med starka inhemska marknader gick i stort sett opåverkade genom krisen. Idag är de motorer i världsekonomin, vilket dragit igång exporten från bland annat EU. Lägg därtill en markant skillnad i tilltro till det ekonomiska systemet. Ta våra egna kunder som exempel, idag vågar och kan man investera i nya lastbilar och anläggningsmaskiner. Så var inte fallet hösten 2008.

Jag får ibland frågan hur fort jag tror vi är tillbaka på nivåerna före krisen. Svaret är att det kan ingen med säkerhet uttala sig om. Det vi kan säga i nuläget är att vi på våra mogna marknader räknar med att under året närma oss den så kallade trendlinjen igen, vilket skulle betyda att vi befinner oss i en mer normal konjunktur - dock inte i en högkonjunktur. Vi måste dock ta i beräkning till vilken grad marknaden kommer att reagera på den åtstramning som nu väntar i väst. Efter en mycket expansiv finans- och penningpolitik med skattesänkningar, stimulanspaket och liknade, står idag i stort sett hela västvärlden inför en rejäl skuldsanering för att ta itu med stora budgetunderskott.

Vad lärde vi oss då av krisen? Jo först och främst att vi - Volvokoncernen - måste ha en mycket god beredskap för kommande svängningar i konjunkturen. Bättre än vi haft tidigare. Vi verkar som ni vet i en cyklisk bransch där upp- och nedgångar är naturligt – 15-20 procent

är inga konstigheter, det kommer vi att se många gånger framöver. För vår del innebär det att vi snabbt måste kunna ställa om vårt industriella system till kundernas efterfrågan. Flexibilitet är a och o.

En annan, kanske trevligare lärdom efter krisen, är den att våra kärnvärden stod sig mycket väl. Säkra och miljöriktiga produkter har alltid haft sina fördelar även i våra kunders ögon men i tuffare tider har de i högre utsträckning tvingats att göra avkall på det som uppfattats som inte absolut nödvändigt – däribland miljöriktighet och säkerhet.

Så var det inte den här gången. Våra kärnvärden uppfattades nu som självklara för våra kunder och övriga samhället. Med det konstaterat kan vi dra två slutsatser: vi har det som kunderna och samhället efterfrågar – och vi har det som hör framtiden till. Tack vare framsynta och förutseende företrädare som satsade på säkerhet och miljöriktighet långt innan det var allmängiltigt så har Volvokoncernen en bättre position än någonsin tidigare. Vi ligger helt rätt med våra produkter och tjänster.

Världen så som den ser ut idag passar Volvokoncernen. Vi ska komma ihåg att det inte är länge sedan som Östeuropa och stora delar av Asien var stängda marknader, något som även gällde stora delar av Sydamerika. Idag är situationen som bekant en helt annan. I takt med att länder öppnats har nya möjligheter skapats och vi har kunnat växa med omvärlden. Tack vare att vi har bejakat förändring och dragit nytta av den, så har vi idag volymerna, storleken, styrkan och inte minst förmågan att styra över vår egen utveckling.

Vår strategi är att växa både organiskt och genom förvärv. En strategi som vi anser vara rätt och riktig. Sedan vi sålde personbilsverksamheten har Volvokoncernen vuxit med 200 miljarder och vi är idag en av världens största inom våra branscher.

Vad ser vi då framöver och i vilken riktning sker utvecklingen i dagsläget? Till och börja med ser vi hur länderna i Asien fortsätter att växa och få en allt mer framträdande roll inom forskning och utveckling. Vi kan också konstatera att världsekonomin inte längre är centrerad till enstaka center som Europa och Nordamerika. Vi lever i en så kallad multipolär värld med flera nya center som till exempel Asien och Brasilien. Det här är en utveckling som gynnar Volvokoncernen. Vi har redan idag mycket goda positioner runt om i världen och vi får allt fler hemmamarknader. Vi har ett tungt och redigt centrum här i Göteborg men också på andra platser – vilket ni strax kommer att se.

Vi har också vad vi kallar en grön revolution med strängare lagstiftning, en övergång till förnyelsebara energikällor och högre priser på olja och råvaror. För oss innebär det en ständig förbättring av våra produkter inte minst på motorsidan där en kontinuerlig anpassning sker till allt strängare emissionslagstiftningar. Låt mig vara tydlig med att stränga, genomtänkta lagstiftningar är bra för Volvokoncernen – att det är något vi är positiva till. Vi

har som konstaterat en gedigen kunskap på miljöområdet som ger oss fördelar gentemot våra konkurrenter.

Utgångsläget är mycket gott för framtiden. Vi är en välinvesterad koncern som är etablerad på både tillväxtmarknader och mogna marknader.

Låt oss titta lite närmare på ett par för oss mycket intressanta länder. Vi börjar med de så kallade BRIC-länderna; Indien, Kina Brasilien och Ryssland där den största tillväxten på transport- och anläggningssidan sker i dagsläget.

Indien, här har vi funnits på plats i snart femton år. Under den här tiden har landet förändrats till att idag vara en högteknologisk nation med hög ekonomisk tillväxt. Bara under fjolåret var tillväxttakten i Indien 8,4 procent.

I dagsläget pågår en mycket omfattande utbyggnad och förbättring av infrastrukturen i landet. Planen är att bygga smått svindlande två mil motorväg varje dag och ännu längre sträckor vanlig landsväg. Som ni förstår finns här en enorm potential för Volvokoncernen. Bara ifjol ökade marknaden för tunga lastbilar med 69 procent till drygt 211 000 fordon. Vilket för övrigt är strax under vad vi tror att efterfrågan på lastbilar i Europa kommer att bli i år.

Vi var jämfört med våra konkurrenter mycket tidigt på plats i Indien och har idag en utvecklad struktur och starka marknadspositioner - mycket tack vare det samriskbolag som bildades 2008 med lastbilstillverkaren Eicher Motors. Ni såg den vackra röda lastbilen på filmen, det var en Eicher. Vi har tillsammans 37 procent av marknaden för medeltunga lastbilar och drygt 12 procent av bussmarknaden, vilket gör oss till den tredje största aktören i Indien inom den kommersiella transportindustrin.

I dagsläget görs en rad strategiska investeringar för att möta den nu ökande efterfrågan. I Pithampur i norra Indien bygger vi just nu en fabrik för produktion av vår nya medeltunga motor. Motorn har utvecklats av Volvo Powertrain i Japan och förenar japansk kvalitet, europeisk spetsteknologi och indiska produktionskostnader. Totalt investerar samriskbolaget en halv miljard i projektet vilket ger oss en komplett anläggning för såväl bearbetning som montering av den nya medeltunga motorn. Motorn kommer att introduceras i koncernens lastbilar och bussar runt om i världen de kommande åren. I Pithampur investerar vi även i ett nytt måleri, nya monteringslinjer, en ny anläggning för hyttillverkning och ett nytt testcenter.

Vi bygger också ut tillverkningen av anläggningsmaskiner i Bangalore i södra Indien. Investeringen som uppgår till 144 miljoner kronor gör det möjligt att tillverka grävmaskiner avsedda för den inhemska marknaden.

Låt mig här påminna om att expansionen utomlands även gynnar vår verksamhet i Sverige. Tre nya Volvojobb i till exempel Indien innebär samtidigt ett nytt Volvojobb här hemma. Ett jobb som annars inte skulle ha funnits.

Låt oss gå vidare till Kina där framför allt anläggningssidan har ökat kraftigt under de senaste åren. Världsmarknaden för anläggningsmaskiner uppgick totalt ifjol till 745 000 enheter varav Kina stod för knappt hälften. Det gör utan tvekan Kina till världens största marknad för anläggningsmaskiner. Ifjol såldes 200 000 hjullastare i Kina, i Europa var siffran 17 000. Något som alla kanske inte känner till är att Volvo är en ledande tillverkare i Kina – med vårt bolag Lingong är vi idag den tredje största tillverkaren av anläggningsmaskiner. Bara ifjol omsatte vi 15,7 miljarder på anläggningssidan i Kina.

Så här berättar ett par av våra kinesiska kunder.

Sist här en röst från sexmiljonersstaden Ningbo söder om Shanghai. Där rullar 800 av våra bussar.

Det byggs i en näst intill ofattbar takt i Kina - hamnar, bostäder, sjukhus och infrastruktur, ja till och med helt nya städer tar nu form. Det sker en urbanisering i mycket hög fart. Redan om fyra år beräknas 50 procent av den kinesiska befolkningen bo i storstäder. Det här innebär som ni förstår mycket goda tillväxtmöjligheter för Volvokoncernen.

I dagsläget är det framför allt på anläggningssidan som vi ser en ökad efterfrågan. Traditionellt har anläggningsindustrin i Kina mer eller mindre uteslutande använt sig av hjullastare, men nu byts hjullastarna i allt större utsträckning ut mot grävmaskiner. Under 2010 tog Volvo CE flera initiativ för att möta den ökade efterfrågan. Lingong startade under varumärket SDLG produktionen av fyra nya modeller av grävmaskiner. Ni ser de här på bilden.

Även ett nytt måleri, en ny axelfabrik och en ny fabrik för växellådor är på plats vid vår anläggning i Linyi i provinsen Shandong. Volvo CE började även bygga ett nytt mycket spännande teknikcenter i Jinan, en stad som attraherar många unga välutbildade kineser. Centrat kommer att fokusera på utveckling av produkter och komponenter för BRIC-länderna och omfattar båda Volvo CE och Lingong.

När det gäller bussar och lastbilar är läget ett annat i Kina. Till skillnad från anläggningssidan finns här ett statligt regelverk, en så kallad automotive policy, som hindrar oss från att själva bestämma hur vi vill agera. Idag måste vi tillverka lastbilar och bussar tillsammans med en inhemsk partner i ett samriskbolag där vi som mest får lov att äga 50 procent. Vi har, som en

av de få västerländska fordonstillverkarna, sådana samarbeten på plats. På lastbilssidan med Dongfeng Motor Group och på bussidan med Shanghai Automotive.

Låt mig också nämna Volvo Financial Services som sedan ett par år tillbaka finns i Kina och nu bidrar ordentligt, både till vår försäljningstillväxt i Kina och lönsamhetsmässigt.

Sammanfattningsvis kan man konstatera att vi lyckats riktigt hyggligt i Kina och Indien. Vi har en bra industriell struktur, starka varumärken och förhållandevis goda marknadsandelar.

Nu gäller det att stärka våra positioner tillsammans med våra partners och återförsäljare, ytterligare utveckla eftermarknadsaffären och självklart även fortsätta utveckla konkurrenskraftiga produkter. Vi har bara sett en bråkdel av den potential som Asien har att erbjuda.

Låt oss så gå vidare till Brasilien som under många år kallades nästa stora tillväxtmarknad - nu är vi de facto där. Enbart lastbilsmarknaden ökade med 64 procent ifjol och uppgår till cirka 110 000 fordon, det är nästan lika många fordon som såldes i USA. Likt Kina och Indien genomgår Brasilien vad som får anses vara en historisk omvandling. Under senare år beräknas 20 miljoner människor ha gått från fattigdom till att räknas som medelinkomsttagare. Det här betyder ökad konsumtion och ett snabbt växande behov av transporter av både gods och människor. I dagsläget satsar den brasilianska regeringen motsvarande cirka tusen miljarder svenska kronor, på att förbättra den idag underdimensionerade infrastrukturen.

Vi har idag en mycket väl fungerande verksamhet på plats i Brasilien. Som ni ser på bilden är flertalet av våra affärsområden och affärsenheter representerade i det gemensamma bolaget Volvo do Brasil. Att vi förhållandevis tidigt gick in i Brasilien betyder att vi har en god struktur med tillverkning, reservdelslager, it-system och utvecklingenheter. Lägg därtill ett mycket starkt återförsäljarnätverk - både för lastbilar, bussar och anläggningsmaskiner.

Även som varumärke står vi oss mycket starkt i Brasilien. Våra fordon står för kvalitet, effektivitet och hållbarhet. Inte minst på bussidan genom vårt egenutvecklade Bus Rapid Transit-system som erbjuder ett effektivt resande, sett både ur ett miljömässigt, ekonomiskt och tidsmässigt perspektiv. Idag finns BRT i staden Curitiba men också i städer i Mexiko, Chile och Colombia - och till viss del här i Göteborg genom stomlinjerna. Intresset för BRT är starkt och vi ser goda möjligheter till en ökad försäljning framöver.

Låt mig också nämna Volvo do Brasils rykte som arbetsgivare. Fyra år i rad har vi utsetts till en av landets tio bästa arbetsgivare, vilket är mycket roligt. Personligen tror jag att en starkt bidragande orsak är det enorma engagemang som våra anställda i Brasilien visar för Volvo som arbetsgivare men också för vad företaget kan göra utanför den ordinarie verksamheten.

Bland annat är många medarbetare engagerade i det barnhem vi driver utanför Curitiba som ger fattiga och utsatta barn möjligheten till en bra start i livet.

Tittar vi framåt ser utsikterna på lång sikt goda ut för en fortsatt fin utveckling i Brasilien. Ökad efterfrågan på landets råvaror, oljefyndigheter och Brasiliens starka ställning som livsmedelsproducent är ett par goda anledningar till att Volvokoncernen ser Brasilien som en fortsatt mycket bra marknad.

Så till vår verksamhet i Ryssland. Som i andra tillväxtländer sker i dagsläget en gradvis förflyttning av populationen från landsbygd till stora städer. Arbetskraft flyttar från jordbruk till industri- och tjänstesektorn och en köpstark medelklass har utvecklats - särskilt i Moskva och Sankt Petersburg. Det här betyder att behovet av väl utvecklade städer med fungerande infrastruktur blir av allt större vikt vilket i sin tur betyder mycket goda möjligheter för Volvokoncernen.

Ryssland är produktmässigt mycket likt Skandinavien och räknas som vårt närområde. Vi har liknande förhållanden med långa distanser och stundtals tuffa väder -och vägförhållanden. Det här har varit vår fördel och vi har med hjälp av vår långa erfarenhet från Skandinavien byggt upp en god position på den ryska marknaden.

Vi har idag en väl fungerande struktur med egen produktion i Kaluga och ett mycket välutbyggt service- och återförsäljarnätverk. Jag brukar säga att i den bästa av världar kan Ryssland i framtiden bli ett nytt Brasilien för Volvokoncernen. Med det menar jag en ytterligare större andel tillverkning på plats för att på så sätt komma än närmre våra kunder, korta våra ledtider och inte minst komma under gällande tullskydd.

Låt oss lämna tillväxtländerna och avsluta med den mycket spännande utveckling vi ser på en av våra mogna marknader, Nordamerika - traditionellt en av Volvokoncernens viktigaste marknader. På senare år har vi sett hur den procentuella andelen av vår totala försäljning sjunkit, men nu börjar Nordamerika komma tillbaka igen och är åter på väg mot 20 procent av vår omsättning. Ifjol steg totalmarknaden för tunga lastbilar till drygt 142 000 fordon, det är en ökning med 20 procent jämfört med 2009.

Det är första gången på några år som det börjar se riktigt lovande ut i Nordamerika och vi märker att både gamla och nya kunder är beredda att investera igen. Framför allt ökar efterfrågan på lastbilar för fjärrtransporter och regional distribution. Idag är snittåldern för tunga lastbilar i Nordamerika mycket hög och det finns ett akut behov av att byta ut gamla fordon. Totalt väntas marknaden för tunga lastbilar öka med 55 procent i år.

Även på anläggningssidan går det allt bättre. Efter många år av nedgång steg ifjol marknaden med 31 procent – dock ifrån väldigt låga nivåer. I år förväntas marknaden för anläggningsmaskiner stiga med ytterligare 20-30 procent.

För att öka lönsamheten och göra oss mindre känsliga för valutaförändringar utökar vi i dagsläget andelen inhemsk produktion. Vi investerar närmare 100 miljoner dollar i tillverkningen av hjullastare, dumprar och grävmaskiner.

Vi samlar också verksamheten till en ort, Shippensburg, vilket ger oss kortare ledtider till leverantörer och gör att vi kommer närmare våra kunder.

Låt mig till sist lyfta fram det mycket framgångsrika arbetet med våra nya motorer som uppfyller de senaste, väldigt tuffa utsläppskraven på nära noll för partiklar och kväveoxider. De introducerades i USA och Japan i fjol och har fått mycket bra respons från våra kunder. Vi har för att kunna möta tuffare emissionslagstiftningar i både USA, i Europa och i Japan valt att ha relativt höga kostnader för forskning och utveckling även under den finansiella krisen. Idag kan vi se att det betalat sig i form av att vi har mycket konkurrenskraftiga produkter på marknaden.

Som ni förstår har de senaste åren inneburit stora omställningar för koncernen. Vi har hanterat en finansiell kris och samtidigt förberett oss för en ökad efterfrågan. Det här har inneburit och innebär mycket hårt men också roligt arbete i alla våra affärsområden och affärsenheter. Låt mig ta tillfället i akt att tacka alla medarbetare för mycket goda insatser.

AFFÄRSOMRÅDENAS UTVECKLING OCH RESULTAT

KONCERNEN TOTALT

Låt oss så gå över till 2010 års resultat. Återhämtningen efter den finansiella krisen gick som sagt relativt snabbt. Förklaringen är en ökad efterfrågan från våra kunder men också det faktum att vi lagt ner mycket möda och kraft på att driva igenom omfattande rationaliseringar och kostnadsbesparingar i hela koncernen. Sett till siffror steg vår försäljning med 21 procent jämfört med året innan till 265 miljarder kronor. Rörelseresultatet blev 18 miljarder att jämföra med en förlust på 17 miljarder för 2009.

För en koncernchef är det självklart tillfredsställande att vi åter har stabila finanser. Under krisen tog vi beslutet att på egen hand minska våra skulder och vända det negativa kassaflödet. Idag ser vi att det hårda arbetet gav resultat. Ökad lönsamhet i kombination med ett starkt kassaflöde om 19 miljarder för helåret, innebar att vår skuldsättning vid slutet av året var nere på 37 procent av eget kapital - vilket är i linje med vår målsättning. Så här i efterhand känns det bra att vi lyckades vända utvecklingen utan att be er aktieägare om hjälp.

Nu fokuserar vi först och främst på att klara den ökade efterfrågan vi ser på våra marknader. Att tillsammans med leverantörer och återförsäljare hantera en fortsatt volymuppgång samtidigt som vi har kontroll över våra kostnader. Som jag nämnde tidigare är flexibilitet i det industriella systemet a och o för att klara både uppgångar och nedgångar framöver. Vi behöver utan alltför långa processer kunna anpassa vår kapacitet till efterfrågan.

Vi intensifierar även vårt arbete inför kommande produktlanseringar. Som ni känner till har vi under de senaste åren lagt mycket tid, energi och kapital på forskning och utveckling av nya produkter och tjänster. Under krisen vågade vi vara offensiva vilket betyder att vi idag har vårt bredaste men också mest konkurrenskraftiga produktsortiment någonsin.

Vi får i dagsläget en del frågor på hur vi ser på utvecklingen i Japan efter jordbävningkatastrofen och de effekter den fick. Först och främst går våra tankar till de omkomna och deras familjer och alla andra som på något sätt drabbats av katastrofen. Det är en obeskrivlig förlust för många. Jag är genuint imponerad av hur väl situationen hanteras av de japanska myndigheterna och hur man med stor kompetens och hårt arbete försöker få landet på fötter igen. Från koncernens sida försöker vi nu hjälpa till så gott vi kan med återuppbyggnaden och att få igång våra egna verksamheter.

LASTVAGNAR

Låt oss så gå över till lastbilsverksamheten som under 2010 präglades av en kraftigt ökad efterfrågan på koncernens mogna marknader som Europa och Nordamerika, undantaget Japan, och en fortsatt stabil utveckling på tillväxtmarknader som Asien och Sydamerika. Sett till siffror steg nettoomsättningen med 20 procent till drygt 167 miljarder kronor. Rörelseresultatet förbättrades till drygt 10 miljarder.

Vår uppskattning i nuläget är att den goda utvecklingen kommer att fortsätta och att totalmarknaden för tunga lastbilar kommer att öka både i Europa och Nordamerika. Det finns heller inget som talar för annat än en fortsatt positiv utveckling på våra övriga marknader i världen.

Framåt ligger tyngdpunkten på frågor rörande ökad produktivitet och effektivitet. Förutom UD Trucks upplever lastbilsbolagen en ökad efterfrågan med följderna att det industriella systemet belastas hårdare. Det här är självklart något positivt men kräver en strikt kostnadskontroll och ett noga samarbete med våra leverantörer och återförsäljare. Vi fokuserar också på kommande produktlanseringar inför den nya emissionslagstiftningen i Europa, Euro6.

BUSSAR

Så till Volvo Bussar som har gjort ett mycket gott internt arbete med att sänka kostnaderna och rationalisera både produktutbud och produktion. Under året lanserades Volvo 8900 som ersättare till två tidigare citybusmodeller. Den nya bussen byggs i ett modulsystem och kan tillverkas i både Sverige och Polen vilket ökar flexibiliteten i produktion.

Under 2010 tog Volvo Bussar ett par viktiga steg på miljöområdet. I maj startade serieproduktionen av två olika hybridbusmodeller, dubbeldäckaren B5L hybrid och 7700 hybrid. I och med serieproduktionen lägger Volvo Bussar en viktig grund för framtida försäljning i stadsbussegmentet.

ANLÄGGNINGSMASKINER

Ifjol berättade jag att Volvo anläggningsmaskiner var det affärsområde som drabbats hårdast av krisen. Under 2010 vände utvecklingen och VCE var det snabbast växande affärsområdet i koncernen. Dessutom förbättrades lönsamheten kraftigt. Förklaringen är delvis en ökad efterfrågan på i stort sett samtliga marknader men också ett mycket gott internt effektiviseringsarbete. Nettoomsättningen ökade med 51 procent till knappt 54 miljarder. Rörelseresultatet uppgick till drygt 6 miljarder.

Utmaningen framåt blir att möta den ökande tillväxten i Europa, Nordamerika och Asien. Att se till att produktionssystemet är anpassat att möta kundernas efterfrågan samtidigt som kostnaderna inte tillåts skena iväg.

Låt mig även säga ett par ord om VCEs ökade produktutbud. Under året har flertalet nya modeller av både hjullastare och grävmaskiner lanserats. Ni ser ett antal vackra exemplar på bilden. Utöver detta har flera större modeller av hjullastare standardutrustats med växellådan Optishift som minskar bränsleförbrukningen med upp till 15 procent. VCE erhöll även under 2010 viktig certifiering på motorsidan från EUs och USAs miljöskyddsmyndigheter.

PENTA

För Volvo Penta förbättrades lönsamheten trots en fortsatt svag marknad för fritidsbåtar. Den globala lågkonjunkturen slog mycket hårt mot marinsidan och 2010 kännetecknades av en mycket avvaktande hållning bland konsumenterna.

Däremot stärktes marknaden för industrimotorer. Jag gissar att ni associerar Pentamotorer med först och främst den stora båten på bilden. Det är riktigt, Pentas motorer driver elaggregat och pumpar i båtar av den här sorten. Men ni hittar också våra motorer i truckarna som hanterar containrarna till vänster, det sitter säkert ett par industrimotorer i den stora kranen och i bogserbåten till höger.

Idag utgör industrimotorsidan cirka 40 procent av Volvo Pentas omsättning. Framåt är ambitionen att bredda utbudet ytterligare, till exempel inom gruv- och anläggningsindustrin och på tillväxtmarknader som i Asien och Afrika.

Sett till helåret så ökade Volvo Pentas nettoomsättning till knappt 9 miljarder kronor. Rörelseresultatet blev 578 miljoner.

AERO

Så till Volvo Aero som spelar en allt tyngre roll inom flygmotorindustrin. I dagsläget ingår Volvo Aero i samtliga stora projekt på motorsidan som väntas få betydelse i utvecklingen av morgondagens flygmotorer. På bilden ser ni en Airbus som tas i trafik om två år. Här har Volvo Aero ansvarat för design, utveckling och tillverkning av motorns mellanhus.

Under senare år har Volvo Aero valt att fokusera allt mer på sin kärnverksamhet, det vill säga att utveckla och tillverka viktiga komponenter till flyg- och raketmotorer. Som ett led i koncentrationen av kärnverksamheten såldes under året det amerikanska dotterbolaget Volvo Aero Services.

Sett till siffror så minskade Volvo Aeros nettoomsättning något till knappt 8 miljarder kronor för 2010. Rörelseresultatet uppgick till 286 miljoner kronor. Det ekonomiska utfallet påverkades av en relativt låg dollarkurs och försäljningen av Volvo Aero Services.

FINANCIAL SERVICES

Till sist ett par ord om vår kundfinansieringsverksamhet, Volvo Financial Services eller VFS. I takt med att konjunkturen blivit allt bättre har också kreditförlusterna minskat. Våra kunders och återförsäljares betalningsförmåga har stärkts och vi ser idag färre försenade eller inställda betalningar och återtagna fordon. Den gradvisa förbättringen har gjort att lönsamheten stärkts under året och vi ser framgent en fortsatt positiv utveckling.

AVSLUTNING

Ärade aktieägare - kära medarbetare. Den 30e april 1997 gjorde jag min första dag på jobbet som Volvos koncernchef - precis som nu på bolagsstämman. Den 31 augusti i år skall jag göra min sista. Så detta blir min sista stämma, en onekligen lite känslöfylld tillställning. På ett sätt gick de så fort, de här mer än 14 åren, på många sätt har det naturligtvis hänt fantastiskt mycket.

Jag har många gånger under de senaste månaderna fått frågan hur det känns att lämna Volvo. Som man säger, avsked är bitterljuva. I mitt fall består den ljuva delen av det faktum att jag nu får mer tid för familj och vänner. Men också stimulerande nya arbetsuppgifter utanför Volvo. Bitterheten är sorgen att ta avsked av alla fantastiska medarbetare inom

koncernen, intressanta och begåvade människor jag har mött och arbetat ihop med, världen över, i min roll som koncernchef.

En saknad efter arbetslaget där vi gemensamt skapat sådant som från början antogs omöjligt. Det är glädjen i arbetslaget som gjort varje dag på jobbet till en bra dag. En spännande, intressant och tillfredsställande dag.

Visst, det har varit tufft ibland - riktigt tufft. Speciellt under den finanskris vi nu börjar se slutet på. Jag har många gånger vaknat tidigt om mornarna och funderat på om jag fattat rätt beslut. Men jag har aldrig önskat mig ett annat jobb. Att leda Volvokoncernen är en ynnest.

Och företag blir aldrig klara. Det finns ständigt nya utmaningar, nya möjligheter. Jag är inte historiker utan företagsledare. Lite professionellt dåligt minne kan vara en bra egenskap när jag tänker på misstag jag gjort, men glädjen finns också i att vi nu har en stor Volvokoncern som är väl placerad att tillgodogöra sig den tillväxt som finns i många marknader framöver.

Nu ser jag fram emot att följa koncernen mer på avstånd. Det kommer jag att göra intensivt. Vi har en ny klok och handlingskraftig koncernchef i Olof Persson på väg in. Olof vet redan att det är ett fantastiskt företag med härliga medarbetare han tar över i september. Han kommer att klara sin roll på ett utmärkt sätt.

Det har varit fjorton fantastiska år. Tack alla medarbetare för en otrolig resa. Till styrelsen och er aktieägare, tack för förtroendet.