

Projektarbete TEAE01
Ekonomisk analys av koncernen
SAAB AB

Version 0.2

Namn	Mail
Dan Kronborg	dankr788@student.liu.se
Kristofer Krus	krikr808@student.liu.se
Rickard Lindell	ricli644@student.liu.se
Joakim Tosteberg	joato769@student.liu.se
Niclas Zeising	nicze549@student.liu.se

Bakgrund och syfte

Syftet är att vi ska analysera ett företags ekonomiska situation för att göra en bedömning av företagets fördelar och nackdelar, samt bedöma om företaget är en bra arbetsgivare.

Inledning

I denna rapport tittar vi på koncernen Saab AB, organisationsnummer 556036-0793. Saab är ett välkänt företag inom försvarsindustrin med huvudkontor i Linköping. Vi börjar med att kort gå igenom Saabs historia, där det belyses hur Saab växte ur AB Svenska Järnvägsverkstädernas Aeroplanavdelning, Bofors/Nohab och AB Förenade Flygverkstäder. Vi tittar också på hur Saab började tillverka bilar, något som utmynnade i Saab Automobile AB och ger exempel på några av de mer kända produkter som utvecklats och tillverkats.

Efter en kort genomgång av historien så presenteras Saab som företaget ser ut idag. Företagets organisation och dess fem kärnområden presenteras samt vision och mål. Detta följs upp av en analys av Saab idag sett både utifrån och inifrån. En omvärldsanalys görs där konkurrenter presenteras och andra faktorer som påverkar Saab och försvarsindustrin diskuteras. Vi tittar också på Saabs marknadssegment och marknadsstrategier.

Efter det går vi igenom Saabs ägarsituation. Vi presenterar Saabs största ägare och även hur stort antal röster dessa har på årsstämman.

Efter att ha tittat på Saabs historia och hur Saab ser ut idag görs en ekonomisk analys. Där presenteras resultat och nyckeltal från de senaste fyra åren. Dessa diskuteras sedan för att belysa hurvida Saab går bra eller inte samt vilka ekonomiska möjligheter och hot som finns. För att ytterligare titta på de möjligheter och hot som finns så avslutas rapporten med en SWOT-analys där interna och externa faktorer, både positiva och negativa, presenteras.

Saabs historia

Under senare delen av 30-talet växte behovet av att rusta upp försvaret och framför allt utveckla flygvapnet. Detta gjorde att AB Svenska Järnvägsverkstädernas Aeroplanavdelning (ASJA) tillsammans med Bofors/Nohab bildade AB Förenade Flygverkstäder. AFF var tänkt att ta hand om utveckling och konstruktion av flygplan. För att fullfölja sin del av åtagandet i AFF bildade i sin tur Bofors/Nohab ett särskilt bolag för flygplanstillverkning, vid namn Svenska Aeroplan Aktiebolaget 1937. Samarbetet AFF blev dock aldrig en lyckad lösning och tillslut gjordes en grundlig rekonstruktion i Saab som utmynnade i att Saab formellt övertog ASJA och företagsledning och utvecklingsavdelning placerades i Linköping. Till att börja med tillverkades utländska flygmodeller på licens, men detta blev omöjligt vid andra världskrigets utbrott. Istället började man utveckla och tillverka egna flygplansmodeller. Den första var Saab 17 som levererades till svenska Flygvapnet 1942-44. Sedan starten har Saab utvecklat, konstruerat och tillverkat en rad flygmodeller för främst militära ändamål, men även flygplan för civilt bruk har tillverkats.

När andra världskriget led mot sitt slut började man på Saab planera för en mer fredlig tillvaro och man gjorde bedömningen att beställningarna från svenska försvaret kraftigt skulle minska. Denna bedömning medförde att man i företagsstyrelsen tog beslut om ett flertal civila projekt, bland annat civila flygmodeller men även en bil. Bilen, kallad Saab 92, började projekteras sommaren 1945. När Saab 99 presenterades 1967 blev detta inkörsporten till en större marknad. 1995 Bröt sig personbilsdivisionen ut ur Saab-Scania och bildade Saab Automobile, där GM gick in som hälftenägare.

Saab AB:s i särklass mest kända produkt är Saab 39 Gripen, ett kombinerat jakt-, attack- och spaningsplan som har fått stor uppmärksamhet världen över och används i flertalet länder utöver Sverige. Det finns också ett stort antal potentiella köpare av Saab 39 Gripen (Saab AB, 2011a).

Bland tidigare framgångsrika produkter finns Saab 35 Draken och Saab 37 Viggen som har använts av både den svenska försvarsmakten samt andra försvarsmakter. Dessa flygplan varken produceras eller är i bruk längre (Jørgensen, 1997).

Saab har inte bara tillverkat flygplan och bilar genom historien, utan man har även tillverkat datorer, helikoptrar, robotsystem, försvarsmateriel och elektronik.

Organisation

Idag arbetar Saab med produkter, lösningar och tjänster för både militära och civila ändamål. Eftersom den globala försvarsindustrin för närvarande genomgår stora förändringar har man identifierat fem huvudområden för sin affärsverksamhet, Aeronautics, Dynamics, Electronic Defence Systems, Security and Defence Solutions samt Support and Services .

Saab Aeronautics

Saab Aeronautics erbjuder avancerade luftburna system, relaterade undersystem, obemannade luftburna system (UAS, Unmanned Aerial Systems), flygplansdelar samt tjänster till försvarskunder och kommersiella flygindustrin världen över. Aeronautics är också ansvarig för utveckling, produktion, marknadsföring, försäljning och stödjande av jaktflygplanet Gripen.

Saab Dynamics

Saab Dynamics erbjuder markstridsvapen, missilsystem, torpeder, sensorsystem, obemannade undervattensfarkoster och signaturhanteringssystem för väpnade styrkor samt fjärrstyrda fordon och säkerhetssystem för industri och kärnkraftverk.

Saab Electronic Defence Systems

Saab Electronic Defence Systems erbjuder luftburen, markbaserade och marin radar, samt olika självförsvarssystem såsom remsor, sensorer och radarstörsändare. Affärsområdet erbjuder också displaysystem, siktlinjesindikatorer (head-up-displayer), övervakningssystem och diverse andra flygelektronikrelaterade lösningar för både militärt och civilt bruk.

Saab Security and Defence Solutions

Saab Security and Defence Solutions erbjuder system och lösningar för övervakning, hotdetektering och hotlokalisering till exempel C4ISR-system och AWACS -system. Man erbjuder även civilsikkerhetssystem och -lösningar, träning och simulering, samt lösningar för telekom- och krafindustri.

Support and Services

Saab Support and Services erbjuder integrerade supportlösningar, underhåll, logistik, teknisk support, fältfaciliteter och regional flygplanssupport.

Vision och mål

Visionen är att utveckla system och lösningar som ger ökad säkerhet. För att åstadkomma detta så uppdaterar man tekniska system och lösningar och detta ska ge ökad säkerhet för samhället, människor och de som jobbar med att upprätthålla säkerheten. Man arbetar även med att studera hur säkerhetshot förändras och utvecklar nya innovativa lösningar för att få samhället säkert. Det sammanfattande målet är att skapa ett mer marknadsinriktat företag med större fokus på kunders

framtida behov och krav. Detta gör att man fortsätter växa på den globala marknaden och utveckla distinkta kundlösningar.

Omvärldsanalys, bransch, intressenter och konkurrenter

Saab AB har relativt få konkurrenter världen över, vilket dels beror på den begränsade efterfrågan, då intressenterna i stort sett enbart består av regeringar eftersom varorna ofta är extremt dyra och har ett väldigt begränsat användningsområde, och dels på att det krävs en väldigt stor erfarenhet, en stor organisation och avancerad teknologi för att det överhuvudtaget ska kunna mäta sig med ett sådant företag.

Existerande konkurrenter är bland andra de amerikanska flygplanstillverkarna Boeing och Lockheed Martin, och brittiska Hawker Siddeley. Motsvarande flygplanstillverkare finns även i östvärlden.

Uppförandekod och spelregler

Då mycket av Saab AB:s affärer har en med militär anknytning så får de väldigt ofta krav från kunden att inte lämna ut viktig information om affären. Det gör att de som arbetar med en beställning måste vara noga att inte avslöja för mycket till media eller till andra publika parter.

Försäljningen av vapen och andra militära system är dessutom begränsas av både svenska lagar och internationella överenskommelser vilket gör att det ligger en hel del restriktioner på hur och till vem Saab får sälja många av sina produkter.

Marknader och marknadsstrategier

När man tittar på Saabs marknadssegment så är det militärflyg som dominerar försäljningen med 42 procent. Omsättningen på den totala marknaden för bemannade stridsflygplan är 270 miljarder kr per år men uppskattas inom de närmsta tio åren öka till 340 miljarder kr. Den totala marknaden för obemannat flyg beräknas omsätta cirka 26 miljarder kr per år. (Saab AB, 2011b)

Saabs näst största marknadssegment är markbaserade system som uppgår till 31 procent av den totala försäljningen (Saab AB, 2011b). Denna involverar bland annat taktiska vapensystem, kvalificerade övervaknings- och ledningssystem samt lösningar för skydd av trupp. Den totala omsättningen på denna marknad beräknas till cirka 560 miljarder kr per år (Saab AB, 2011b).

Den största delen av Saabs försäljning görs i Sverige, 38 procent, näst störst är övriga Europa (exklusive Sverige) med 19 procent (Saab AB, 2011b).

Då Saab främst vänder sig gentemot andra större företag och nationer, till stor del militärt, så skiljer sig självklart deras marknadsstrategi en aning från ett vanligt teknikföretag. Saab porträtterar sig som ledande inom sitt fält och deras kritiska framgångsfaktorer är högkvalitativa produkter och en stor teknologisk kunskap.

Saabs marknadsstrategi är därför långsiktig, de investerar mycket pengar i forskning samt utveckling av nya produkter och satsar på att vinna över sina konkurrenter med hjälp av de mest högteknologiska, moderna lösningarna.

Ägarsituation

Saab är ett aktiebolag med cirka 1,75 miljarder kr i aktiekapital fördelat på drygt 109 miljoner aktier som i sin tur är uppdelade på run två miljoner A-aktier och 107 miljoner B-aktier. En A-aktie ger

innehavaren tio röster på Saabs årsstämma medan en B-aktie bara ger en röst. Saab ägs till största delen av investmentbolaget Investor AB som äger 30 procent av aktierna vilket motsvarar 39,5 procent av rösterna. (Saab AB, 2011b) Det bolag som äger näst mest av Saab är BAE Systems UK som är Europas största koncern inom försvarsindustrin. BAE Systems UK äger 10,2 procent av aktierna och 8,8 procent av rösterna. Värt att notera är att Investor AB äger samtliga A-aktier. (Saab AB, 2011b) Det gör att Investor AB har fler röster i förhållande till kapital än övriga bolag som också är delägare.

Antalet aktieägare i Saab december 2010 var 31 125, varav 73,3 procent av kapitalet och 73,1 procent av rösterna var ägda av svenska aktieägare. Svenska aktiefonder äger cirka 16 procent av kapitalet och 14 procent av rösterna. Vidare äger svenska privatpersoner 7 procent av kapitalet och 6 procent av rösterna. (Saab AB, 2011b)

Ekonomisk analys

Då SAAB är ett stort företag som jobbar både industriellt med produktion men också med mycket utvecklingsarbete kan vi inte direkt se att det är en enskild faktor som är den allra viktigaste för företaget när vi gör den ekonomiska analysen, utan det blir viktigt att se både till personal och industriella tillgångar. Vi måste även ta hänsyn till att de till stor del också arbetar med väldigt stora ordrar och projekt som kan sträcker sig över flera år.

En sammanställning av de nyckeltal och värden som utnyttjas i denna analys finns i Tabell 1.

	2010	2009	2008	2007
Omsättning (tkr)	24 670 000	24 796 000	24 137 000	23 858 000
Omsättning/anst (tkr)	1 985,35	1 900,80	1 837,80	1 788,86
Res. f. disp. o skatt/anst (tkr)	62,45	74,82	-30,90	183,62
Lönekostnad/anst (tkr)	501,13	467,08	445,32	432,86
Räntabilitet på eget kapital (%)	6,88	9,26	-4,39	22,30
Räntabilitet på totalt kapital (%)	3,87	4,80	1,08	7,72
Soliditet (%)	38,51	34,64	28,09	32,49
Kassalikviditet (%)	94,82	80,00	66,00	66,20

Tabell 1: Bokslutsdata och nyckeltal (Affärsdata, 2011)

Trenden på omsättningen för koncernen är endast svagt stigande efter finanskrisen och för senaste året även något avtagande. Under samma period har dock omsättningen per anställd ökat varje år, även då den totala omsättningen har minskat vilket tyder på att man har kunnat effektivisera det arbete som utförs. Så det verkar som att man förvaltar sin arbetskraft på ett bra sätt och med en lönekostnad per anställd som för 2010 uppgår till i genomsnitt ca 500 tkr (Affärsdata, 2011) finns det också som anställd goda möjligheter att få en bra lön.

Om vi istället tar och ser till deras tillgångar är det kanske inte riktigt lika ljus, räntabiliteten på både eget och totalt kapital gjorde en rejäl dipp vid finanskrisen, och har därefter inte återhämtat sig till ens i närheten av de gamla nivåerna, utan man ligger nu på strax under 7% för eget kapital och 4% för det totala kapitalet (Affärsdata, 2011). Speciellt ställt mot koncernens mål att räntabiliteten på det totala kapitalet för 2010 skulle uppnå 15% (Saab AB, 2011b) ger detta en tydlig indikation på att man inte lyckas utnyttja de industriella resurser man har fullt ut.

Med avseende på att mycket av verksamheten ligger i projekt över flera år blir det även viktigt att ta en titt på hur det ser ut med soliditet och kassalikviditet för att se hur koncernen klarar av de år när det sker mycket utvecklingsarbete och mindre försäljning. Soliditeten har även under finanskrisen hela tiden hållt sig över 25% och ligger nu på ca 39% (Affärsdata, 2011) vilket är en bra nivå som dessutom ligger ganska så väl i nivå med koncernens mål att den ska ligga över 30% (Saab AB, 2011b). Kassalikviditeten är det något sämre med, vid finanskrisen var den nere i 66% men har därefter gått upp till nästan 95% (Affärsdata, 2011) vilket är ganska okej för koncernen då det även finns delar av verksamheten som är mer kontinuerlig och ger ett mer stadigt inflöde till kassan.

Däremed med en god soliditet och en kassalikviditet som inte ska innebära några problem har koncernen däremed stabila ben att stå på för att klara år med nergångar i intäkter. Dock kan det på ett betydligt längre sikt finna anledning till att vara lite orolig för om de kommer att lyckas få igång sin försäljning ordentligt igen så att de kan utnyttja de resurser de har fullt ut, annars finns det risk för att de kommer behöva skära ner inom de områden som inte går så bra för att kunna bibehålla sin lönsamhet.

SWOT analys

- Styrkor
 - Mycket teknisk kompetens inom företaget
 - Stor och varierad produktportfölj med många innovativa och högteknologiska lösningar
 - Mycket resurser och tillgångar inom koncernen
- Svagheter
 - Man har endast en begränsad kundkrets där en stor del av kunderna har militär anknytning och enbart ett fåtal är civila
 - De flygplan man tar fram är enbart för militärt bruk
 - Man måste lägga resurser på att hålla material hemligt
- Möjligheter
 - En stor potentiell internationell marknad
 - Försöka slå sig in mer på den civila marknaden
 - Närheten till Linköpings universitet ger goda möjligheter att rekrytera kompetens för att ta fram nya innovativa produkter
- Hot
 - Militär nedrustning kan minska efterfrågan på många av deras produkter
 - Förändringar i det internationella politiska klimatet kan förändras så att de inte längre får sälja till alla kunder de har i dagsläget
 - Politiska svängningar i länder kan göra att de väljer andra leverantörer av politiska anledningar

Sammanfattning

Vi har nu presenterat koncernen Saab AB, organisationsnummer 556036-0793. Rapporten börjar med att presentera Saab ur ett historiskt perspektiv. Där redogörs för hur Saab går från att vara ett samarbetsföretag mellan AB Svenska Järnvägsverkstädernas Aeroplanavdelning, Bofors/Nohab och AB Förenade Flygverkstäder till att bli ett eget företag och istället ta över ASJA och börja

utveckling och tillverkning av egna flygplansmodeller. Vi fortsatte sedan presentationen av Saabs historia med att berätta hur Saab gick från att bara tillverka militärflygplan till att även utveckla produkter för civila ändamål samt presenterar kort några av de mer kända produkter som har eller fortfarande tillverkas.

Efter att ha presentera Saab historiskt så fortsatte vi med att presentera Saab så som det ser ut idag. Vi visade hur Saab är organisatoriskt uppdelat i fem huvudansvarsområden;

- Saab Aeronautics
- Saab Dynamics,
- Saab Electronic Defence Systems
- Saab Security and Defence Solutions
- Support and Services

samt företagets vision och mål, att utveckla system och lösningar för ökad säkerhet.

Vi tittade också på Saabs konkurefter och andra omvärldsfaktorer som påverkar Saab och försvarsbranchen i allmänhet, bland annat konstaterades att försäljningen av militärutrustning är hårt reglerad både nationellt och internationellt. En viktig del för att sälja produkter är marknadsförning och marknadsstrategier. Saabs största marknader är militärflyg och marknadsbaserade system.

Till sist presenterade vi Saabs ägarsituation ekonomiska situation där vi konstaterade att Investor AB äger en stor del av både aktier och röster i Saab, och att BAE Systems UK är näst största ägare efter Investor AB. Den ekonomiska analysen utgjordes av en presentation av bokslut för de senaste 4 åren, varefter viktiga nyckeltal diskuterades, allt för att belysa hur Saab går som företag, samt hur motståndskraftigt företaget är mot eventuella framtida ekonomiska kriser och bekymmer.

Vi avslutade med en SWOT-analys där interna och externa styrkor och svagheter presenteras.

Utifrån de analyser vi gjort tror vi att företaget är en bra arbetsgivare hos vilken man kan få jobba med utmanande problem i en bra miljö samt att de har en ekonomisk stabilitet som gör att man kan räkna med att de kommer att finnas kvar i många år framöver.

Referenslista

Affärsdata (2011). AffärsData - SAAB AB – 5560360793 (HTML)

<http://www.ad.se/ff/ff_rapport.php?orgnr_rapport=5560360793> (2011-11-27)

Saab AB (2011a) Gripen fighter system. (HTML) Tillgänglig:

<<http://www.saabgroup.com/en/Air/Gripen-Fighter-System/>> (2011-11-22)

Saab AB (2011b) Årsredovisning 2010. (PDF) Tillgänglig:

<http://www.saabgroup.com/Global/Documents%20and%20Images/About%20Saab/Investor%20relations/Financial%20reports/Saab_SV_2010_final.pdf>

Jørgensen, J. (1997) Saab 35 Draken - Dubbeldelta för fyra länders försvar. Frank Stenvalls Förlag.