



2011-04-15

Posten Norden årsstämma 2011 VD och koncernchef Lars Idermarks anförande

Ärade stämmodeltagare, mina damer och herrar.

Det känns bra att få tala här idag som Posten Nordens andre VD sedan företaget bildades.

Posten Norden är ett unikt företag till sitt ursprung och ett resultat av ett av de största samgåendena i Norden.

Vår historia sträcker sig så långt tillbaka som till 1600-talet.

Vi har erfarenheter och anor som få andra företag i världen har.

* * * * *

Posten Norden är ett av de mest moderna företagen i de branscher vi verkar inom. Vi har gått från att vara två nationella postföretag till att bli ett ledande Nordiskt kommunikations- och logistikföretag.

Vi har en stark position. Våra tjänster ligger i topp i världen när det gäller kvalitet och är samtidigt de mest tillgängliga i Europa.

När den svenska postmarknaden öppnades för konkurrens i början på 1990-talet fick vi tidigt erfarenheter av att agera på en omreglerad marknad.

Vi har också erfarenhet av att ha varit delvis privatägda. Före samgåendet var en andel av Post Danmark ägt av ett privat riskkapitalföretag.

Posten Norden är också ett stort nordiskt företag som genomgår betydande utveckling i förhållande till omfattande marknadsförändringar.

Ständiga förändringar kommer alltid att vara ett återkommande tema i vår verksamhet, eftersom vi är en betydelsefull del av en värld och en bransch som ständigt utvecklas.

* * * * *

En årsstämma kan vara ett tillfälle att kort blicka tillbaka på vad koncernen har åstadkommit under de senaste åren.

Koncernen har skaffat sig viktiga erfarenheter under denna tid som kommer att få stor betydelse för den framtida utvecklingen.

När samgåendet mellan Post Danmark och svenska Posten genomfördes rådde betydande ekonomisk osäkerhet. Samtidigt genomgick koncernens marknader snabba och genomgripande förändringar.

Konkurrensen från digitala alternativ till fysiska försändelser gjorde sig mer gällande än någonsin tidigare, med avsevärda volymminskningar som resultat.

Logistikmarknaden präglades, och präglas fortfarande, av hård konkurrens.

* * * * *

Samgåendet, lågkonjunkturen och förändringarna i marknaden har inneburit en stor utmaning för hela koncernen.

Ur min synvinkel har Posten Norden uppvisat en imponerande förmåga att parera dessa utmaningar. Dessa erfarenheter ska vi ta med oss in i framtiden.

Det här är en utveckling som kommer att ställa stora krav på beredskap till snabba förändringar, på prestations- och resultatfokus, och på en tydlig orientering till marknadens förändringar och kundernas efterfrågan.

* * * * *

Låt mig säga något om 2010, som var ett år av resultatförbättring för Posten Norden.

Koncernen genomförde fortsatta effektiviseringar av produktion och administration. Arbetet med att realisera de synergieffekter på cirka en miljard kronor som identifierades vid samgåendet, löpte enligt plan.

Ett målinriktat cost management-arbete, kombinerat med en konjunkturåterhämtning i framförallt Sverige och Norge, och de växande marknaderna för logistik och e-handel, medförde en förbättring av rörelseresultatet med 28 procent.

En konsekvens av behovet av insatser på kostnadssidan har varit att koncernen har tvingats minska personalstyrkan med 3 600 personer under året. Denna förändring har vi utfört under ansvarsfulla former och i konstruktiv anda i vår samverkan med de fackliga organisationerna.



Givet de många och stora förändringarna är det glädjande att kunna konstatera att koncernen får nöjdare kunder. Vi har bland annat märkt detta bland företagskunder i Danmark.

* * * * *

Som ny VD kan jag konstatera att det är ett välskött företag inom kommunikation och logistik som de danska och svenska staterna är ägare till.

Den resultatförbättring som har åstadkommit och koncernens starka finansiella ställning, har gett styrelsen möjligheten att föreslå en utdelning enligt gällande policy, samt en extra utdelning. Sammantaget uppgår detta till 1 miljard kronor.

* * * * *

Vi har anledning att vara stolta över hur de senaste årens utmaningar har hanterats.

Men det vore förödande för oss att slå oss till ro. Våra ägare kräver, med all rätt, att vår verksamhet genererar god avkastning.

Samtidigt blir vår marknadssituation alltmer utmanande.

Låt oss titta på vad som pågår i våra branscher i Europa.

Under 2010 har flera europeiska aktörer stärkt sin försäljning till följd av att konjunkturen har förbättrats.

På många håll har stora kostnadsanpassningar medfört marginalförstärkningar under 2010.

I kontrast till resultatförbättringar upplever alla större europeiska aktörer idag minskande brevvolymer till följd av digitaliseringen. Brevvolymerna kommer att fortsätta minska, oklart till vilka nivåer

Denna utveckling försöker postföretagen möta genom att växa, genom förvärv eller etableringar på andra geografiska marknader, eller genom kompletterande förvärv.

Det vill säga: Diversifiering blir ett sätt att möta minskande brevvolymer.

* * * * *

Från och med 2013 ska alla EU-länders postmarknader vara liberaliserade enligt EU:s postdirektiv. Fler länder blir alltså tillgängliga för fler aktörer. Konkurrensen ökar för varje dag som går.

Den europeiska logistikmarknaden växer, men är fragmenterad och överetablerad. Även de största aktörerna har förhållandevis små marknadsandelar. En tilltagande konsolideringstakt ligger därför i korten.

Samtidigt skapar globaliseringen och den ökande e-handeln förutsättningar för tillväxt.

* * * * *

Vad gör vi då själva? Posten Norden är en del av det som just nu sker på kommunikations- och logistikmarknaderna.

Vi är en del av ett Europa där konkurrensen ökar, men där det också finns förutsättningar för tillväxt.

Vi kommer att fortsätta med vårt intensiva förändringsarbete – annars kommer vi att förlora position och snabbt gå mot negativ lönsamhet.

Vi har ett ansvar i förhållande till våra ägare, våra många kunder och våra över 40.000 medarbetare att se till att Posten Norden utvecklas och stärks som företag.

Det gör vi genom att vara aktiva med att fortsätta utveckla den underliggande affären. Det vill säga, mer affärer med befintliga och nya kunder.

Vi ska visa prov på innovationskraft och växa där vi ser möjligheter att utveckla en sund och lönsam affär.

Vi ska engagera oss i samarbeten eller göra förvärv där vi ser att vi kan stärka vårt erbjudande eller vår marknadsposition.

Vi ska vara lyhörda för våra kunders behov och vi ska sträva efter att överträffa deras förväntningar.

Med Norden som hemmamarknad ska vi vara den ledande aktören inom kommunikation och logistik i norra Europa.

* * * * *

Om vi tittar på kommunikationsaffären så präglas den av omställningen från traditionell postverksamhet till modern kommunikationsverksamhet.

Det innebär affärsmöjligheter.

Vi har en stark position på reklammarknaden som vi kan förstärka med ytterligare nya tjänster. Det goda samarbete vi har med Google inom direct marketing i Sverige är ett utmärkt exempel på detta.

I Danmark har användningen av säkra e-postlösningar tagit fart. Med vårt deläggande av företaget eBoks deltar vi i denna marknadsutveckling.

Inom logistikområdet vill vi växa minst i takt med marknaden och vi har för avsikt att integrera in i nya tjänsteområden, men även ta plats i den konsolidering som sker i marknaden genom förvärv när tillfälle bjuds.

Vi är även positionerade som den starkaste affärspartner för e-handeln i Norden, med en lång rad tjänster som förenklar e-handlarens vardag.

Denna position kan vi stärka ytterligare genom standardiseringar av sortiment och tjänster som kan göra det enklare och mer kostnadseffektivt att vara kund hos oss.

* * * * *

Kostnadsstyrning är en del av vår kärnkompetens.

Vi gör det bra och det är viktigt för oss att fortsätta tillämpa stram kostnadsstyrning även i framtiden. Vi kommer att fortsätta anpassa produktion och administration och öka kapitaleffektivitet, flexibilitet och skalbarhet.

Vi ska öka andelen rörliga kostnader. Detta är inte minst viktigt för att värna vår klassiska kärnaffär, brev och små paket.

Det kassaflöde som den verksamheten genererar, kombinerat med en stark balansräkning, ger oss förutsättningar att genomföra viktiga investeringar på flera olika områden, inte minst i förändringar av infrastrukturen.

Allt detta betyder att vi kommer att fokusera på:

- Konkurrenskraftig kärnverksamhet
- Flexibel kostnadsbas
- Tydlig tillväxtplan
- Bra kassaflöde och kapitaleffektivitet



* * * * *

I likhet med de flesta andra stora företag har vi ett samhällsuppdrag och låt mig också säga något om detta.

I vårt fall är samhällsuppdraget fastställt i lag och författning, när det gäller brev och lätta paket.

Men för oss är det en naturlig uppgift att säkerställa god postservice i hela Sverige och hela Danmark. Vi ser detta som en kommersiell fördel.

Vi vill finnas där vi behövs. Vi kommer att fortsätta distribuera försändelser över natten.

Men, vi vill göra detta mer effektivt så att vi kan utföra vår uppgift även i framtiden. Och det är viktigt att vi får stöd och kraft att utvecklas som ett av Nordens större företag.

Det bästa sättet att säkra en långsiktig och samhällsomfattande service är att ge Posten Norden de bästa möjliga förutsättningarna för att växa.

En viktig komponent i detta är god kapitaltillgång.

Även de regulatoriska förutsättningarna är betydelsefulla.

Det tål att upprepas: Vi agerar idag på en kommunikationsmarknad med mycket hård konkurrens. Det finns ingen anledning till att just Posten Nordens verksamhet ska särregleras med särskilda krav när det gäller insyn, prissättning och tillståndsvillkor.

* * * * *

Det är också viktigt att vi utvecklas i harmoni med vår omvärld.

Varje arbetsdag hanterar vi 29 miljoner försändelser och det innebär att vår verksamhet påverkar miljön. Vi har ett ansvar mot kunder och samhälle att se till att vi bedriver vår verksamhet, på ett sätt där vi belastar miljön så lite som möjligt och hushåller med våra resurser.

Därför har vi bestämt oss för att minska våra koldioxidutsläpp med 40 procent till 2020. Det är ett djärvt mål och det kommer att krävas betydande omställningar och investeringar, framförallt när det gäller transporter och energianvändning i lokaler.



Det är också viktigt för oss att vara en attraktiv arbetsgivare med friska, kompetenta och motiverade medarbetare. Det är inte minst centralt för att vi som tjänsteföretag ska kunna attrahera de kompetenser som är nödvändiga för att vi ska vara konkurrenskraftiga på morgondagens marknader.

* * * * *

Till sist. Jag och min ledningsgrupp är stolta över att få möjligheten att leda det här företaget.

Genom samgåendet har vi skapat en plattform för att fortsätta vara den främsta aktören i norra Europa. Den möjligheten ska vi ta.

Vi ska vara förstahandsvalet när någonting ska skickas till, från eller inom Norden!

Tack för ordet.