

ORDFÖRANDE: Och jag lämnar ordet till Håkan Kirstein, varsågod.

KIRSTEIN: Tack herr ordförande. Ja, vi kan konstatera att 2016 har varit ett väldigt turbulent år för Eltel. Stora utmaningar för såväl våra aktieägare som för våra medarbetare. Det är också viktigt att poängtera att det här handlar uteslutande om historiska ägar- och ledningsfrågor, inte vår kärnverksamhet, som också Ulf påtalade.

Vi är här i dag för att prata om föregående år. Jag har tänkt att prata om framtiden och hur jag avser att skapa ett stabilt Eltel, och därmed en för ägare mer rimlig situation ... Funkar inte den här? I en period av stora utmaningar, som vi har genomgått, är det väldigt lätt att glömma bort kärnverksamheten. Eltels problem har inte med våra 9 000 duktiga medarbetare att göra. Vilket också har framgått i tidigare presentationer. Våra medarbetare har under hela den här processen fortsatt att arbeta och leverera värden till våra kunder. Och det här är väldigt viktigt, därför att det våra medarbetare gör, är att de spelar en central roll i samhället. Vi bygger, utvecklar och underhåller kritisk infrastruktur inom energi- och kommunikationssegmentet. Vi har en lång erfarenhet, och en djup kompetens, oavsett om det handlar om att dra fiber i ett villaområde, eller rycka ut när en kraftledning har gått sönder. Återigen, vi spelar en viktig roll i samhället. Vi vet vad vi gör, och vi känner våra kunder väldigt väl. Efter att jag hade tillträtt som vd för bolaget i september 2016 så står det ganska tidigt klart för mig vilket som var våra kärnkompetenser. Vi beslutade därför att fokusera verksamheten på Power- och kommunikationssegmentet på hemmamarknaden i Norden, i Polen, och med möjligheter att växa ytterligare i Tyskland. Det här är marknad ... det har varit en marknadsledande position; vi har långa relationer med våra kunder och affärsmodellen är mer repetitiv. 2016 så utgjorde den här delen av verksamheten 1,2 miljarder euro. Alltså, 85 % som de motsvarar vår kärnverksamhet.

Marknaden för tjänstsegmenten ser väldigt attraktiva ut. Dels så behövs det investeringar i befintlig infrastruktur, men också

investeringar eller nyinvesteringar. Och det som driver på det här är olika regulatoriska krav, fortsatt outsourcingtrend, nya teknikskiften med nya energislag, nya telekomtrender, och så vidare. Det är också viktigt att vara ödmjuk här och säga att det här och säga att det här är branscher som växer ungefär med BNP, alltså ett par procentenheter per år.

Vad det gäller vår icke-kärnverksamhet så kan man konstatera att den varit kostsam, och förlustbringande. De här kraftiga tillväxtambitionerna som har beskrivits har inneburit stora risker. Dessutom har vi då också upptäckt här under hösten 2016 och våren 2017, att det har pågått alltför aggressiv vinstavräkning, vilket i klartext innebär att man har diskonterat framtida vinster för tidigt. Och vår grundliga genomgång av affären och projekten påvisar också att vi har haft brister i sättet att sköta våra projekt. Och det har inneburit att vi infört en striktare kontrollmekanism för våra projekt, men även då etablerat en koncernfunktion, för ökad kontroll inom projektaffären. Både projekt vad som avser vår kärnbusiness, men även då den här non-core-affären.

Därför har vi då tagit beslut om att avveckla de verksamheter som inte tillhör coreverksamheten, eller att sälja dem, då. Så därför kommer vi under 2017 att sälja vår järnvägsverksamhet. Vi kommer sälja delar av vår eldistributionsverksamhet i Baltikum, och sen också delar av vår flygverksamhet i Sverige. Och vi har då avslutat vår kommunikationsaffär IOK [?? 0:04:50] och kommer att avveckla vår powertransmissionsaffär, framför allt då i Afrika, de tolv projekt som vi har kvar att leverera på ... Den avvecklingsprocessen kommer att sträcka sig under 2017 och 2018.

Egentligen är den här satsningen på de sunda kärnområdena väldigt, väldigt logisk. Vi utgår från den sunda kärnan vi har i verksamheten, där vi har även starka marknadspositioner, med spännande möjligheter framåt. Vi kommer också, med de här strukturella förändringarna att minska vår projektexponering, från 24 till 18 %, väsentligt färre stora projekt i vår projektportfölj. Men det är också här viktigt att vara

ödmjuk, och säga att vi har en hel del saker som måste förbättras i bolaget vad det gäller vår kundfokusering och vårt sätt att arbeta. Och här har vi då satt igång ett antal initiativ, bland annat då sammanslagning av vår fasta mobilenhet och med vår ... Fast och mobila enheter, slagit ihop dem, och även då Power distribution och Power transmission, i en enhet. Och det här arbetet kommer självklart fortsätta framåt då, för att stärka vår kundfokusering och vår kostnadseffektivitet. De här förändringarna innebär att 2017 och 2018 i väldigt stor utsträckning blir en trans... fusionsperiod. 2017, väldigt starkt fokus på avyttringar och nedstängningar, 2018 att jobba med de här kostnadssynergierna som de här sammanslagningarna innebär då, och först därefter ha ett tydligare fokus på en balanserad tillväxt av verksamheten.

Går vi in och snabbt tittar på försäljningsutvecklingen 2016 kan vi konstatera att totalt sett så växte verksamheten 11,6 %, framför allt drivet då av kommunikationssegmentet, som hade ett väldigt bra år, med en tillväxt på 28,4 %. Inom kommunikation, både positiv och organisk tillväxt, framför allt inom fiberdelen då, men även då via förvärvet av norska Sønnico. Power utvecklades +5,2 % under året då, och sen en kraftig minskning i de delar som vi kommer avyttra, då, - 18,3 %.

Vad det gäller lönsamheten så var det klart att 2016 blev ett väldigt, väldigt svagt år. Med en sista på 2,1 miljoner euro. Återigen hade kommunikation ett bra år då, med 5,1 % marginal. 2,4 miljoner upp mot föregående år. Vad det gäller Power så var det här ett mellanår, en sista rad på 3,1 % då, en försämring mot föregående år. Bra utveckling inom Power distribution i Finland. Bra utveckling med smarta mätare i Norge, men en svagare inom Power transmission i Tyskland, och även i nordnorden då. Och sen avslutningsvis då, segmentet hade då en *kraftig* förlust på 37 miljoner euro. Och det har också då, året har inneburit att vi har gjort nedskrivningar med knappt 50 miljoner euro, och även då goodwill-nedskrivningar med 55 miljoner euro under året.

De här strategiska besluten som vi nu har fattat, de innebär ju att vi får förutsättning att stärka vår kärnaffär. Men en förutsättning för att kunna göra det här, är självklart att vi måste stärka balansräkningen också. Därför beslutade styrelsen i februari 2017 att inleda en process om en nyemission, riktat mot våra aktieägare. Och 52 % av våra större ägare ... Eller, våra största ägare som representerar 52 % av kapitalet har ställt sig bakom den här emissionen.

Och själva villkoren för emissionen publiceras denna veckan. Det är en företrädesemission som självklart ska godkännas under dagens stämma på 150 miljoner euro. Teckningsrelationen är 3:2, vilket betyder att man för två befintliga aktier kan teckna tre ny till teckningskursen 16 kronor per aktie. Och teckningsperioden löper från den 8 juni till 22 juni.

Med styrelsens beslut om nyemission och de största ägarnas stöd för emissionen, så är det här viktiga grundstenen för en vändning av Eltel. Vi ska bygga ett Eltel som baserar sig på realistiska förväntningar av marknadens tillväxt. En realistisk intern syn på vilken kompetens vi har. Power och kommunikation är kärnan i vår verksamhet, och vi har ju i grund och botten en sund organisationen med många duktiga medarbetare och långa kundrelationer. Så att nu ska vi fokusera framåt, och se till att genomföra de beslut vi har fattat för att stabilisera Eltel, och därmed skapa en väsentligt bättre situation för er aktieägare.

Tack för ordet.

ORDFÖRANDE: Jaha, tack så mycket. Och lämnar ånyo ordet fritt för yttranden eller frågor till verkställande direktören. Och på samma sätt som tidigare så ber jag att de som vill yttra sig eller ställa frågor börjar med att använda mikrofonen.