



Veidekke mot 2022

Kapitalmarkedsoppdatering

9. mai 2019



Økt lønnsomhet og styrket posisjon

Agenda

09:00	Veidekke mot 2022: Økt lønnsomhet og styrket posisjon	Arne Giske
09:30	Eiendomsutvikling: Markedsdrevet utvikling fra god posisjon	Jørgen W. Porsmyr
	Pause	
10:10	Entreprenørvirksomheten: Økt lønnsomhet med lavere risiko	Arne Giske
	• Bygg Danmark	Jørgen W. Porsmyr
	• Bygg Norge	Hans Olav Sørli
	• Bygg Sverige	Jimmy Bengtsson
	• Anlegg Sverige	Jimmy Bengtsson
	• Anlegg Norge	Øivind Larsen
	Industrivirksomheten: Gjenskape god lønnsomhet	Catharina Bjerke
	Finansielle mål og prioriteringer	Terje Larsen
11:15	Avsluttende kommentar og Q&A	Arne Giske
11:45	Slutt	

Dette er Veidekke

Norges største og
Skandinavias fjerde
største entreprenør og
eiendomsutvikler

Kompetente
medarbeidere

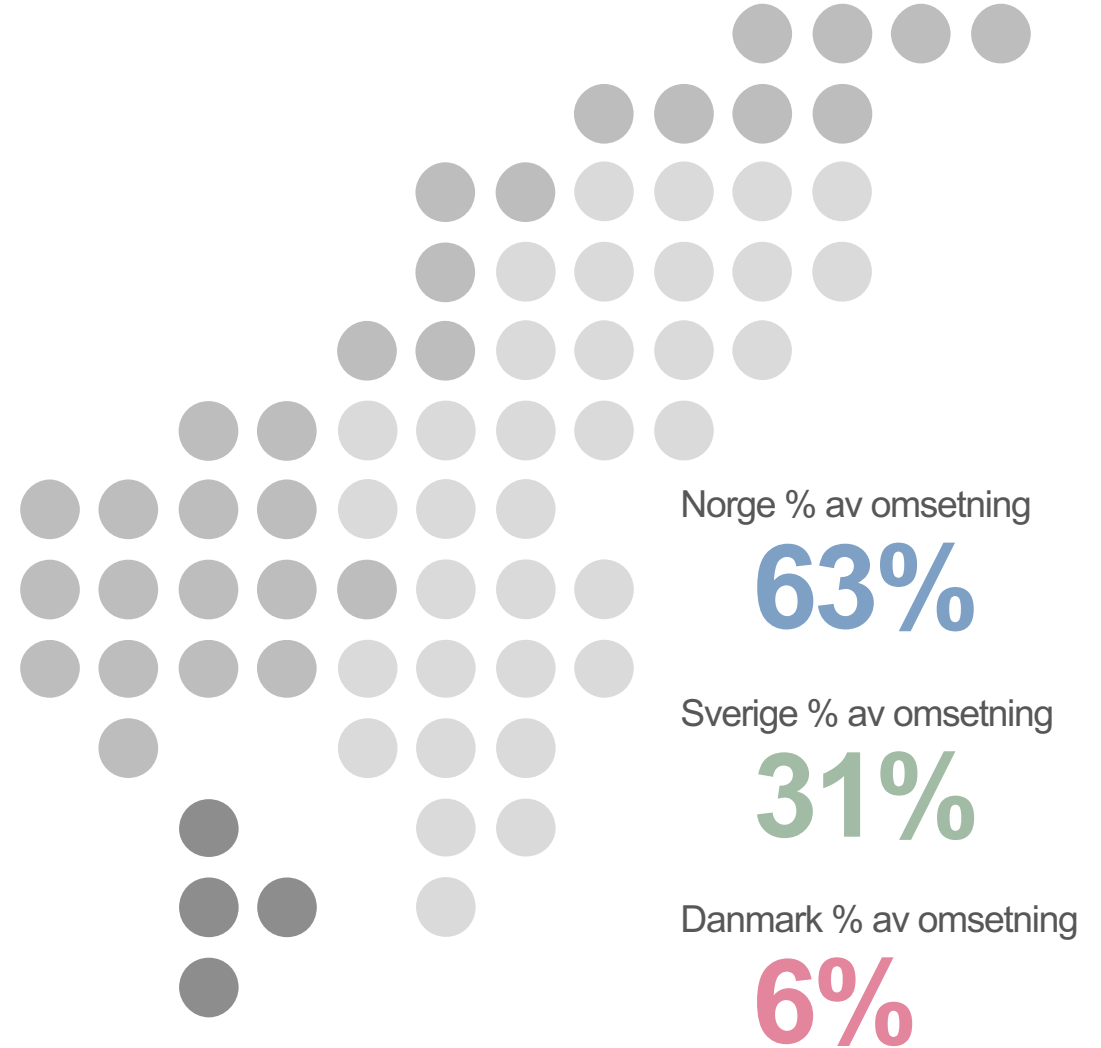
8 500

i tre land

Omsetning 2018

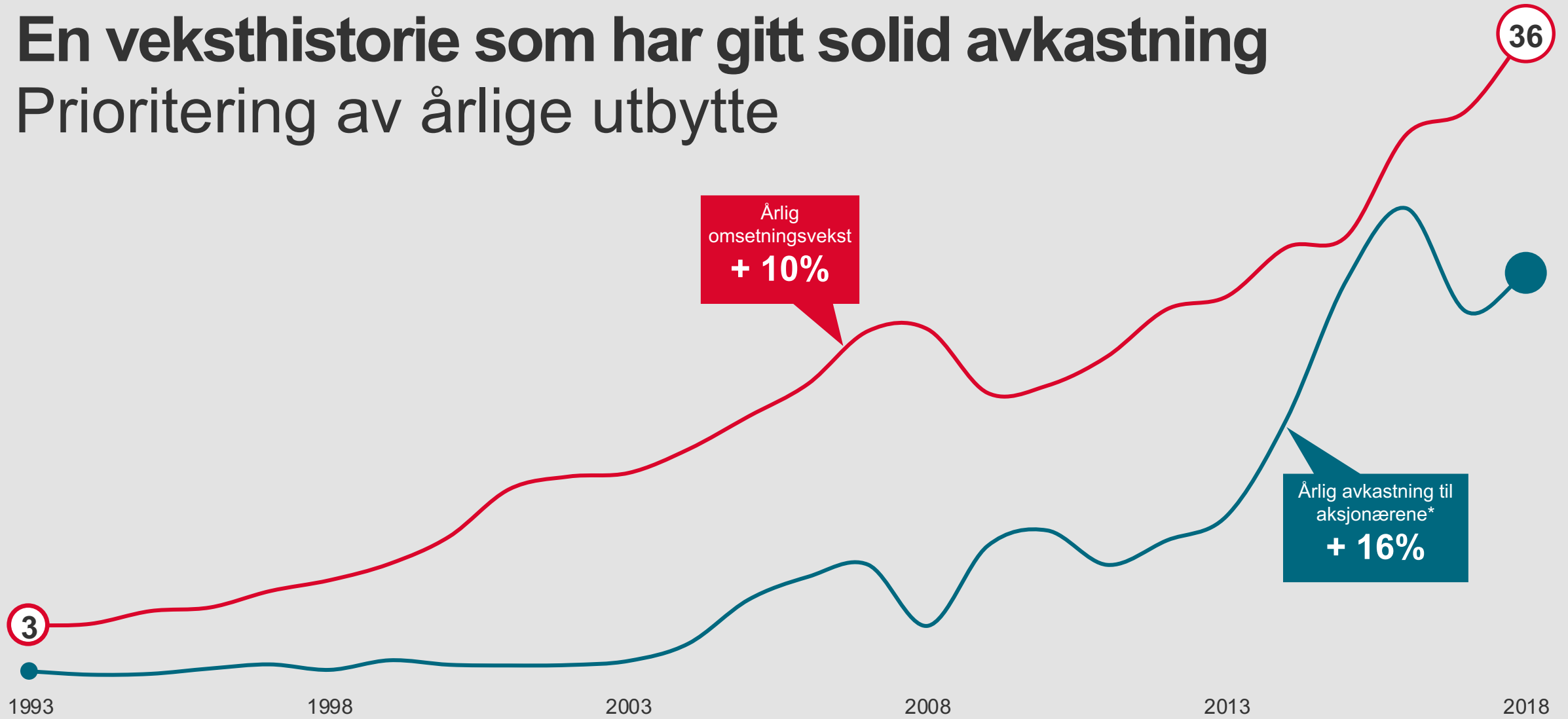
35,6

NOK milliarder



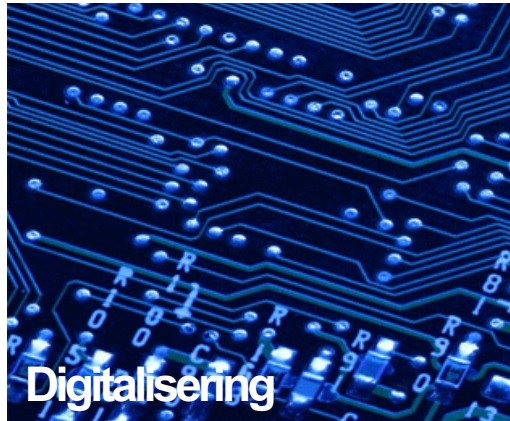
En veksthistorie som har gitt solid avkastning

Prioritering av årlige utbytte



Trender som påvirker våre bransjer

— Globale megatrender —



— Utviklingstrekk i bransjen —

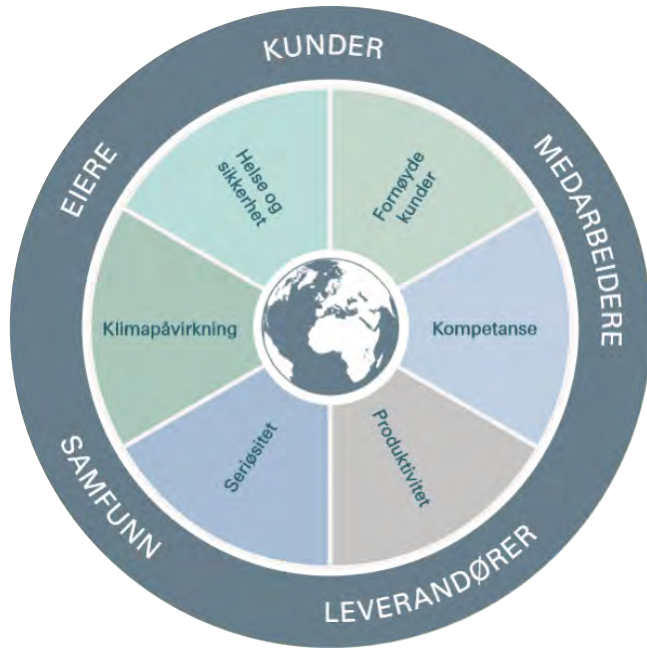


Bærekraft og samfunnsansvar

Kjernen i både strategi og prestasjoner

Veidekkes vesentlighetsanalyse

Seks prioriterte temaer



Veidekkes miljøpolicy

- Veidekke har en ambisjon om å være en ledende aktør i bransjen med hensyn til å redusere klimagassutslipp og ivareta miljø i praksis

Implementering av miljøpolicyen betyr at Veidekke:

- skal drive virksomheten i samsvar med FNs togradersmål
- har integrert miljøaspektet i all virksomhet
- gir kunden merverdi gjennom selskapets miljøkompetanse
- holder oversikt over virksomhetens miljøbelastning, slik at belastningen kan reduseres
- stiller miljø- og klimakrav til samarbeidspartnere
- bidrar utover egen bedrift; i bransjeorganisasjoner, utdanningsinstitusjoner, forskning og utvikling og i samspill med myndigheter og politikere



Vår viktigste ressurs

Veidekke har totalt 8 500 medarbeidere i tre land. Mer enn halvparten av våre ansatte er fagarbeidere med fagbrev innenfor sine respektive fag

Verdibasert ledelse

Ansatte i Veidekke forventes å opptre profesjonelt, redelig og med entusiasme i tillegg til å inneha en grensesprengende nysgjerrighet

Kompetanse og erfaring

En Veidekke-ansatt har gjennomsnittlig 4års høyere utdanning og har jobbet i Veidekke eller i bransjen mer enn 9 år

Medeierskap

Om lag 50 % av Veidekkes ansatte eier aksjer i egen bedrift. Veidekkes ansatte eier 15 % av Veidekke

Attraktiv arbeidsgiver

Veidekke er den mest attraktive arbeidsgiveren blant entreprenørene for unge ingeniører med 7-8 års erfaring i arbeidslivet, ifølge Universums undersøkelse i Norge for 2018.

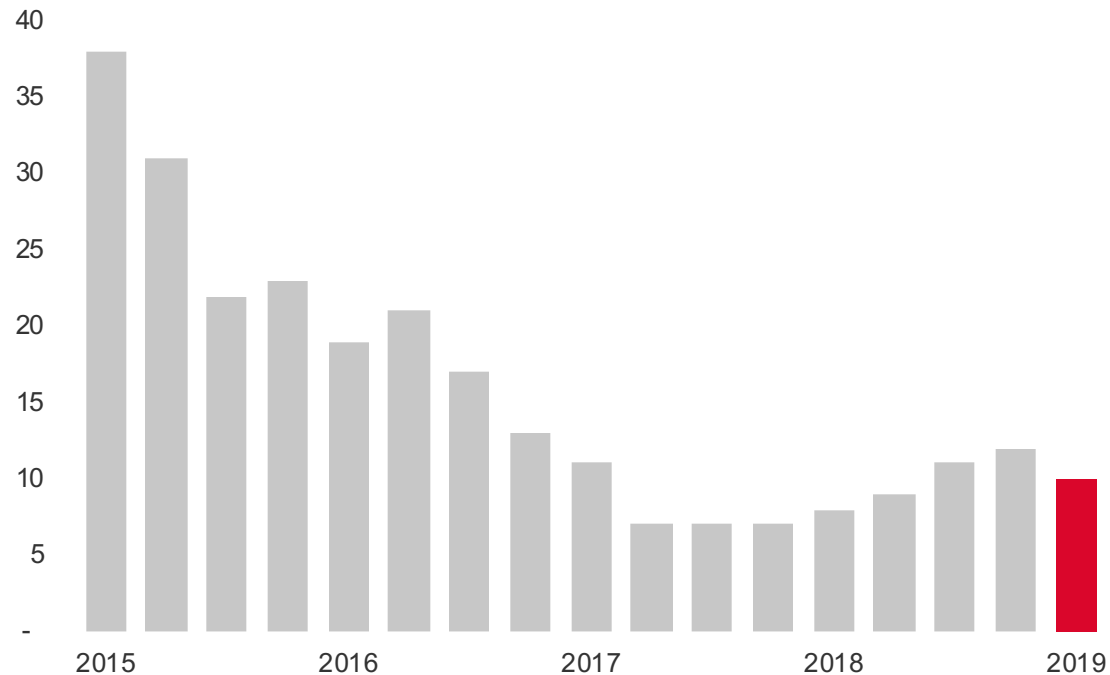


Kontinuerlig arbeid med sikkerhet

Involvering er nøkkelen

Vi skal skape en sikker arbeidsplass

Antall alvorlige skader, 12 måneder rullerende





Kay Fiskers Plads

Ett av de største byggeprosjekter i Danmark, på vegne av norske KLP. Hoffmann har gjennomført ett år uten arbeidsskader



Yrkesbygg
42%



Bolig
23%



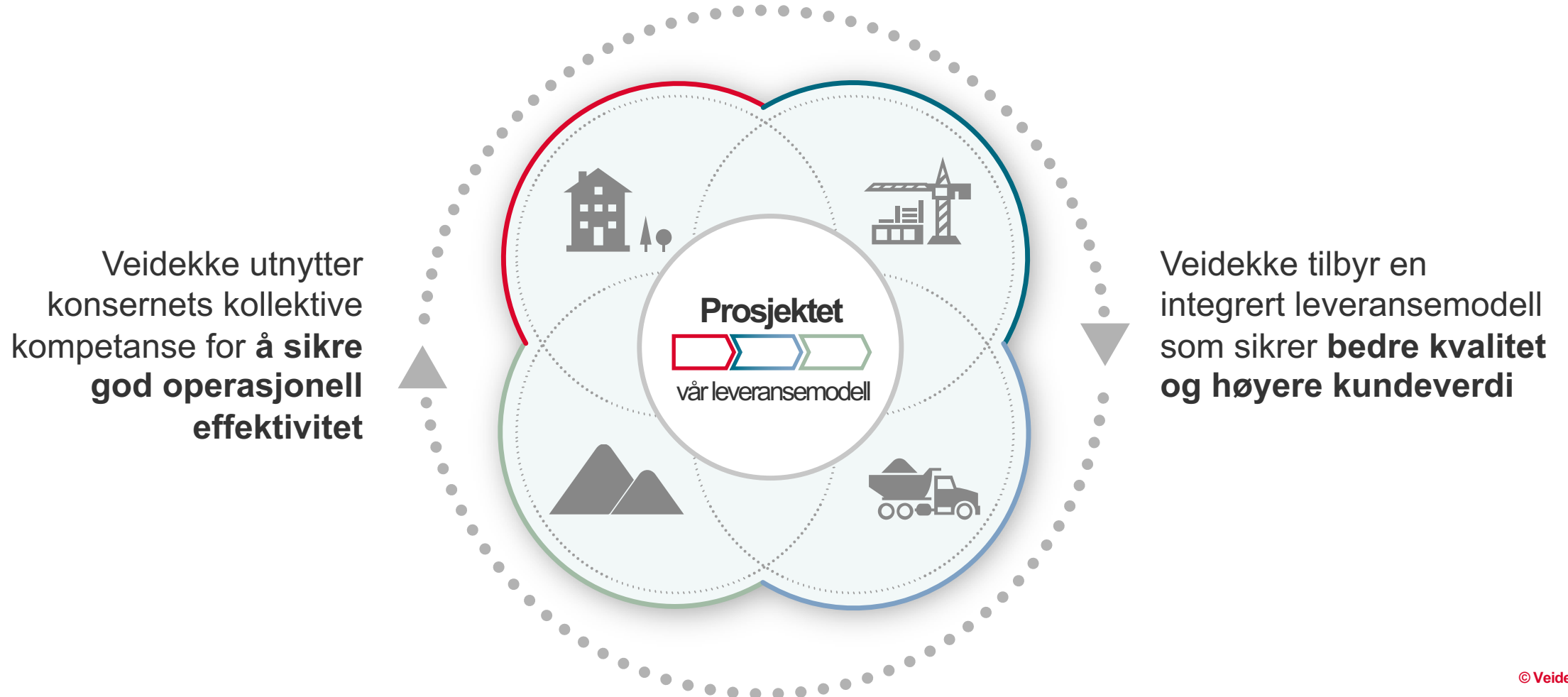
Anlegg
20%



Industri
15%

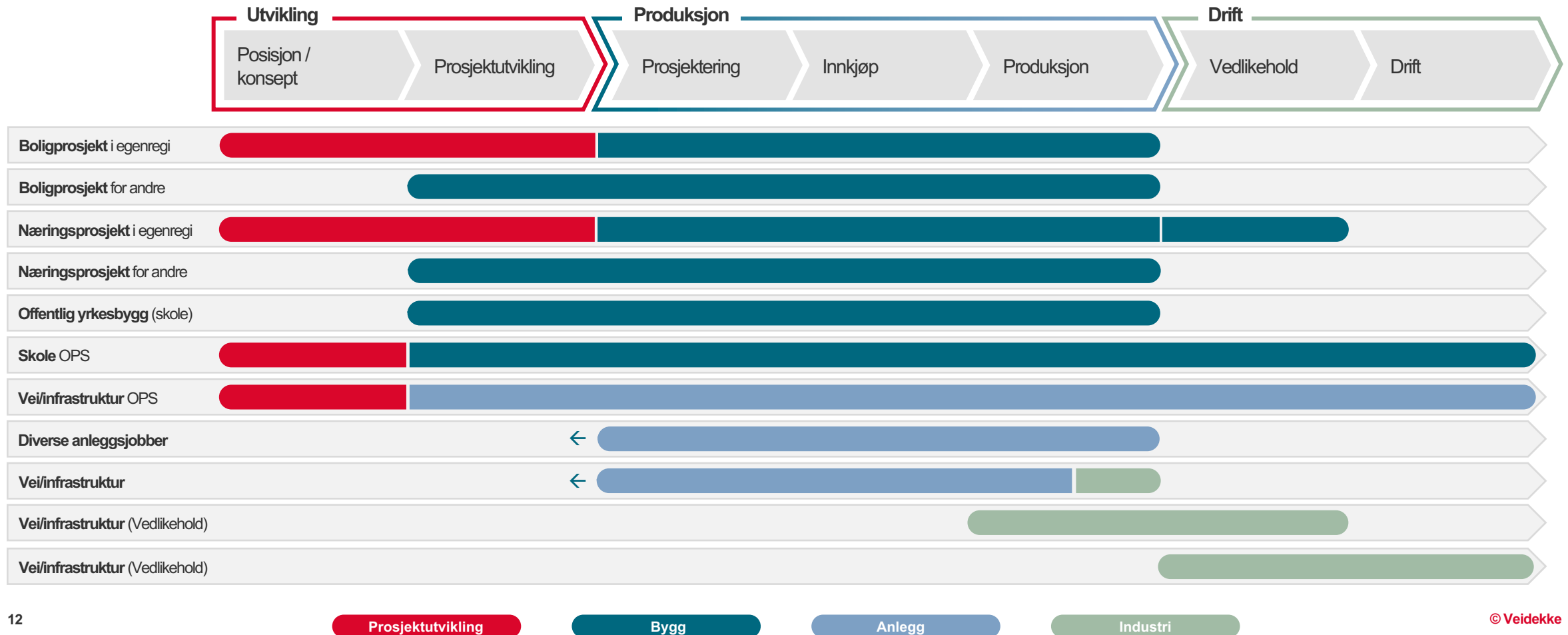
Verdiskapende samspill i Veidekke

En integrert verdikjede skaper kundeverdier



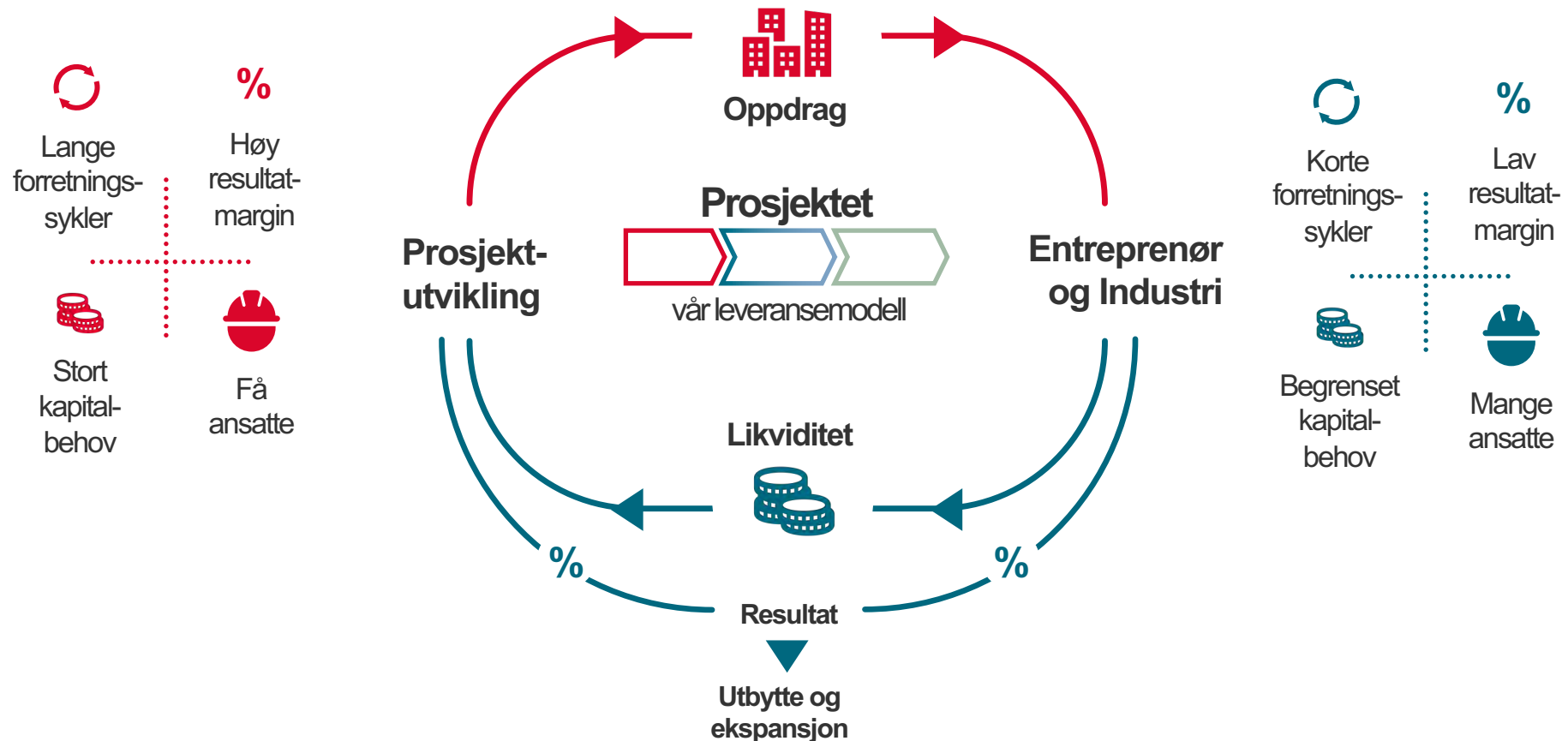
Én felles leveransemodell

Utnytter Veidekkes kompetanse og sterke posisjoner



Veidekke-konsernet

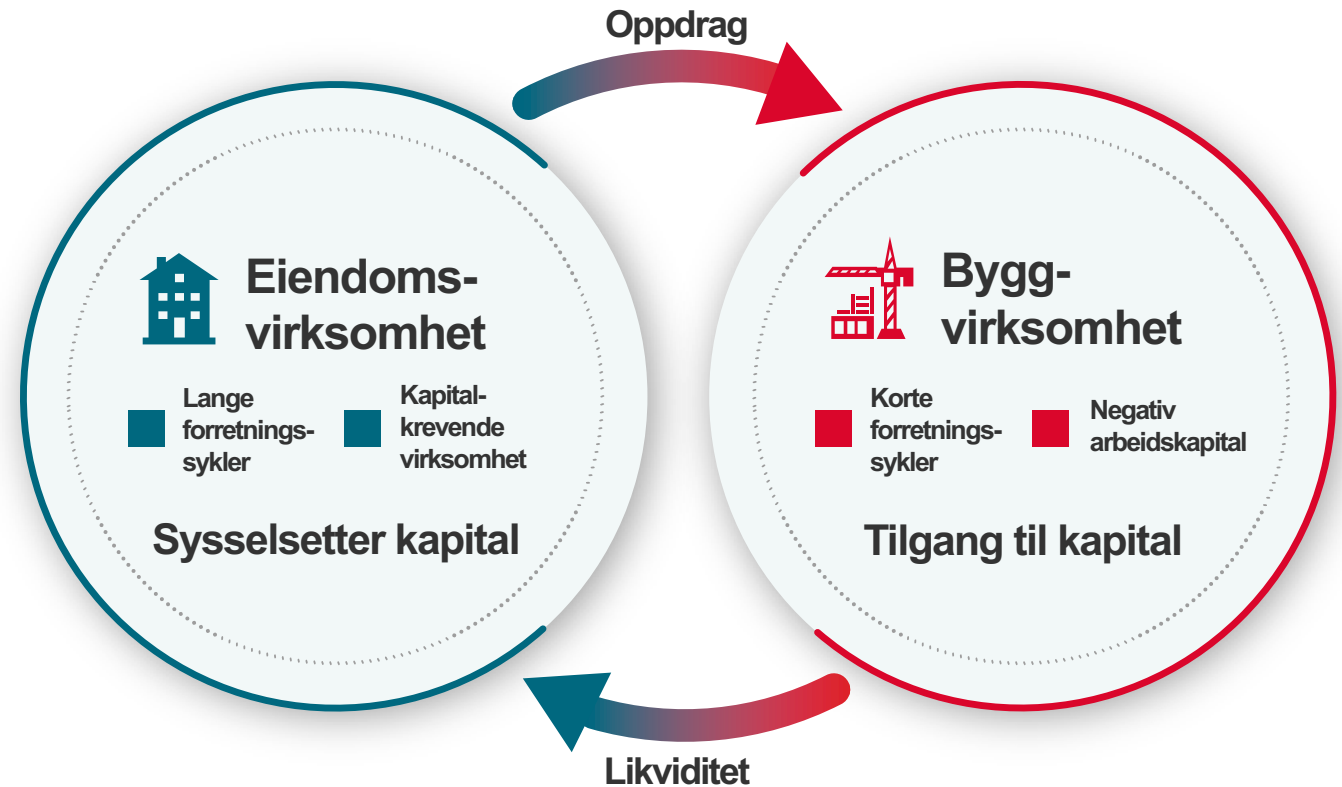
Delt forretningsmodell – verdiskapende samspill



Verdiskapende samspill mellom utvikler og entreprenør

En viktig del av Veidekkes suksess

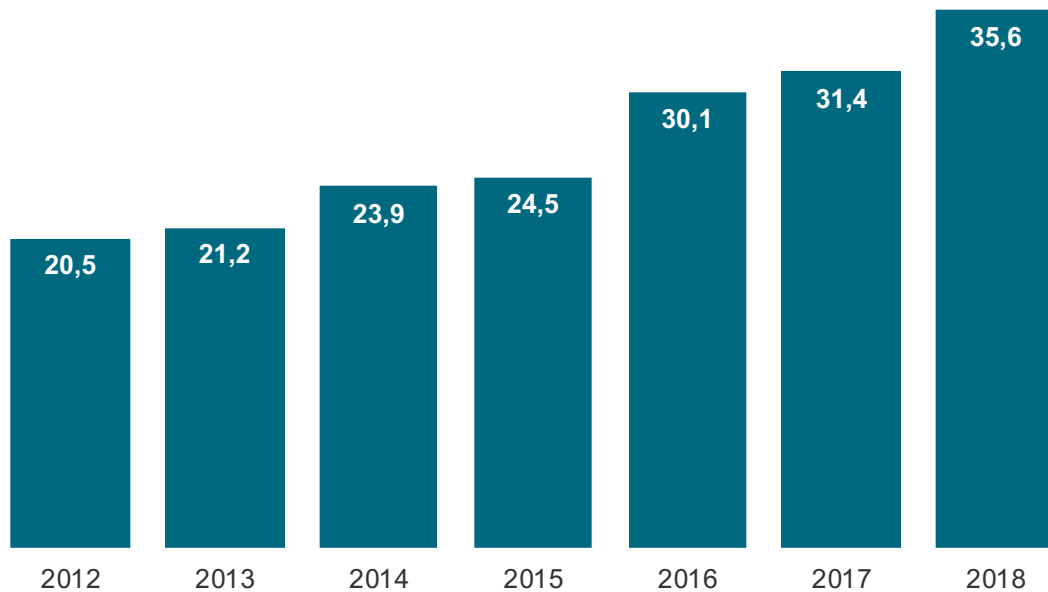
- En integrert leveranse som sikrer bedre kvalitet og høyere kundeverdi
- Strategisk utvikling av kompetanse og prosjektportefølje
- Forvalter likviditet i form av negativ arbeidskapital fra byggvirksomheten
- Skaper merverdier og reduserer risiko både som utvikler og entreprenør
- Våre boligprosjekter omsatte i 2016-18 for totalt **NOK 18 milliarder**, med et samlet resultat på mer enn **NOK 1,7 milliarder**



Høy vekst og god marginutvikling ... men kraftig endret bilde siste år

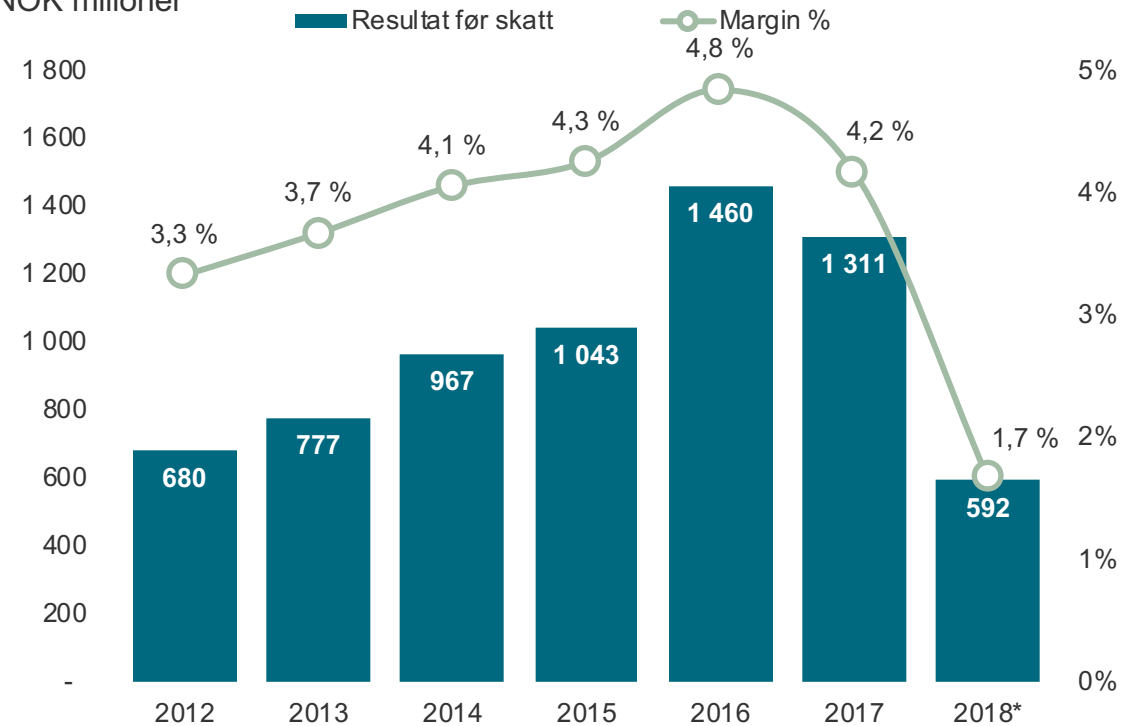
Omsetning

NOK milliard. Årlig økning på ~10% siden 2012



Lønnsomhet

NOK millioner



Hovedårsaker til resultatsvikt



- Markedsdrevet resultatnedgang
- Lav aktivitet i Sverige og spesielt i Stockholmsområdet



- Boligproduksjonen i Stockholm går med underskudd som en følge av tap på enkeltprosjekter
- Lønnsomhetsutfordringer på Sør- og Vestlandet i Norge og svak inntjening på større enkeltprosjekter

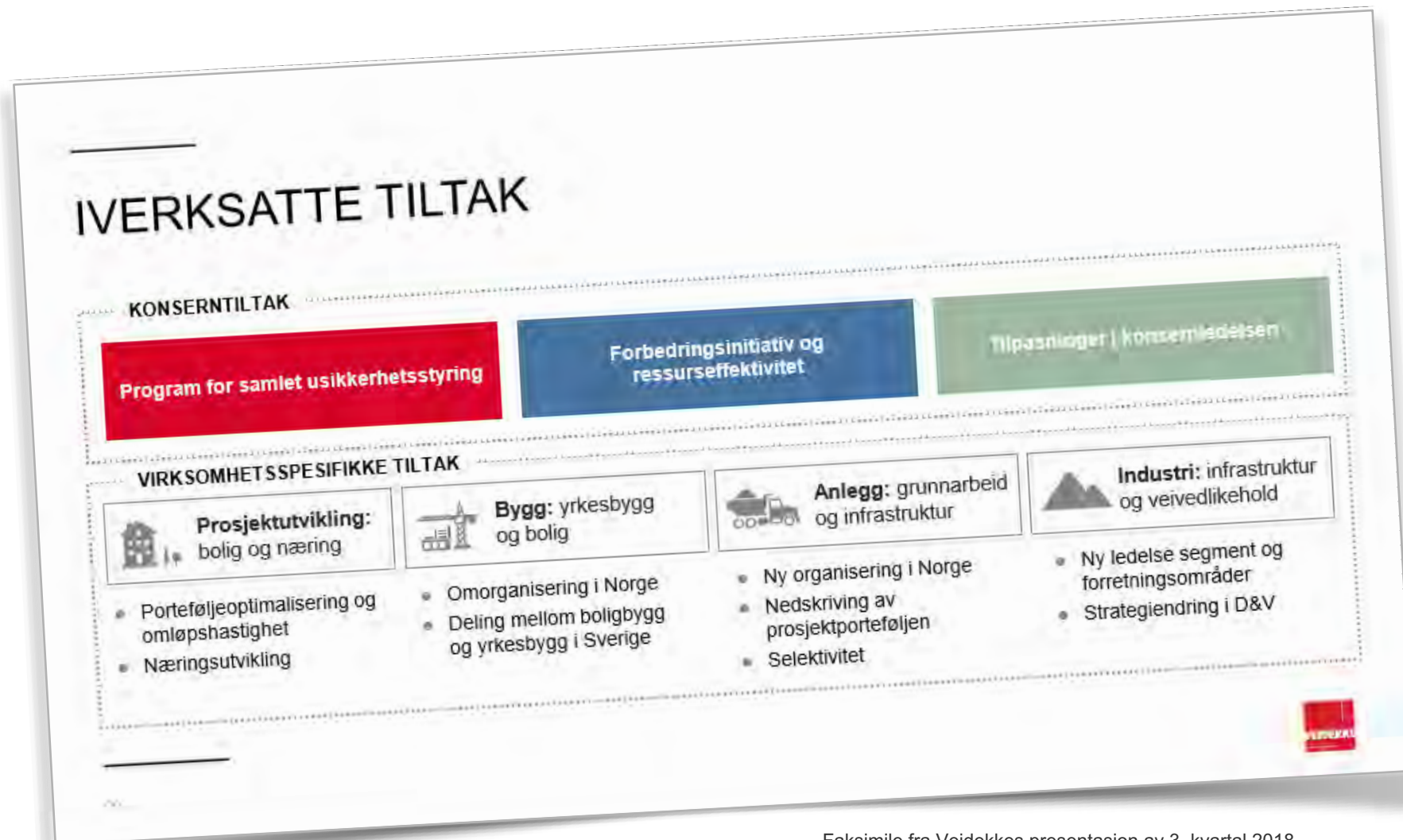


- Tap på større anleggsprosjekter, hovedsakelig grunnet usikkerhet knyttet til godtgjørelse for endrings- og tilleggsarbeider



- Økte kostnader på innsatsfaktorer og lavere kapasitetsutnyttelse innen asfalt

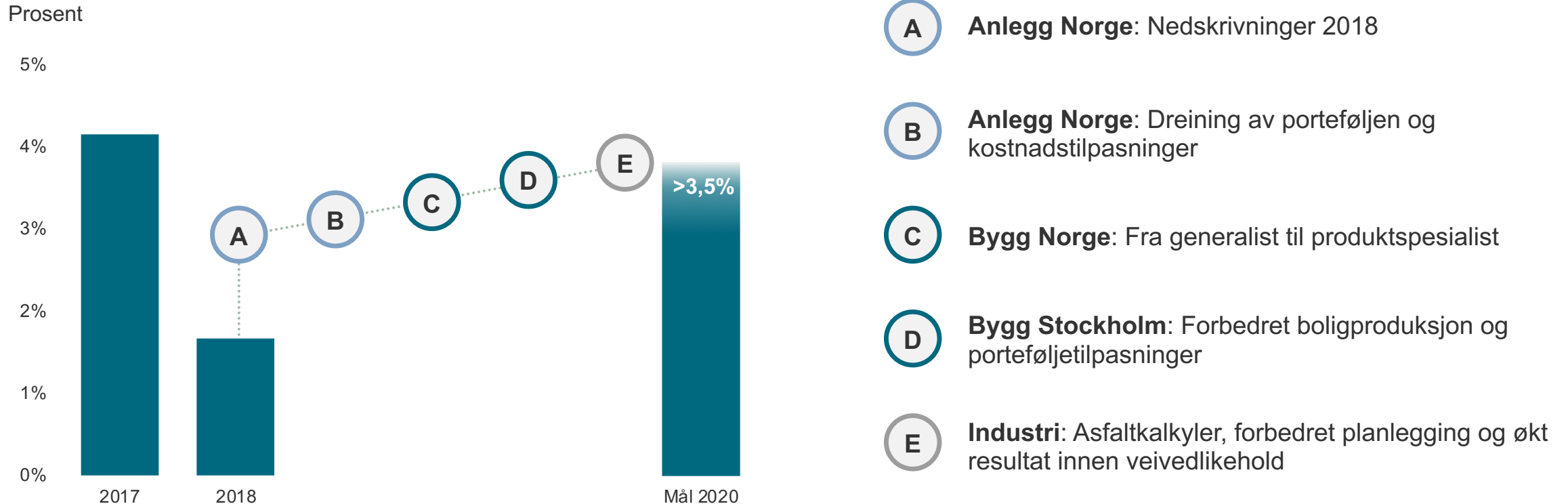
Allerede iverksatte tiltak for økt lønnsomhet



Resultatsikring skal gi marginøkning i 2020

Nødvendig og kraftfull tilpasning til et marked i endring

Konsernmargin før skatt

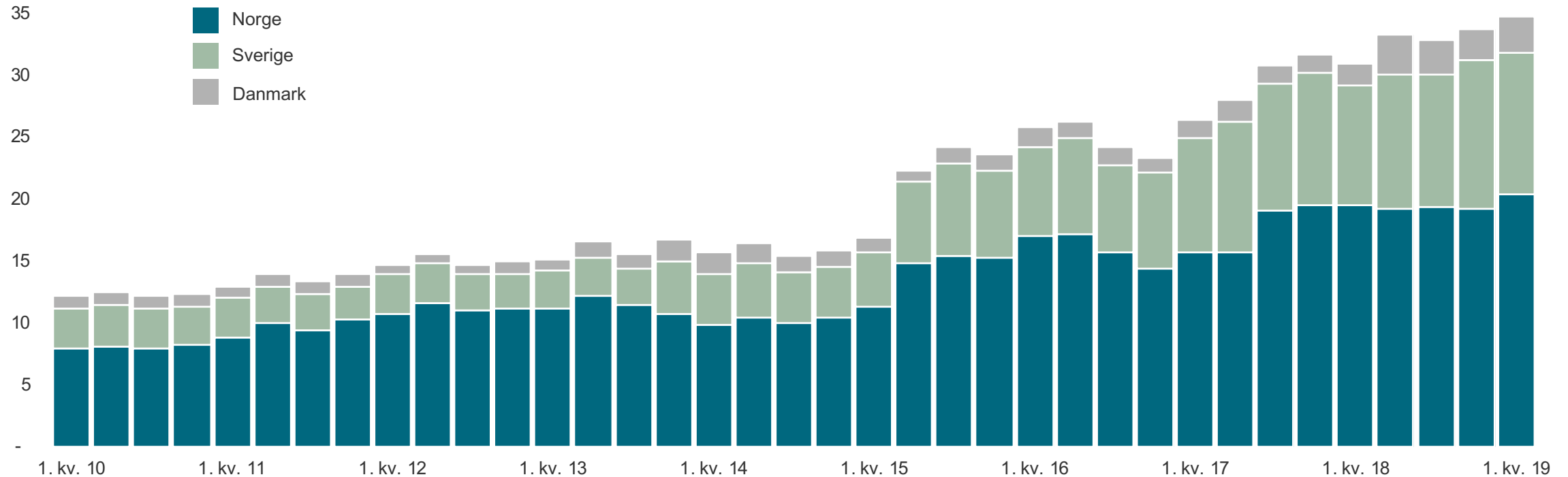


Prosjektporteføljen har vokst betraktelig

Sterk vekst de siste fire årene

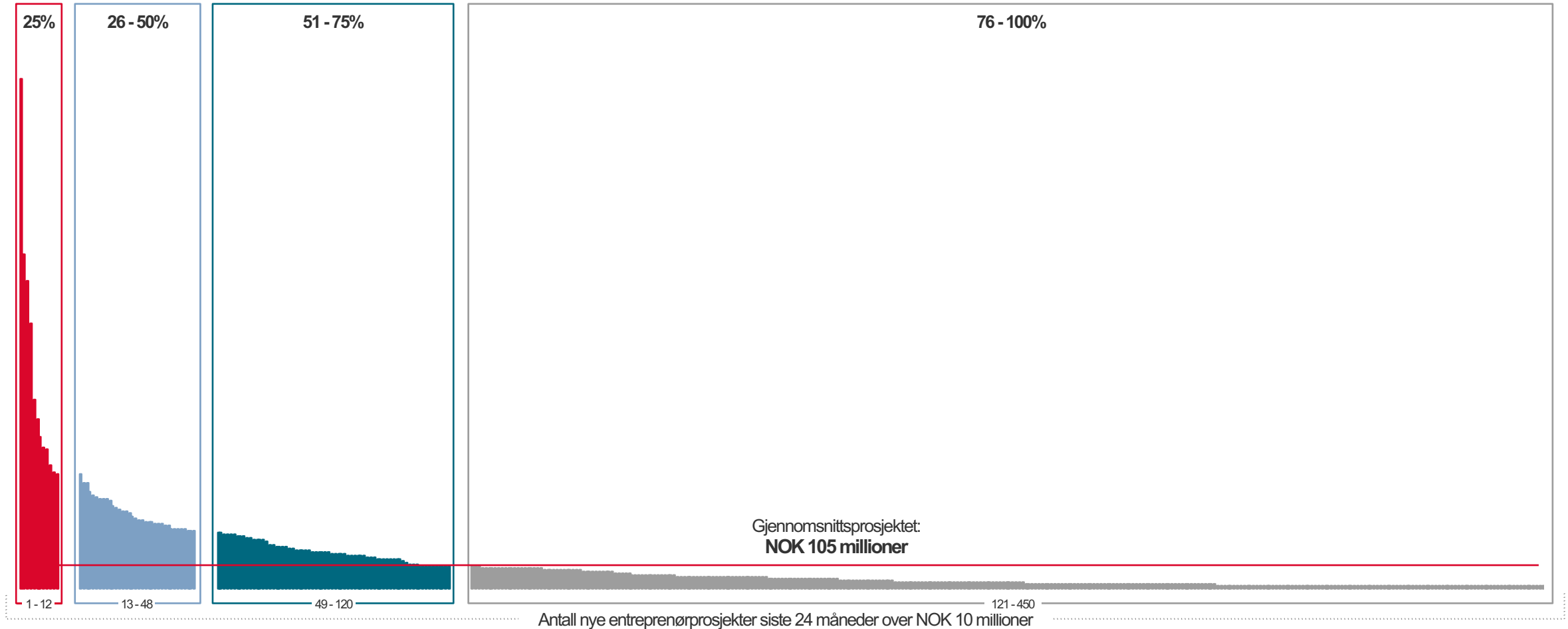
Ordresreserve Entreprenør

NOK milliarder



Porteføljens risikoprofil er påvirket av store prosjekter

10% av prosjektene står for 50% av omsetningen

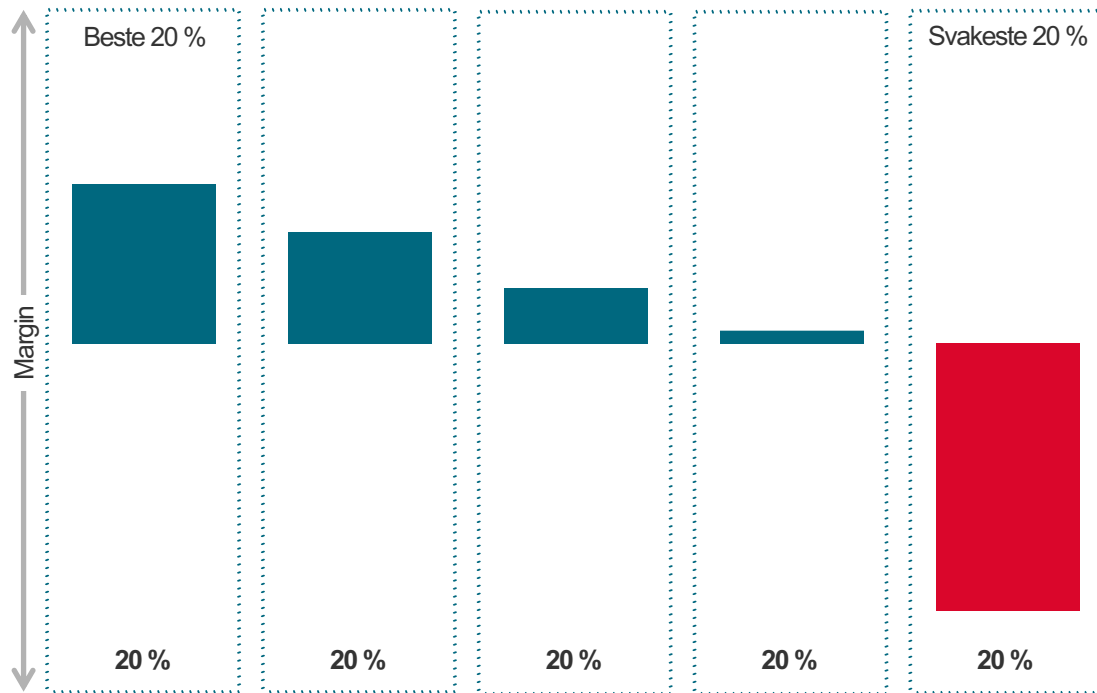


Bedre risikostyring: redusere muligheten for store tap

Tilfredsstillende resultat i store deler av porteføljen

Tapsprosjektene svekker marginen i porteføljen kraftig

Kvintilfordelt prosjektomsetning i pågående prosjekter rangert etter lønnsomhet



* Analyse av de 170 største pågående bygg- og anleggsprosjekter etter sluttprognose

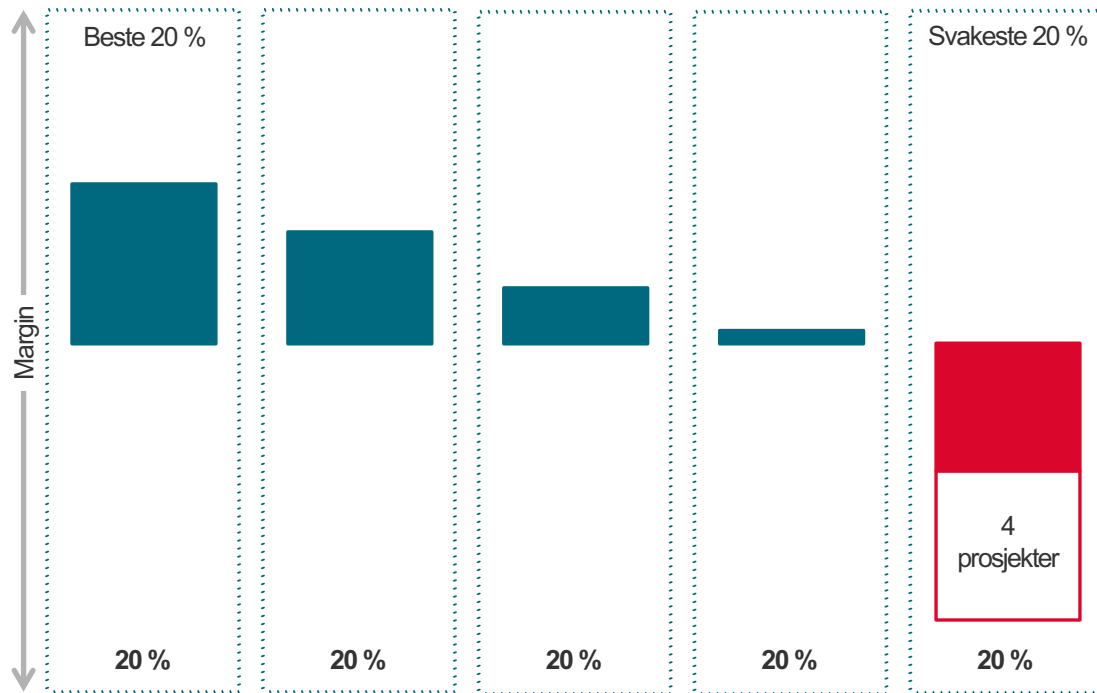
- Veidekke gjennomfører årlig mange vellykkede og lønnsomme prosjekter
- Vi er flinkere i noen segmenter og geografier enn i andre og Veidekke skal som ledd i resultatsikringen gjennomgående prioritere disse
- Vårt fokus:
 - Styrket risikostyring
 - Bedret kalkulasjon
 - Riktig prosjektledelse til riktig prosjekt

Bedre risikostyring: redusere muligheten for store tap

Utelates fire prosjekter øker marginen med >2 %-p

Tapsprosjektene svekker marginen i porteføljen kraftig

Kvintilfordelt prosjektomsetning i pågående prosjekter rangert etter lønnsomhet

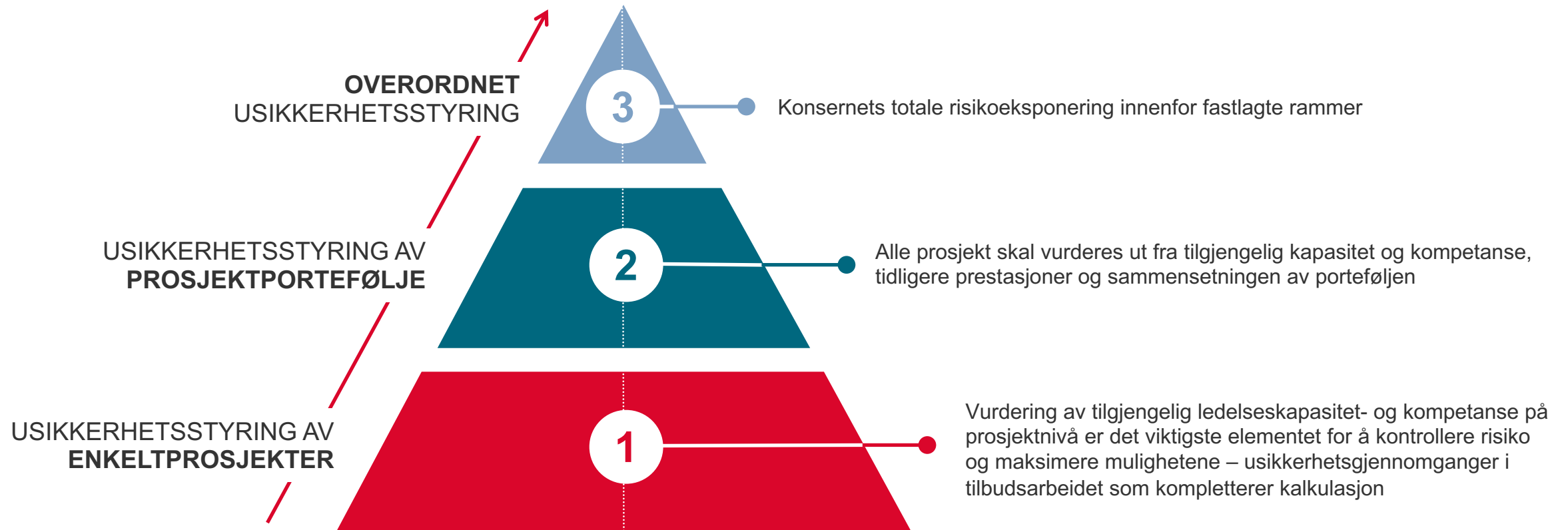


* Analyse av de 170 største pågående bygg- og anleggsprosjekter etter sluttprognose

- Veidekke gjennomfører årlig mange vellykkede og lønnsomme prosjekter
- Vi er flinkere i noen segmenter og geografier enn i andre og Veidekke skal som ledd i resultatsikringen gjennomgående prioritere disse
- Vårt fokus:
 - Styrket risikostyring
 - Bedret kalkulasjon
 - Riktig prosjektledelse til riktig prosjekt

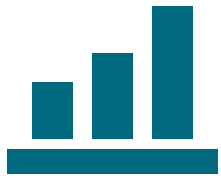
Strammere risikohåndtering

Bedre usikkerhetsstyring på alle nivåer i Veidekke



Veidekkes ambisjoner mot 2022

Lønnsomhet før vekst, samt ivareta attraktivt utbytte



Omsetningsvekst

3-5%

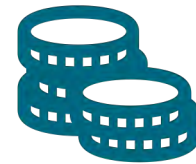
per år



Margin 2022

>4,5%

før skatt



Utbytte

>50%

av resultat



Alvorlige ulykker

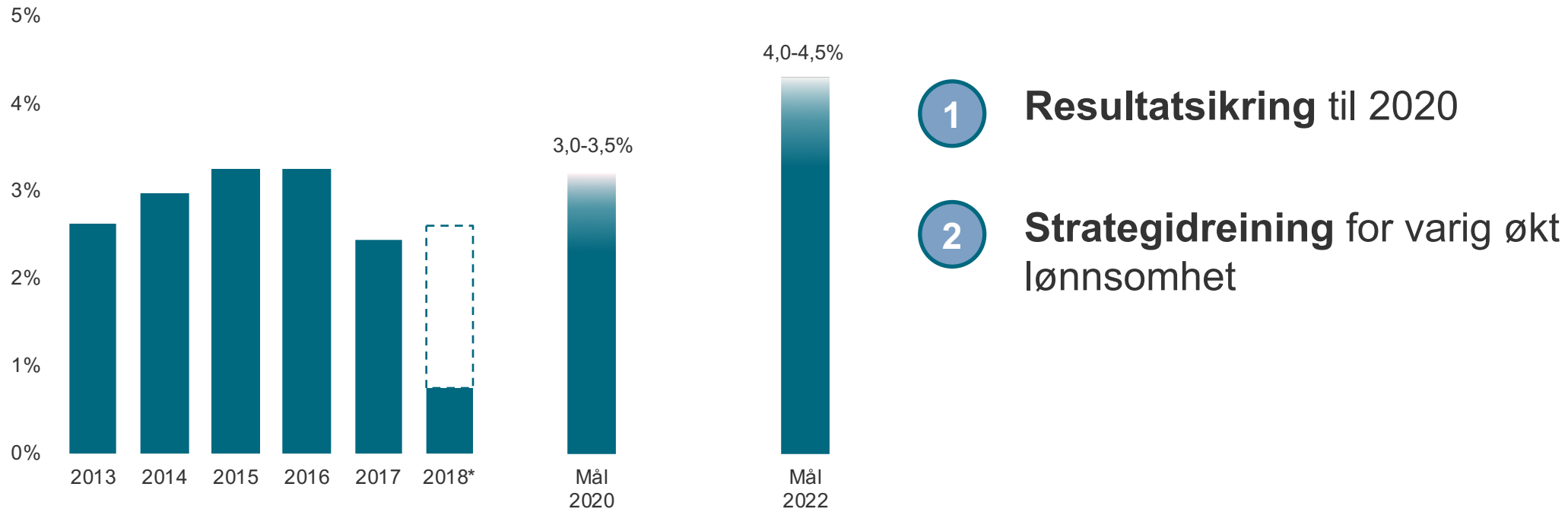
0

Entreprenør: Økt lønnsomhet med lavere risiko

Prioritering av prosjekter og ledelseskapasitet

Entreprenørsegmentet mot 4,5% i 2022

Margin før skatt

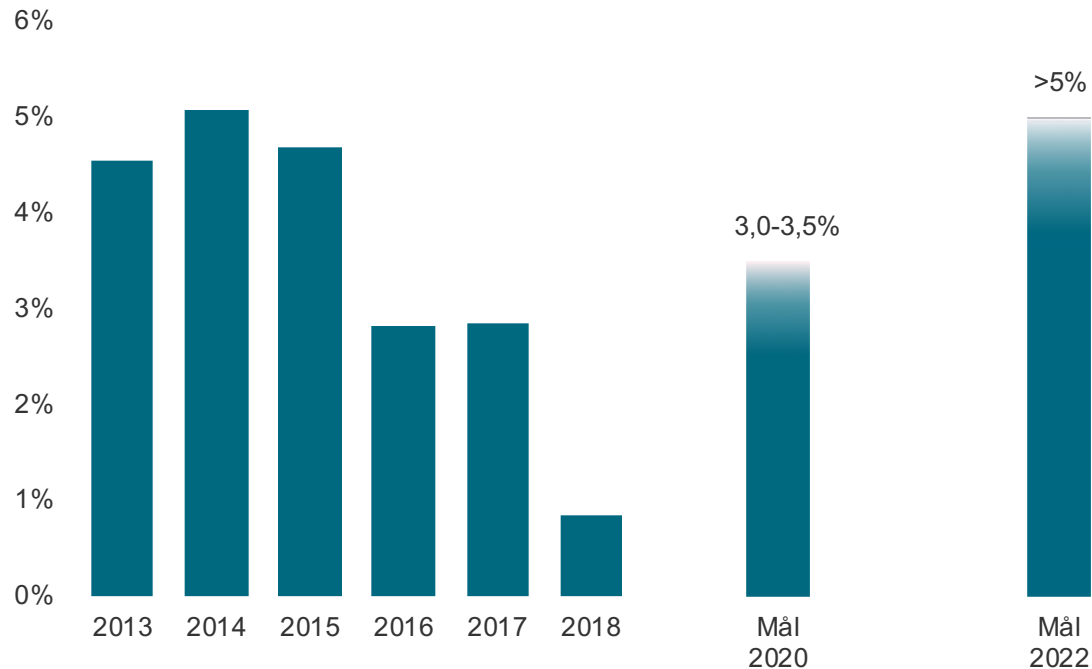


Industri: Gjenskape god lønnsomhet

Fokus på Asfalt og Drift og vedlikehold

Lønnsomhet tilbake til historisk nivå

Margin før skatt



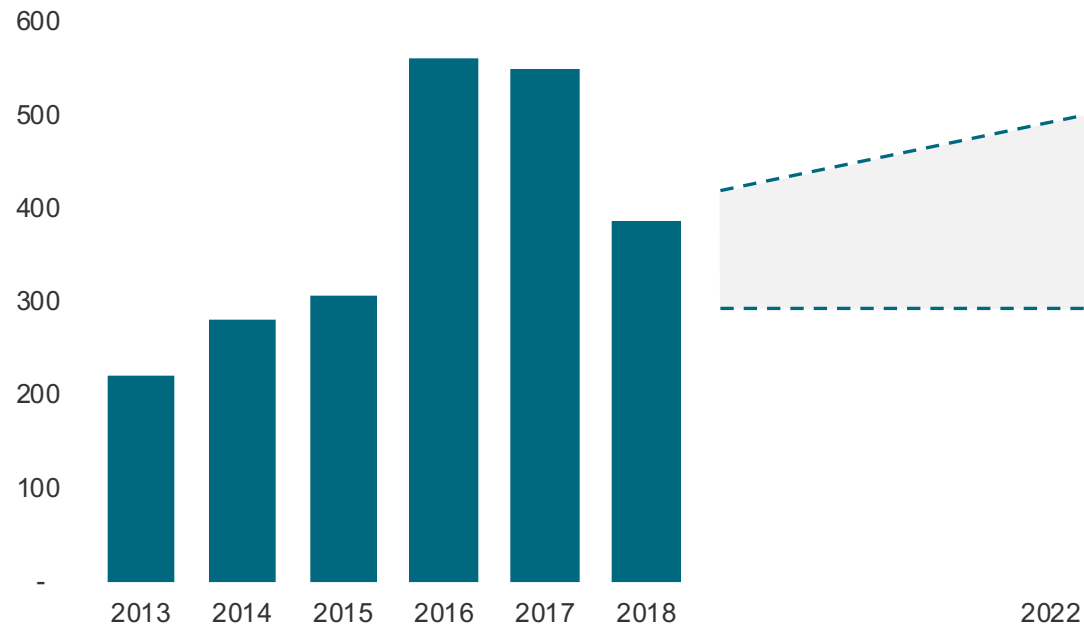
- 1 Resultatsikring til 2020
- 2 Posisjon og kapasitet mot 2022

Eiendom: Markedsdrevet vekst fra solid portefølje

Utvikle attraktive prosjekter fra tomtebank

Eiendomsutvikling i Sverige og Norge

Resultat før skatt, NOK millioner



- 1 **Norge:** Utnytte et godt marked
- 2 **Sverige:** Håndtere et krevende marked
- 3 **Kapital:** Økt kapitaleffektivitet



Eiendomsutvikling Markedsdrevet utvikling fra god posisjon

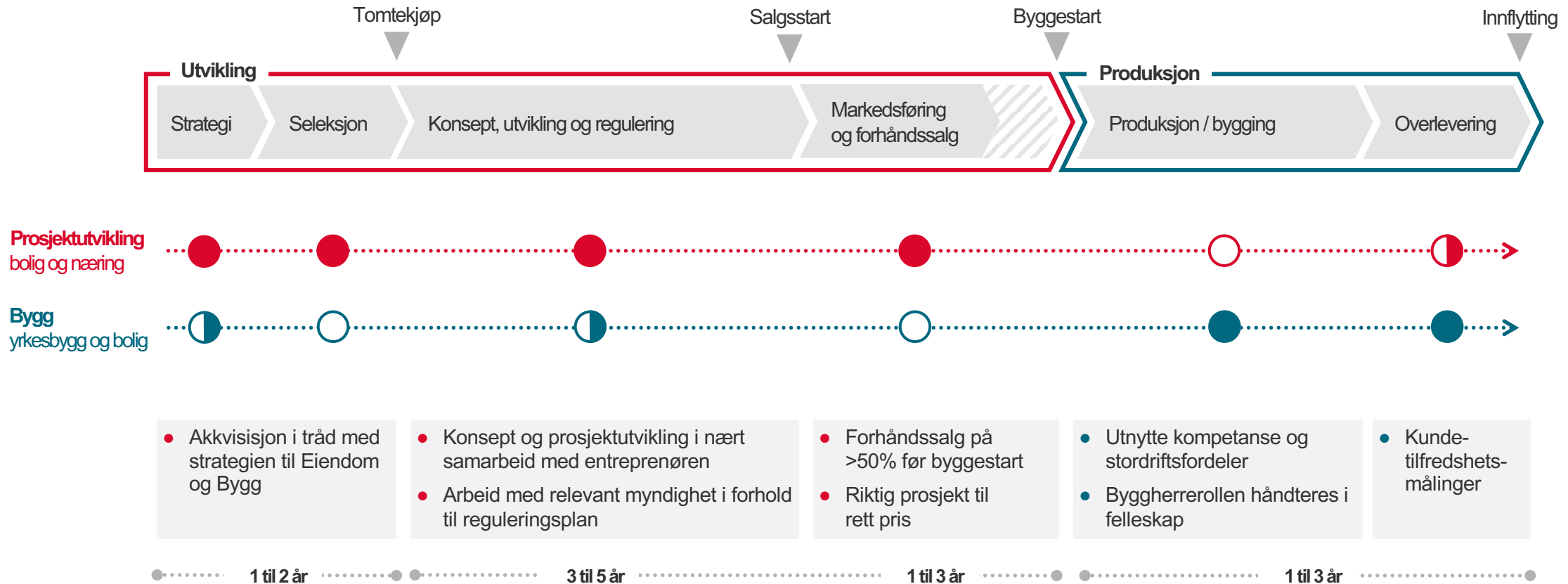
Jørgen Wiese Porsmyr, Konserndirektør
Kapitalmarkedsoppdatering 2019

Middelthunet

Det gamle hovedkontoret til Nordea blir omdannet til et nytt attraktivt nabolag nær Frognerparken i Oslo. Boligene optimaliseres i for bruk av smarthusteknologi.

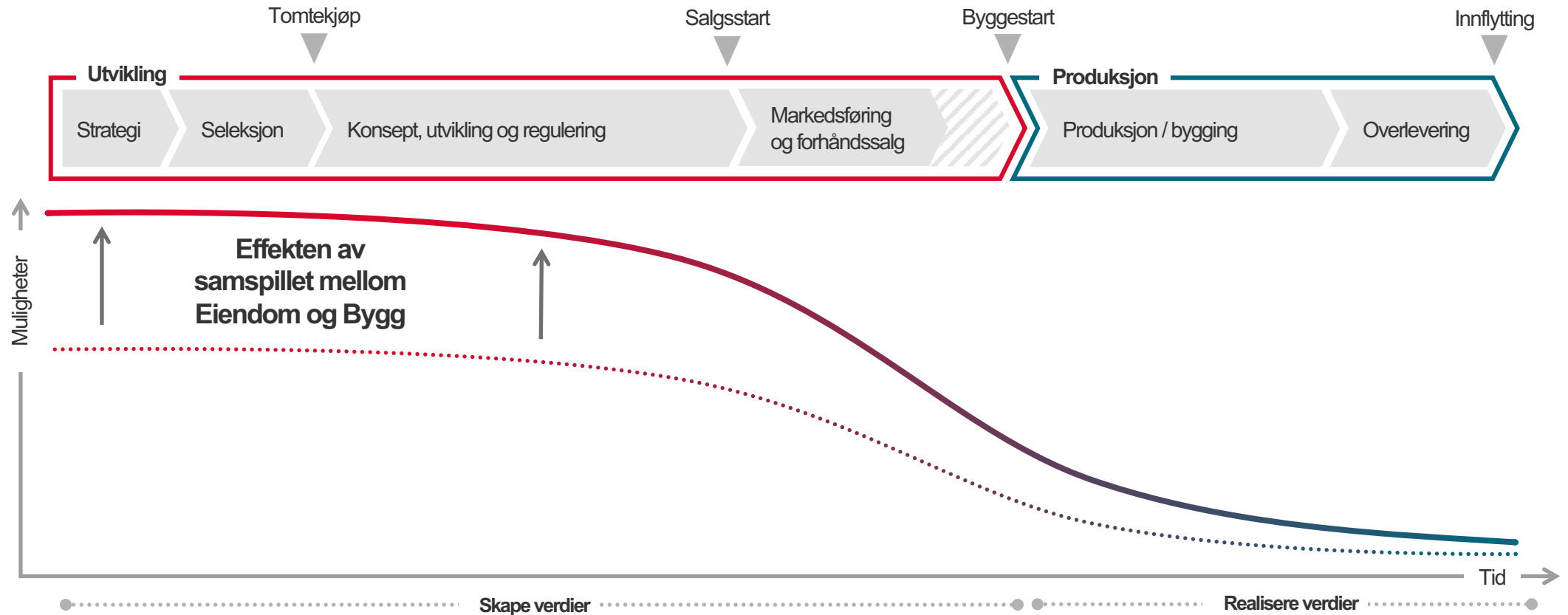
Kjernen i vår modell

Samspill skaper lønnsomhet og kundeverdier



Kjernen i vår modell

Samspill styrker posisjonene



Gode tomteposisjoner i storbyregionene

REGION	TOMTEBANK*	ANTALL I PRODUKSJON*
 MÄLARDALEN	7 800 Stockholm Uppsala	1 003
 ØSTLANDET	3 700 Oslo-området	665
 SØR OG VEST	3 000 Göteborg Skåne	792
 MIDT-NORGE	2 300 Trondheim	312
 SØR OG VEST	2 500 Bergen Stavanger	18
	19 300	2 799

- Gir godt grunnlag for aktivitet de kommende årene
- Lite behov for umiddelbar påfyll
- Vi er skalert og har posisjoner for et bedre marked i flere regioner
- Fleksibilitet i gjennomføringsmodell; vi skal gjøre gode valg på form og tidspunkt for realisering av prosjektene

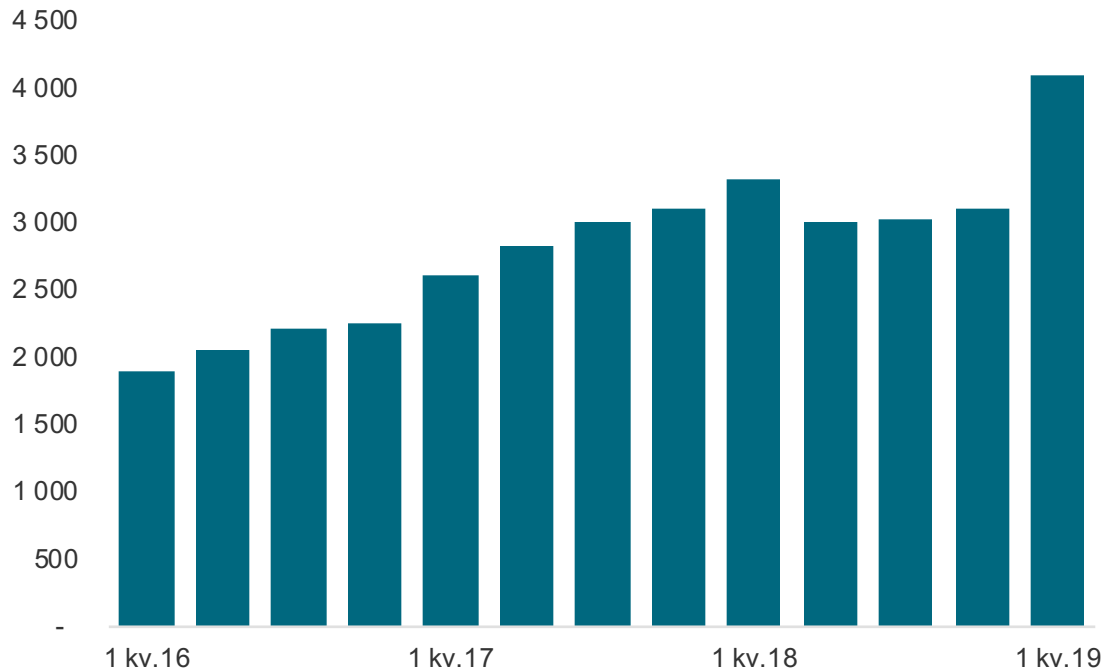
Norge – forretningsmodell og finansielt

Kapitalintensiv utviklingsfase

Investert kapital

Tomteverdier, utviklingskostnader, investeringer i FKS* og byggekostnader

NOK millioner



Kapital, likviditet og finansiering

- Kapitalintensiv utviklingsfase
 - Betaling for tomt som hovedregel ved avtaleinngåelse før prosjektutviklingen starter
 - Oppgjør fra kunde ved overlevering av ferdigstilt bolig
- Stor andel av porteføljen i partnerskap (55 %) reduserer kapitalbehov
- Finansiell tilnærming stadig viktigere for å sikre effektivitet i tomtebank
- Antatte merverdier i tomte-porteføljen på NOK 1 milliard

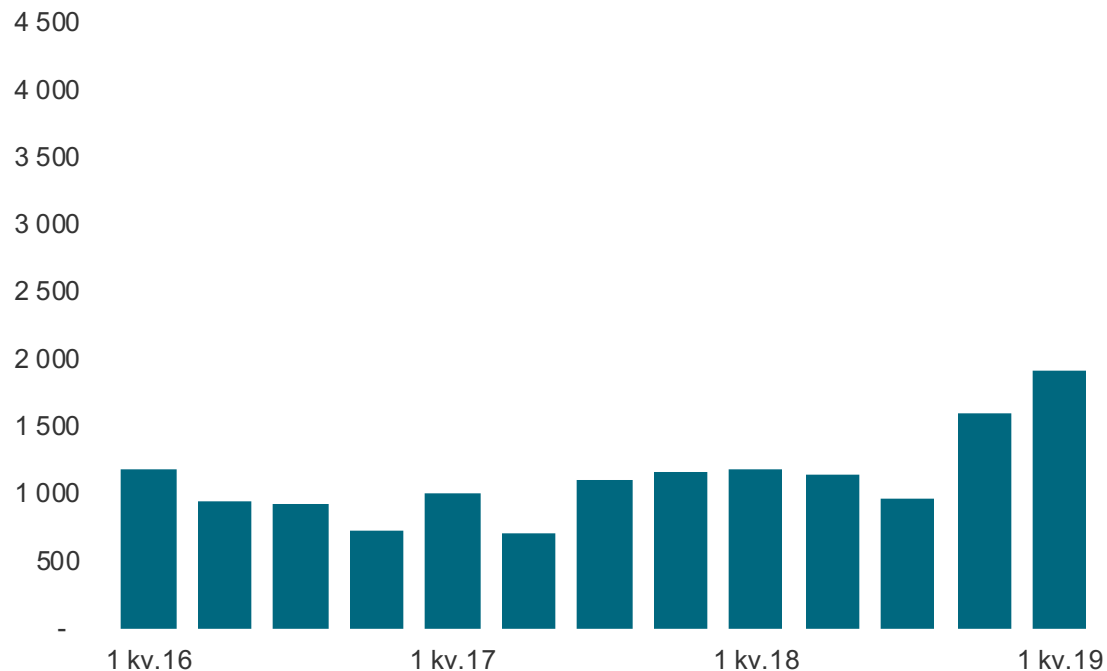
Sverige – forretningsmodell og finansielt

Opsjoner og lite arbeidskapital

Investert kapital

Betalte tomter og tomter med avtale om utsatt betaling, samt utviklingskostnader

NOK millioner



Kapital, likviditet og finansiering

- Betaling for tomter ofte ved regulering (lenge etter opprinnelig opsjons-/kjøpsavtale)
- Borettslagsmodell i Sverige: Oppgjør for solgte boliger ved byggestart. Borettslaget finansierer byggingen
- Veidekke garanterer for ferdigstillelse og eventuelt tilbakekjøp av usolgte boliger
- Liten grad av partnerskap

Utvikling av næringsprosjekter

Spisset og kapitaleffektiv satsing

Kontoreiendom



- Hovedprodukt
- Kontoreiendom – gjerne til eget bruk
- Kontinuitet – sikre prosjekter, alltid i samarbeid med andre

Næring som del av boligprosjekt



- Kompetanseutvikling
- Verdiøkende for boligprosjekter
- Styrker posisjon i forhold til akkvisisjonsmarkedet

Logistikk



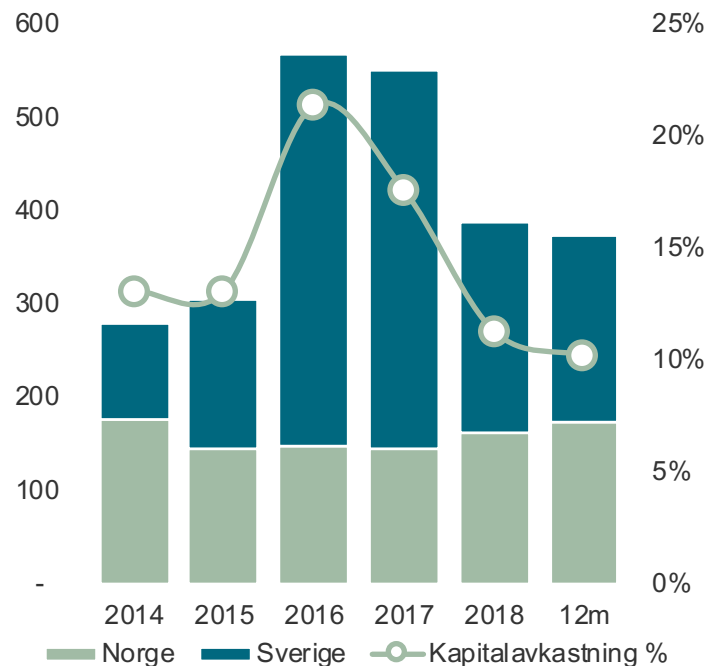
- Utvikle eksisterende tomtebank
- Samarbeid med egen entreprenør og komplementær partner

Resultat og aktivitet

God verdiskapning over tid

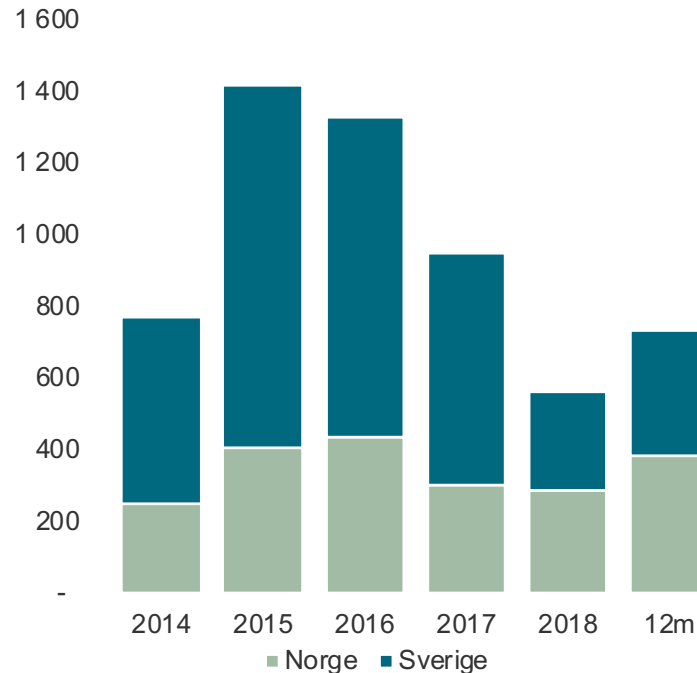
Resultat og kapitalavkastning

NOK millioner



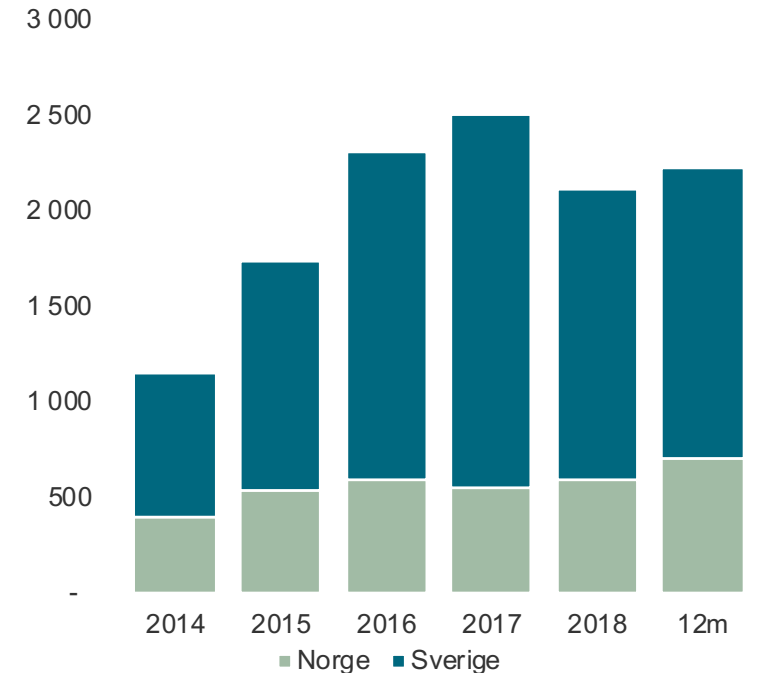
Antall solgte boliger

Veidekkes andel



Antall boliger i produksjon

Veidekkes andel

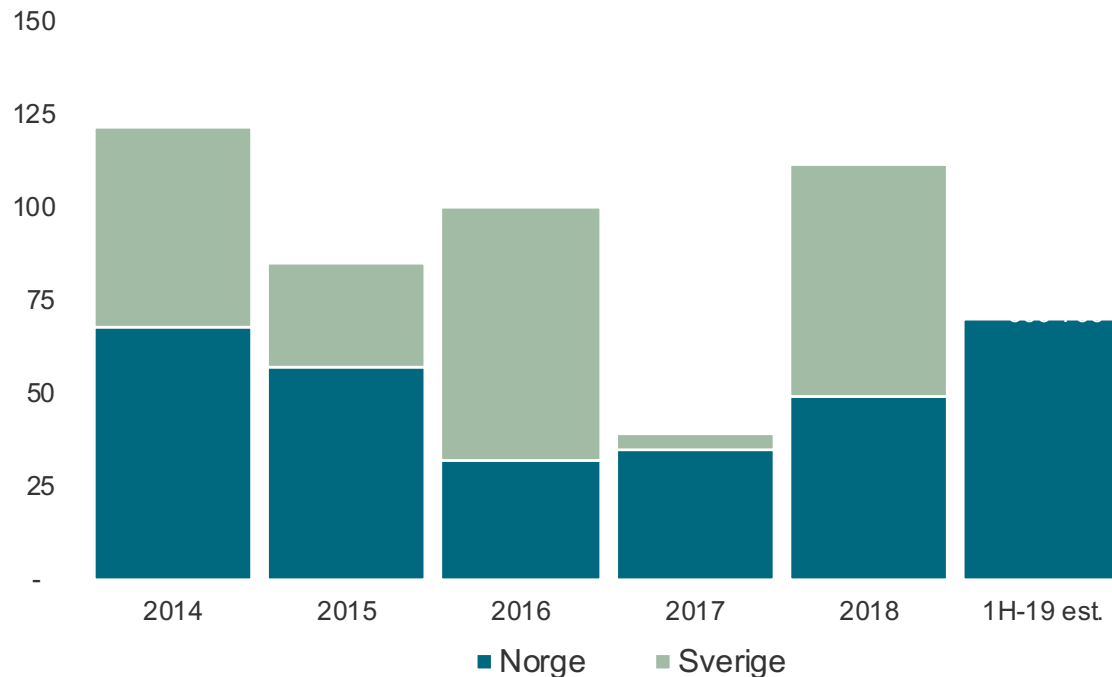


Prosjekttransaksjoner bolig og næring

Realisert gevinster på over NOK 500 mill. siden 2014

Resultateffekt før skatt

NOK millioner



- Prosjekttransaksjoner for realisering av verdier skapt i utviklingsfasen er en viktig del av vår strategi
 - Bevisste valg på prosjektbasis
 - Kriterier; muligheter i markedet og optimalisering av egen portefølje operasjonelt og finansielt
- Høy transaksjonsaktivitet i 2019
 - Salg av regulert tomt i Bærum med gevinst NOK 40 mill.
 - Flere pågående prosesser for mulig gjennomføring fra og med 2. kvartal 2019

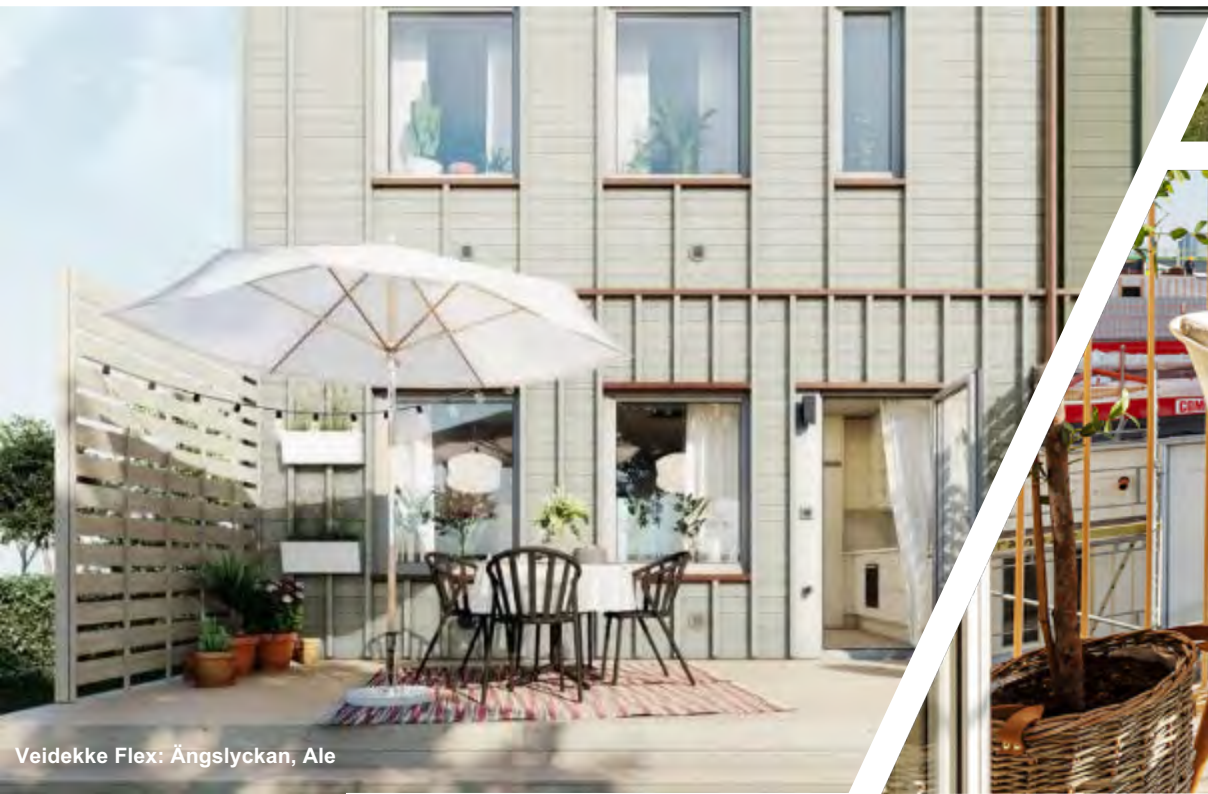


Eiendom i Sverige

Flatås Park, Göteborg



Central Park, Malmö



Veidekke Flex: Ängslyckan, Ale



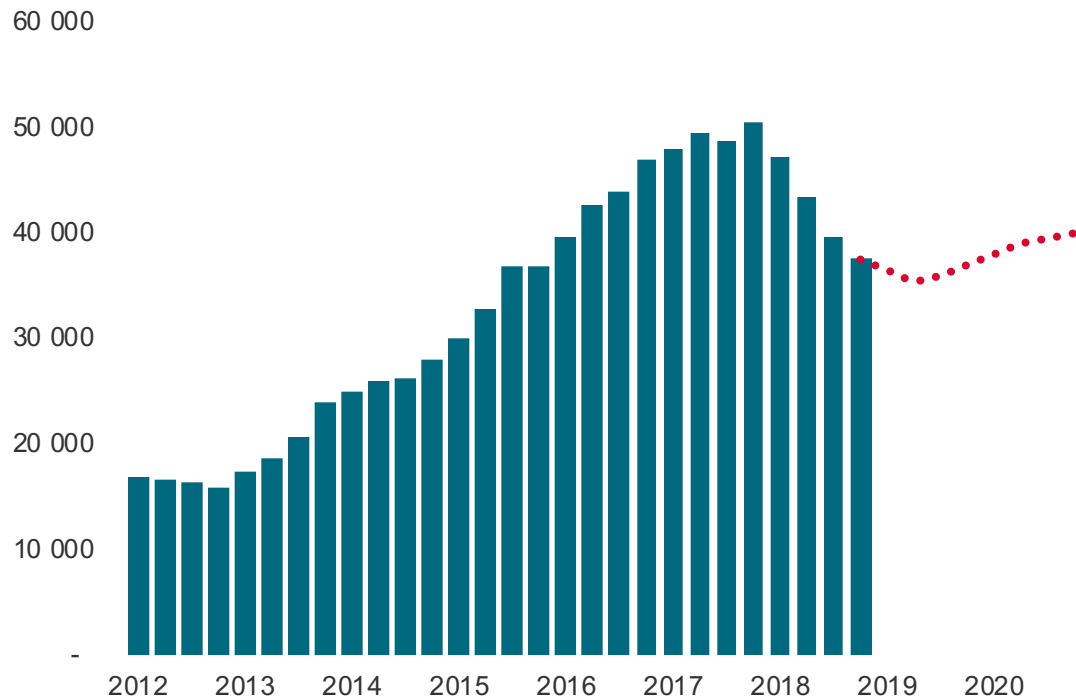
Hagaterrassen, Hagastaden Stockholm

Boligmarkedet i Sverige

Salgsnedgangen reflekteres i igangsettelsene

Igangsettelse av leiligheter og småhus

12 mnd. rullerende sum per kvartal, antall enheter



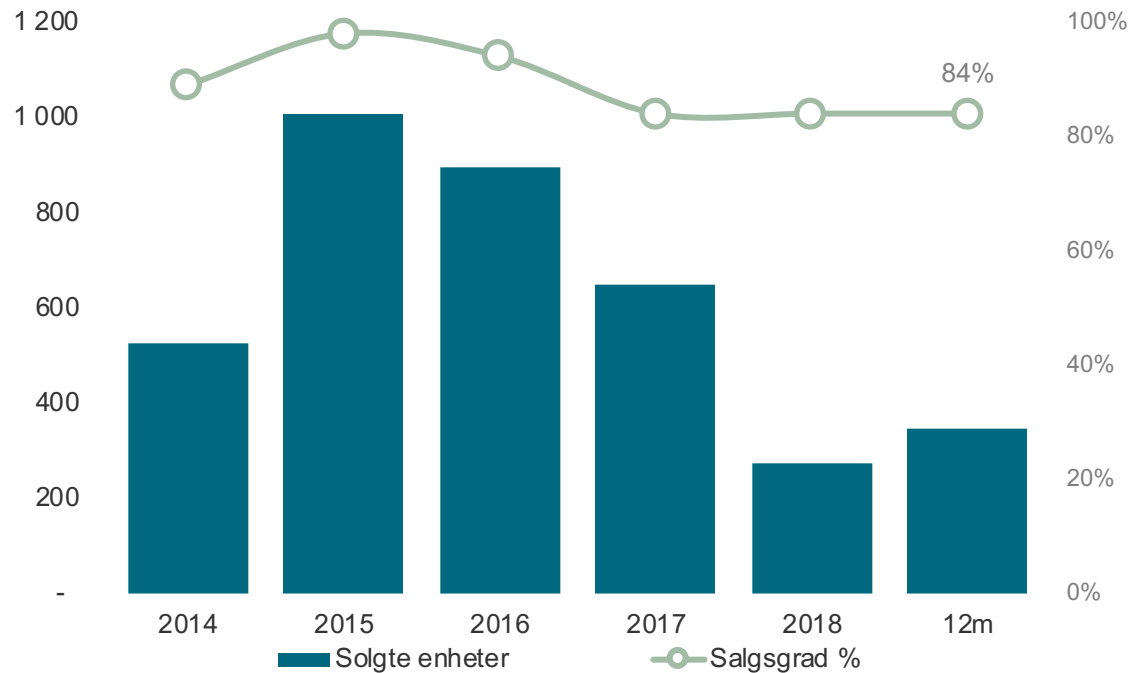
- **Stabilisering av igangsettelsene på et lavere nivå**
 - Salg av nye boliger fortsatt langt under toppnivå
- **På kort sikt: kjøpers marked i 2019**
 - Relativt stort tilbud av nye boliger
 - Begrensede finansieringsmuligheter for kjøperne
- **På lang sikt: Støtte i de fundamentale forhold**
 - Positive makroutsikter
 - Økt etterspørsel forventes
 - Gode utsikter for utviklere med langsiktige industrielle posisjoner og god finansiell stilling

Aktivitet i Sverige

Kraftig salgsnedgang, høy salgsgrad

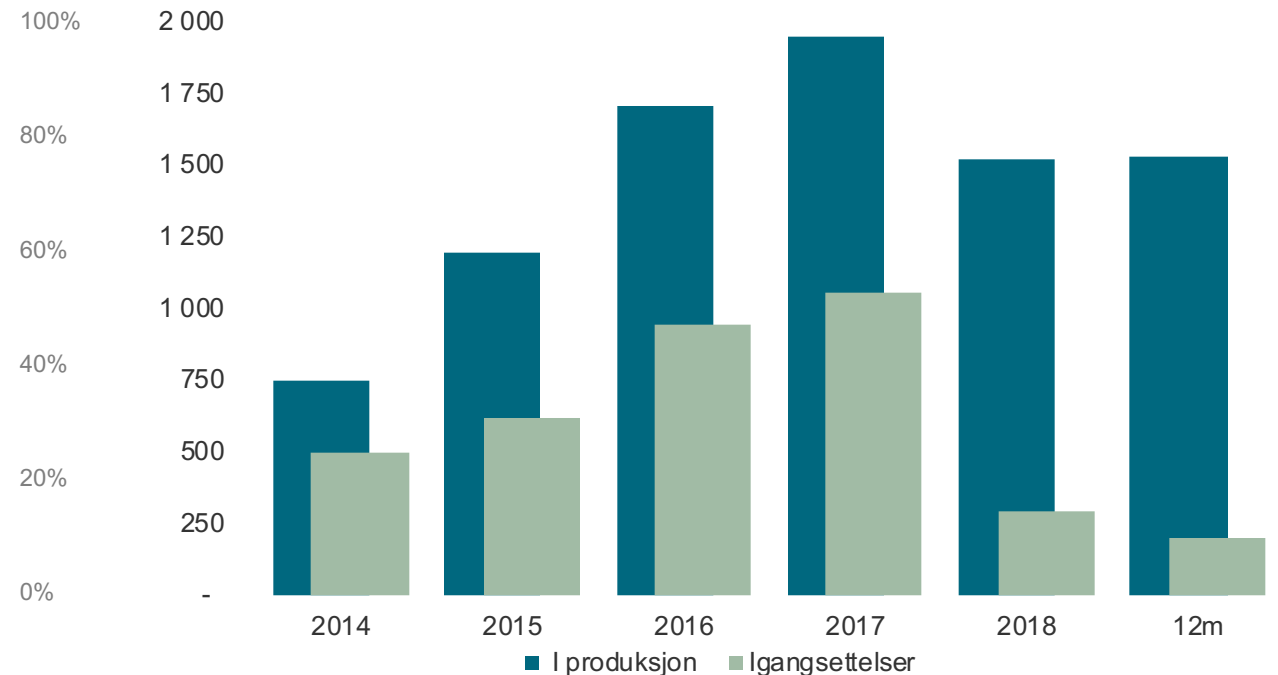
Solgte boliger

Veidekkes andel



Boliger i produksjon og igangsettelse

Veidekkes andel

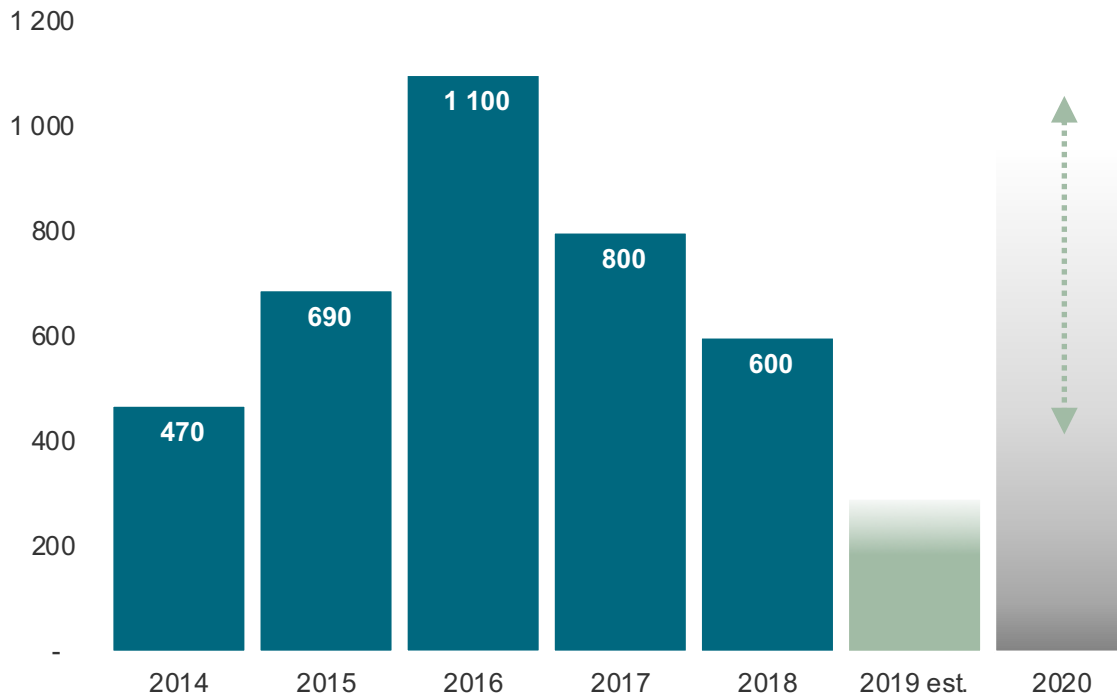


Markedsdrevet aktivitet for salgsstarter

Sannsynlig få starter i 2019, forventer økning i 2020/21

Salgsstarter boliger, Sverige

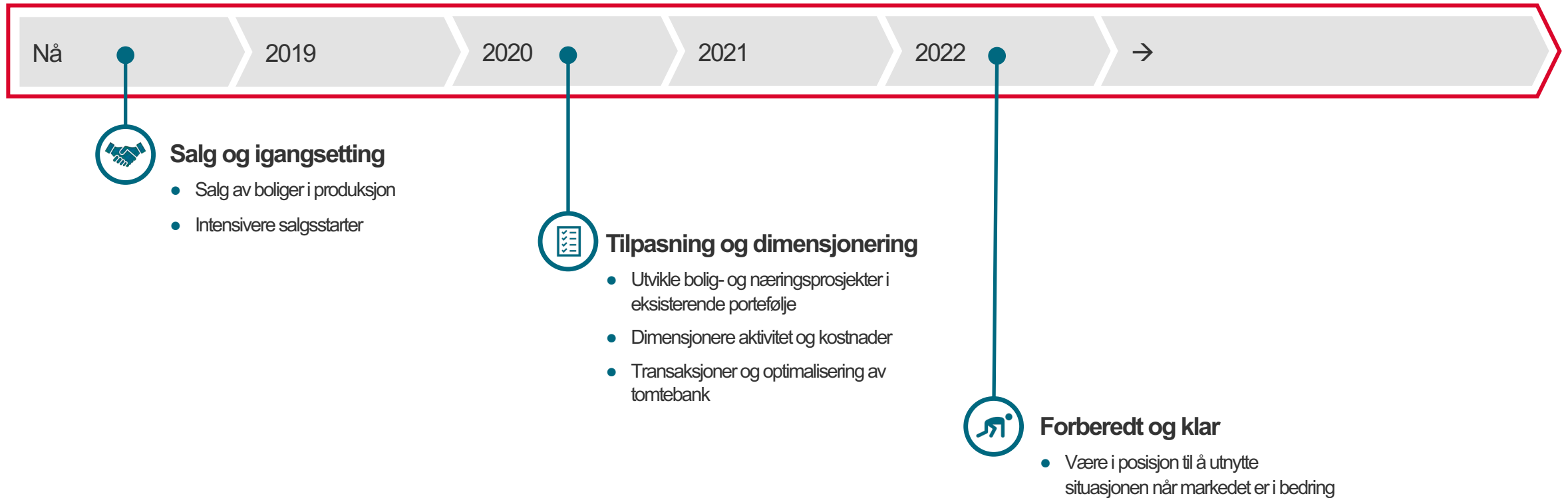
Antall boligenheter, Veidekkes andel



- Salgsstarter er svært avhengig av utviklingen på boligmarkedet i Stockholmsområdet
- I 2019 vurderer vi to eller tre nye prosjekter for salgsstart i Stockholmsområdet
- Veidekke har mange prosjekt i alle regioner tilgjengelig for salgsstart ved utgangen av 2019
- Hvilke prosjekt, omfang og tid er markedsavhengig

Handlingsplan Sverige

Prioritere salg og nåsituasjonen





Eiendom i Norge

Sølyst ,Stavanger



NærByen, Trondheim



Middelthunet, Oslo



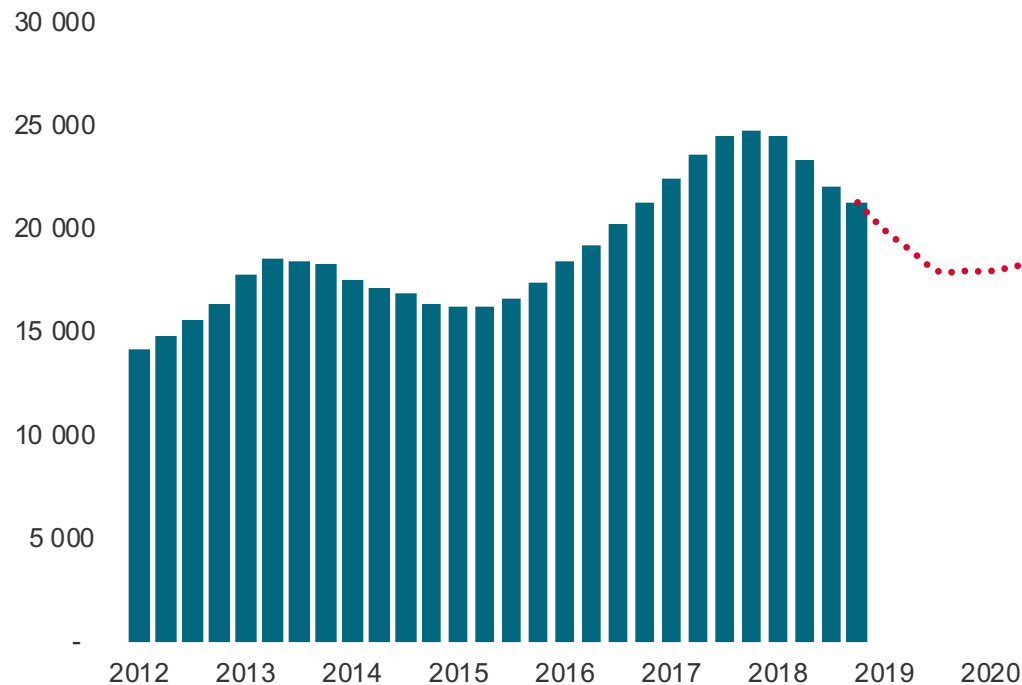
Nyegaardskvartalet, Oslo

Boligmarkedet i Norge

«Tilbake til normalen»

Igangsettelse av leiligheter og småhus

12 md. rullerende sum per kvartal, antall enheter



Kilde: SSB og Veidekke

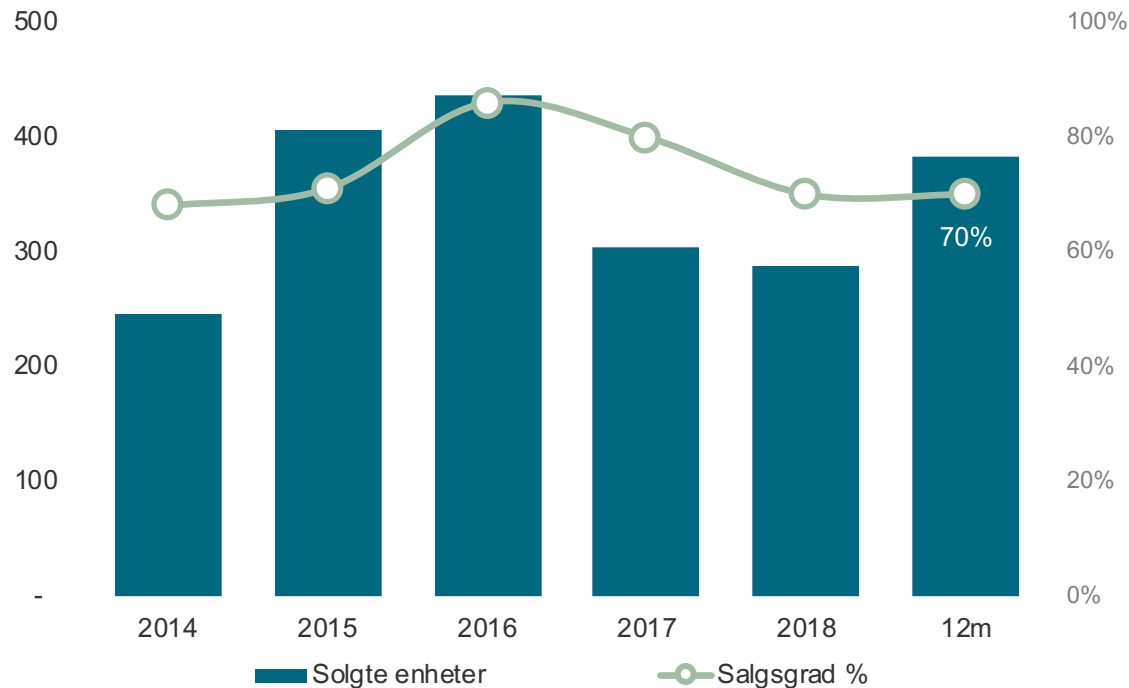
- «Tilbake til normalen»
 - Ekstraordinære salgsnivåer i 2016/2017
- **På kort sikt: Godt marked, men økt konkurranse**
 - God boliggetterspørsel, men mindre attraktivt med bolig som investeringsobjekt
- **På lang sikt: Forventer relativ stabil utvikling**
 - Gode fundamentale markedsforhold

Aktivitet i Norge

Økt salg og høy produksjon

Solgte boliger

Veidekkes andel



Veidekkes andel

Veidekkes andel

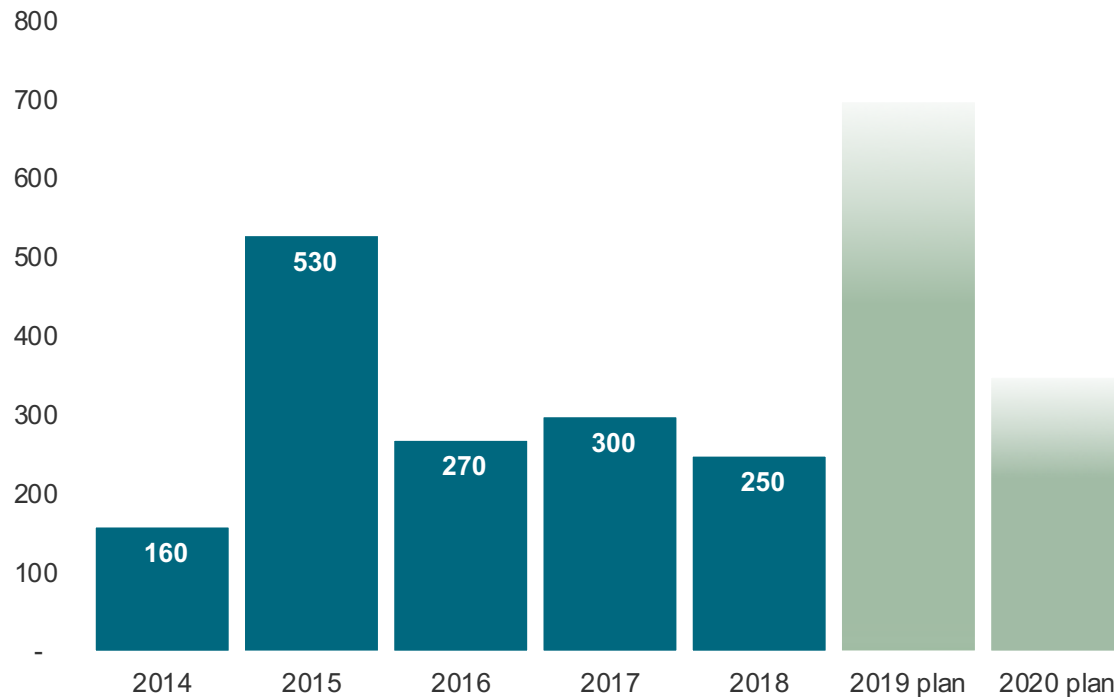


Økte salgstarter i et godt marked

Middelthunet og Nye Lilleby viktige i 2019

Salgsstarter boliger, Norge

Antall boligenheter, Veidekkes andel



- Forventer et stort antall salgstarter i 2019
 - Middelthunet, Oslo med 165 enheter
 - Nye Lilleby (B4/B5), Trondheim med totalt 370 enheter
 - Andre potensielle prosjekter
- I 2020 forventer vi å salgstarte flere prosjekter i og rundt Oslo, men et mindre antall enn i 2019

Handlingsplan Norge

Prosjekter klare for markedet



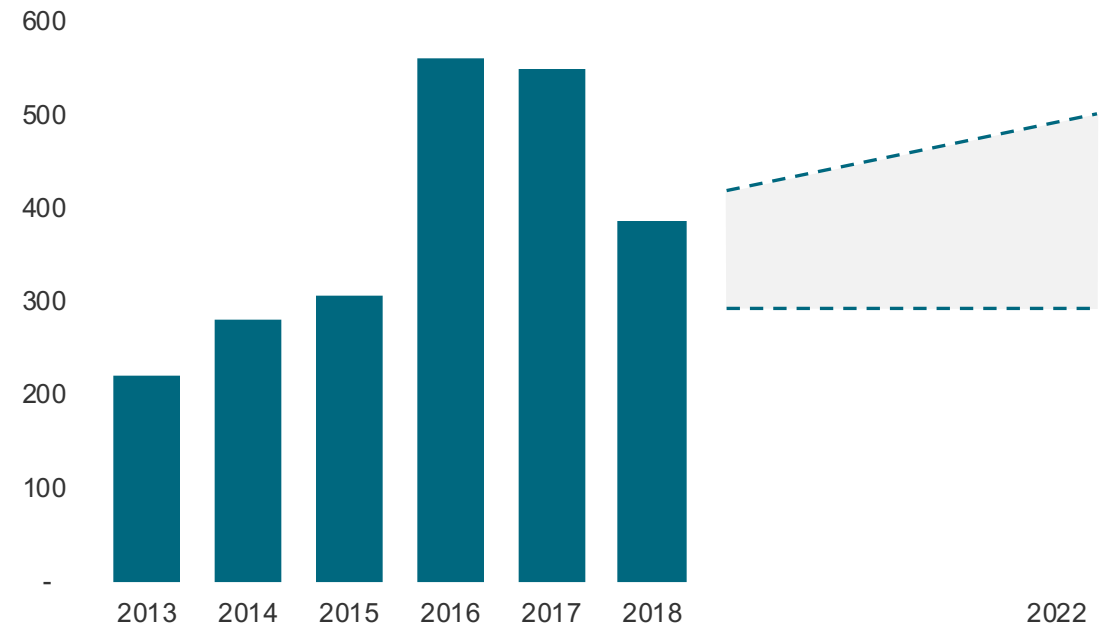
Utsikter eiendomsutvikling

Markedsdrevet utvikling fra god posisjon

- 1 Vi har gode, langsiktige posisjoner
- 2 Vi skal utvikle prosjekter med lønnsomhet og god kapitalavkastning
- 3 Resultater vil svinge med markedsaktivitet, enheter i produksjon og transaksjoner

Eiendomsutvikling i Sverige og Norge

Resultat før skatt, NOK millioner





Nyegaards- kvartalet

Veidekkes største
heleide boligprosjekt
skal BREEAM-
sertifiseres og bygges
som fossilfri byggeplass.

Entreprenør Lønnsomhet og risiko

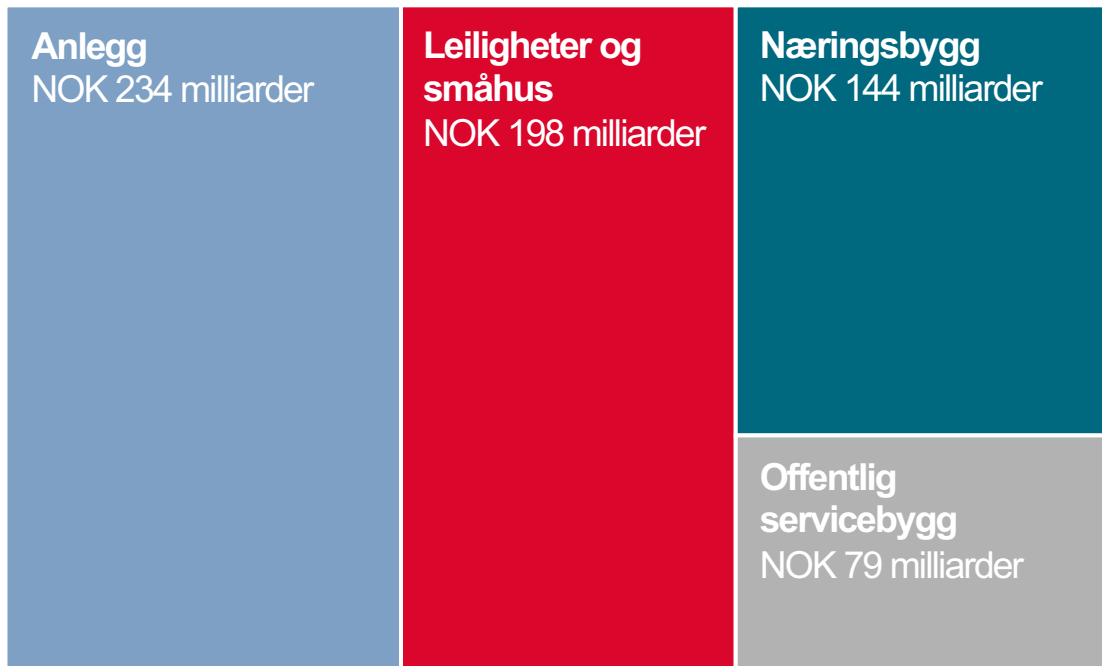
Arne Giske, CEO
Kapitalmarkedsoppdatering 2019

Et attraktivt entreprenørmarked i Skandinavia

Det adresserbare markedet er stort

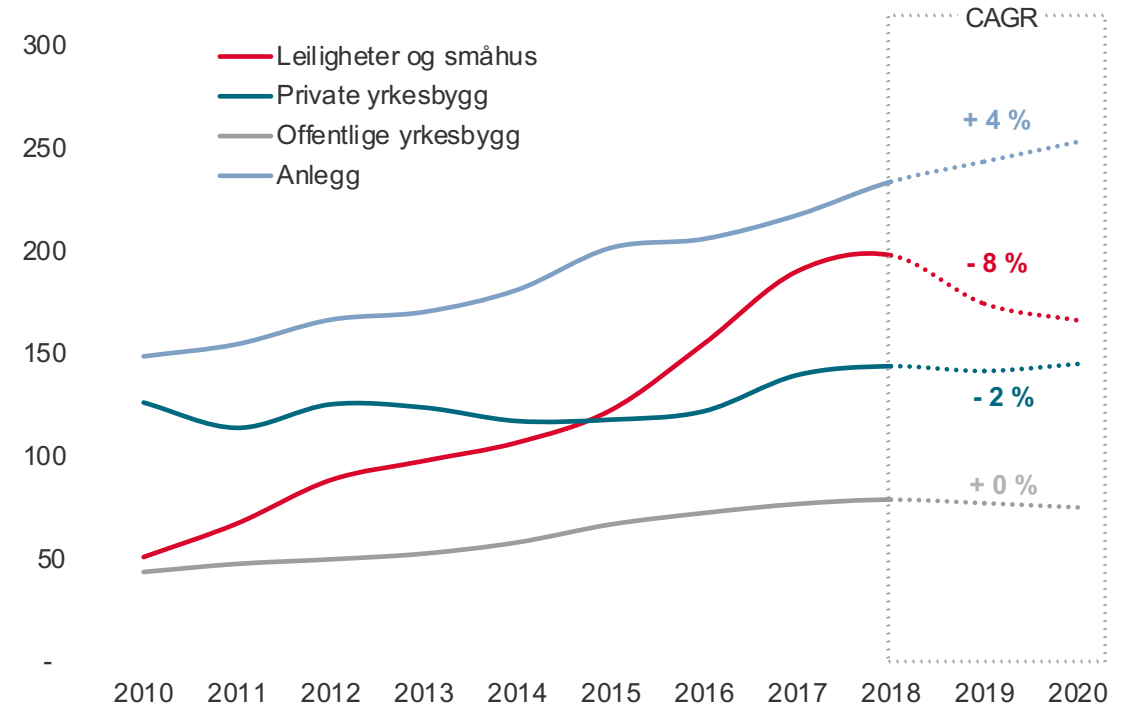
Entreprenørmarkedet 2018

Produksjon av bygg og infrastruktur



Entreprenørmarkedet

Produksjon per år, NOK milliarder



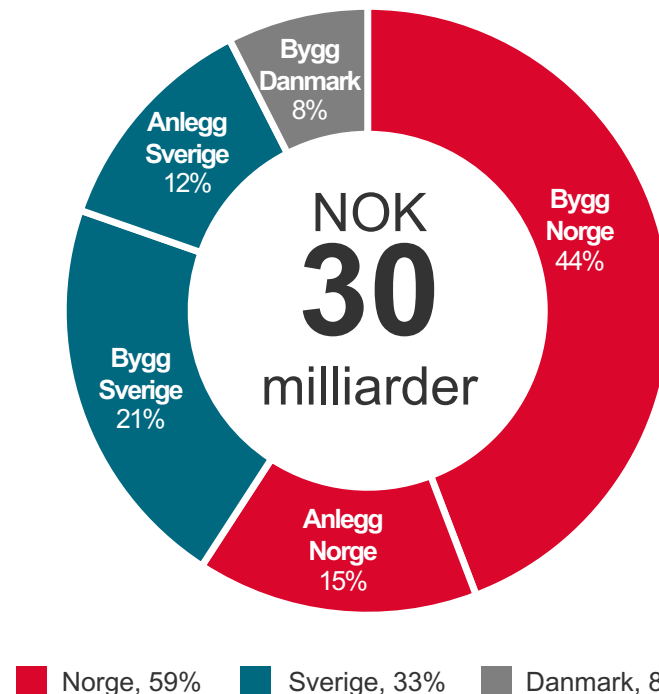
Entreprenørvirksomheten i Veidekke

Solid posisjon i et stort marked

- Veidekke er Norges største entreprenørselskap
- Solid skandinavisk fotavtrykk
- Differensiert på produkt, sektor og geografi
- Kraftig vekst siste fem år
- Bedre lønnsomhet fra dagens posisjon har første prioritet

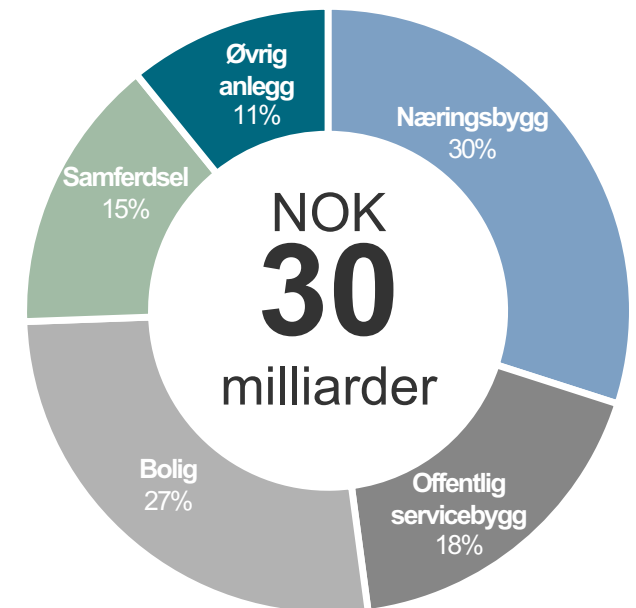
Geografisk spredning

Omsetning per segment og geografi



Diversifisert produktportefølje

Omsetning per produkt

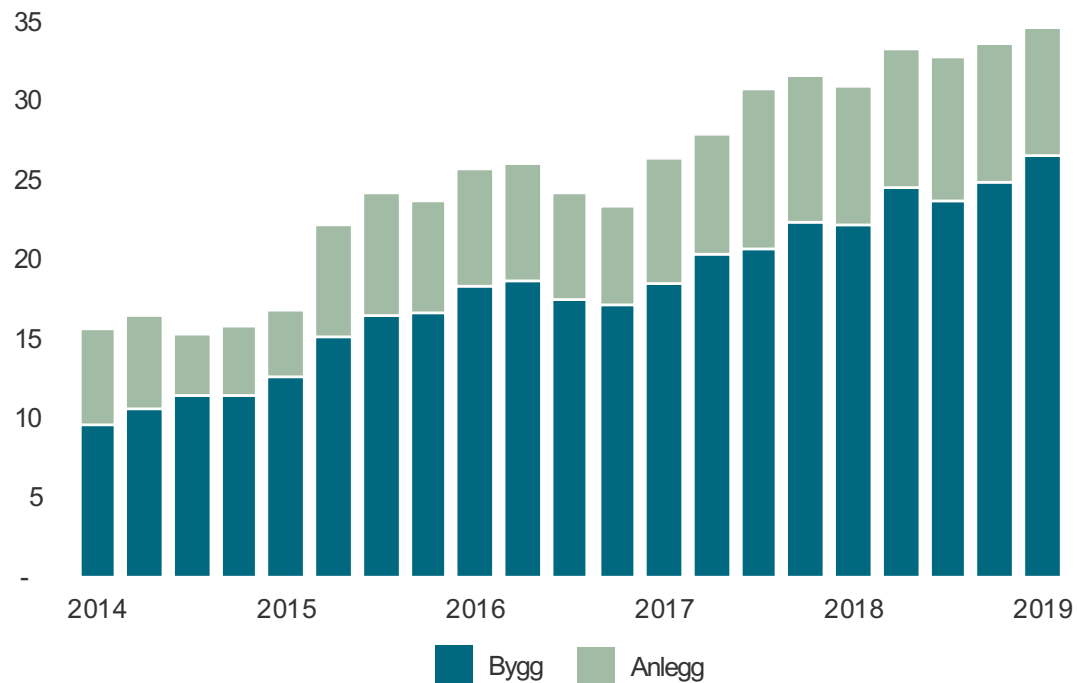


God og økt ordreserve

Dreining mot yrkesbygg

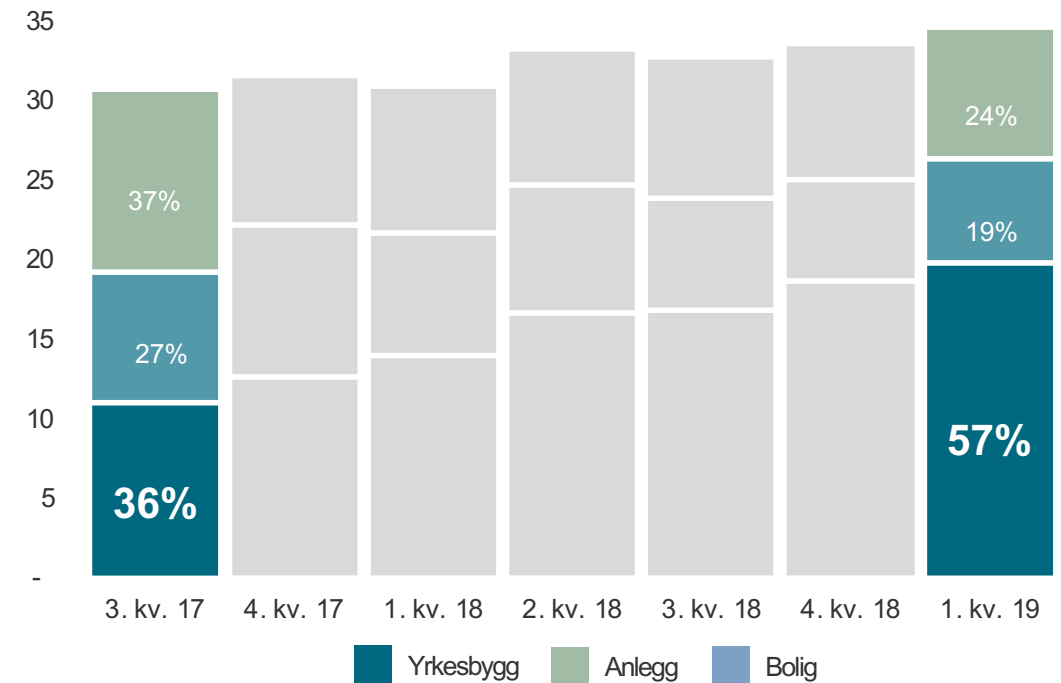
Vekst i ordreboken

Ordreserve fordelt på virksomheter, NOK milliarder



Oppkjøpet av BRA i 2018 forsterket satsingen på yrkesbygg

Ordreserve fordelt på segmenter, NOK milliard

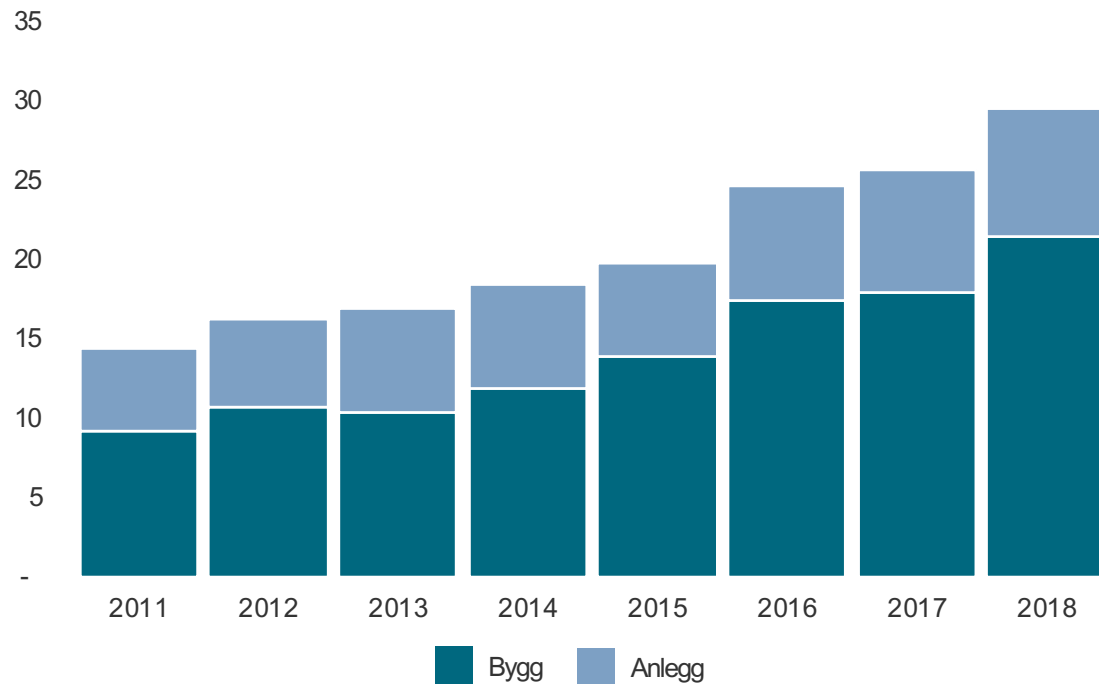


Økt omsetning uten at lønnsomheten følger

Lønnsomhetsnedgang i Anlegg preger bildet

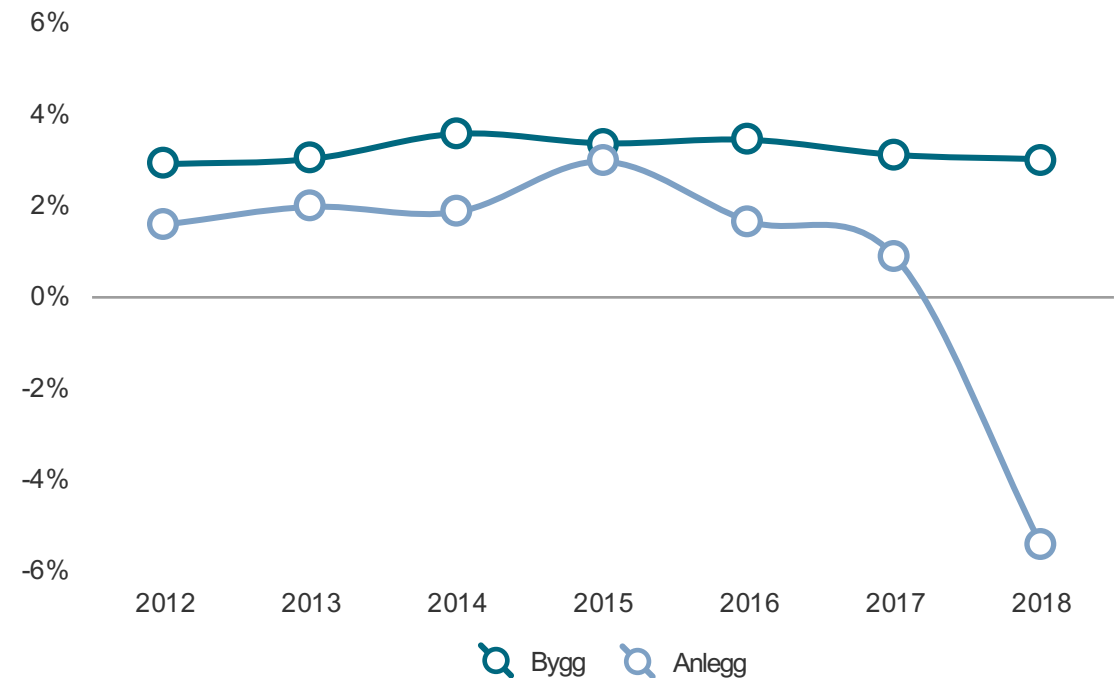
Vekst i både Bygg og Anlegg

Omsetning, NOK milliarder



Flat utvikling i bygg, svakt i Anlegg

Resultatmargin før skatt*



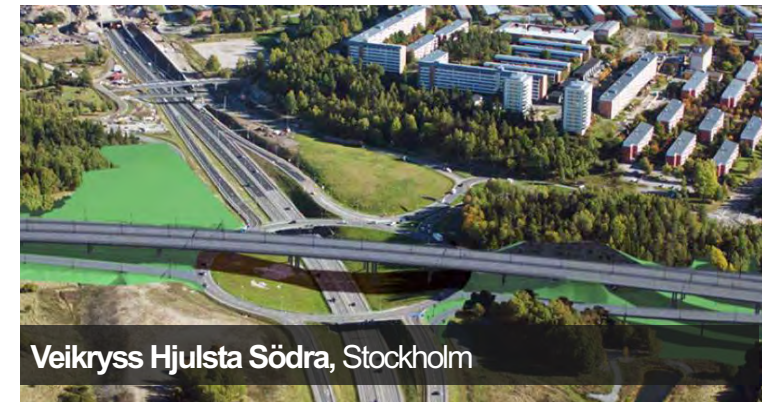
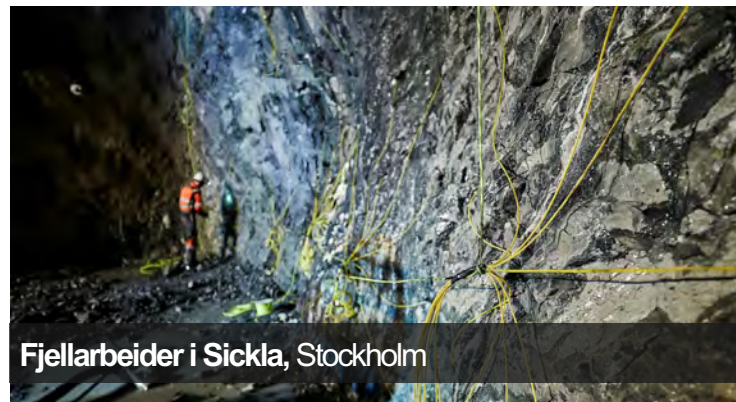
Viktige nye byggprosjekter

En dreining mot yrkesbygg



Viktige nye anleggsprosjekter

Mot en mer balansert portefølje

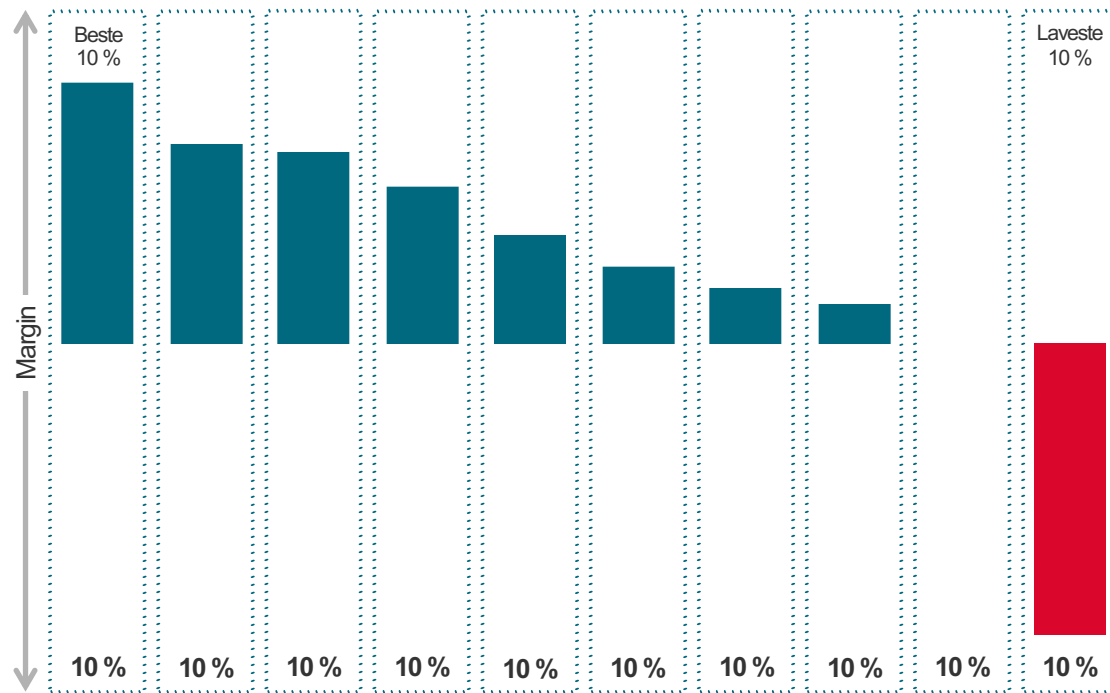


Vi skal øke lønnsomheten og unngå tap

Tilfredsstillende i store deler av byggporteføljen

Tapsprosjektene svekker marginen i porteføljen

Desilfordelt prosjektomsetning i pågående prosjekter rangert etter lønnsomhet

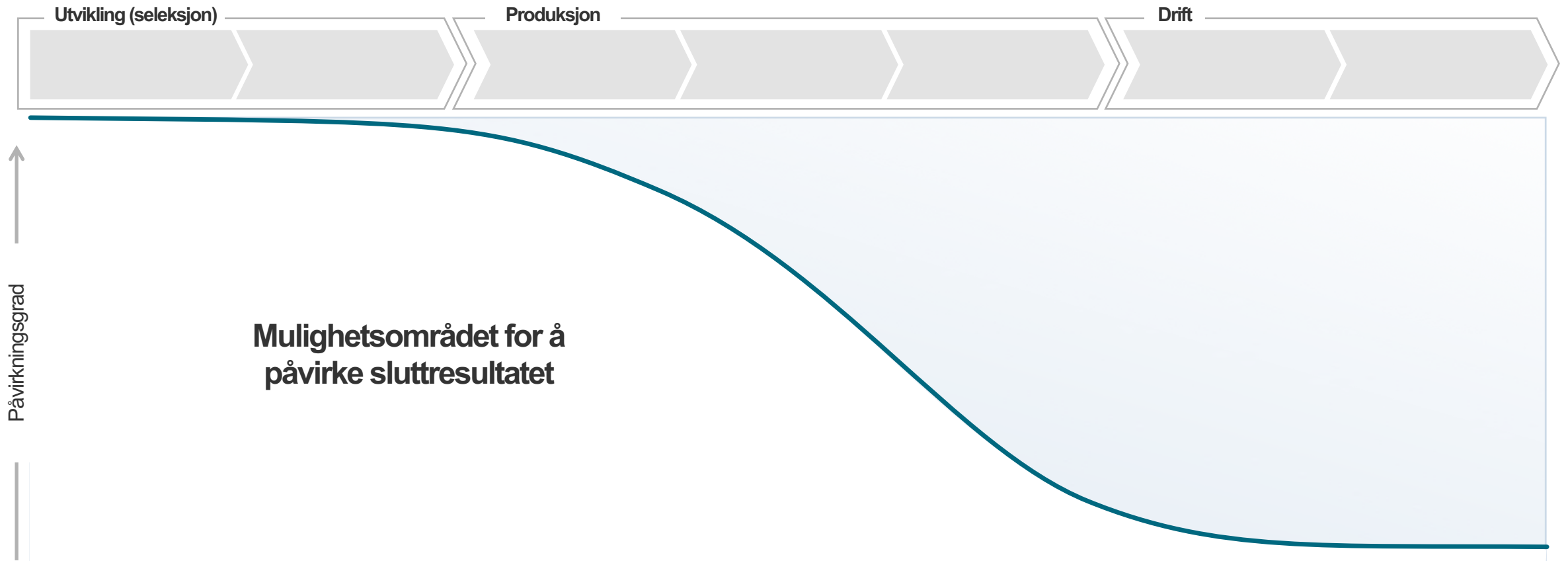


* Analyse av de 140 største pågående byggprosjekter etter sluttprognose

- Akkumulert omsetning for de 90% beste byggprosjektene gir resultatmargin ~4%
- Tapsprosjektene har stor påvirkning på totallønnsomheten
- Nøklene er usikkerhetsstyring som gir riktige prosjektvalg og god prosjektledelse

Styrket risikofokus i tidligfaser

Prosjektvalg, kalkyle og prosjektering er nøklene





Hoffmann Tidlig involvering

Jørgen Wiese Porsmyr, Konserndirektør
Kapitalmarkedsoppdatering 2019

Hotel Ottilia

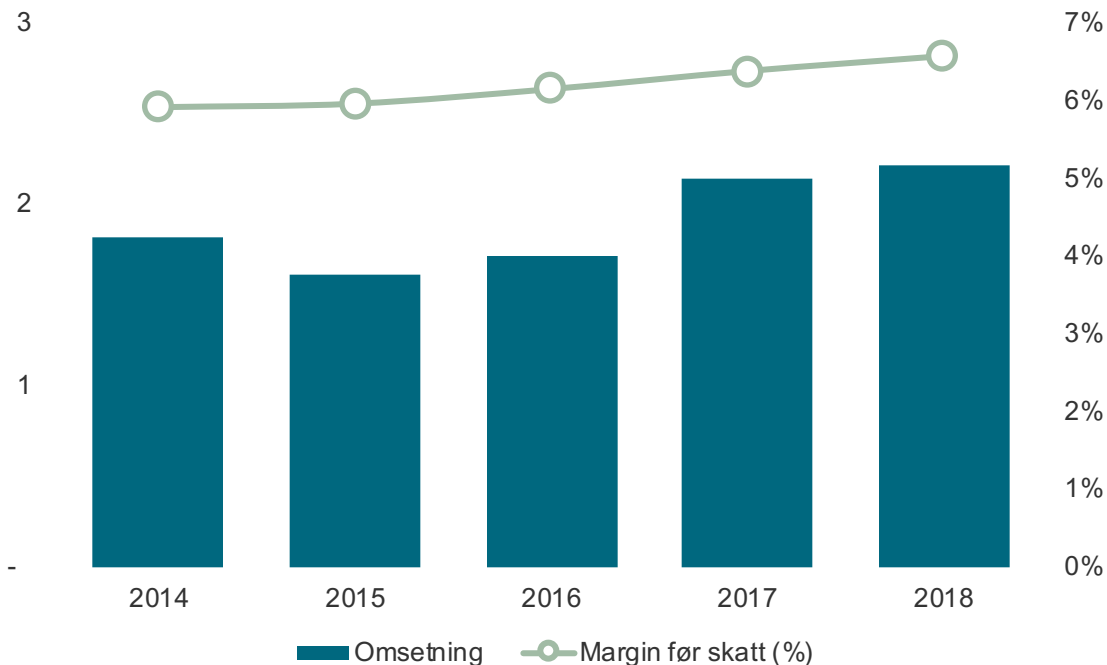
Hoffmann fikk oppdraget med å forvandle de historiske magasin- og lagerbygningene til Carlsberg om til et moderne og velfungerende hotell.

God lønnsomhet

Klar strategi og god prosjektgjennomføring

Stabilt gode resultater

Omsetning og marginutvikling, NOK milliarder og %



Selektiv kundeforhold

- Prioriterer kunder der vi kan involveres tidlig i prosessen; fase 1 med prosjektutvikling
- Samarbeidsmodell som omfatter både kunde og rådgivere, og sikrer prosjektforbedringer og optimering av kundens business case
- Dette utgjør nesten 80% av omsetningen

Satsing på teknikk og service nært knyttet til de store næringsprosjektene

- Hoffmanns serviceenhet øker gradvis
- I 2018 utgjorde disse tjenestene nesten 15% av omsetningen

Viktige nye prosjekter i Danmark

Store prosjekter i tidligfase



Fortsatt høye ambisjoner i Danmark

Vi skal være tro til vår forretningsmodell

- Hoffmann skal være en selektiv entreprenør som i hovedsak utvikler og bygger private næringsbygg
- Langsiktige kunderelasjoner med sentrale næringsutviklere i Københavnsområdet
- Tro mot strategi og fokus på risikohåndtering

2014-2018	2018	2019-2020	2021-2022
Omsetningsvekst per år +11%	Omsetningsvekst +3%	Omsetningsvekst per år +0-5%	Omsetningsvekst per år +0-5%
Gjennomsnittsmargin 6,2%	Margin 2018 6,6%	Marginmål 2020 >5%	Marginmål 2022 >5%



Bygg i Norge Produktspesialisering

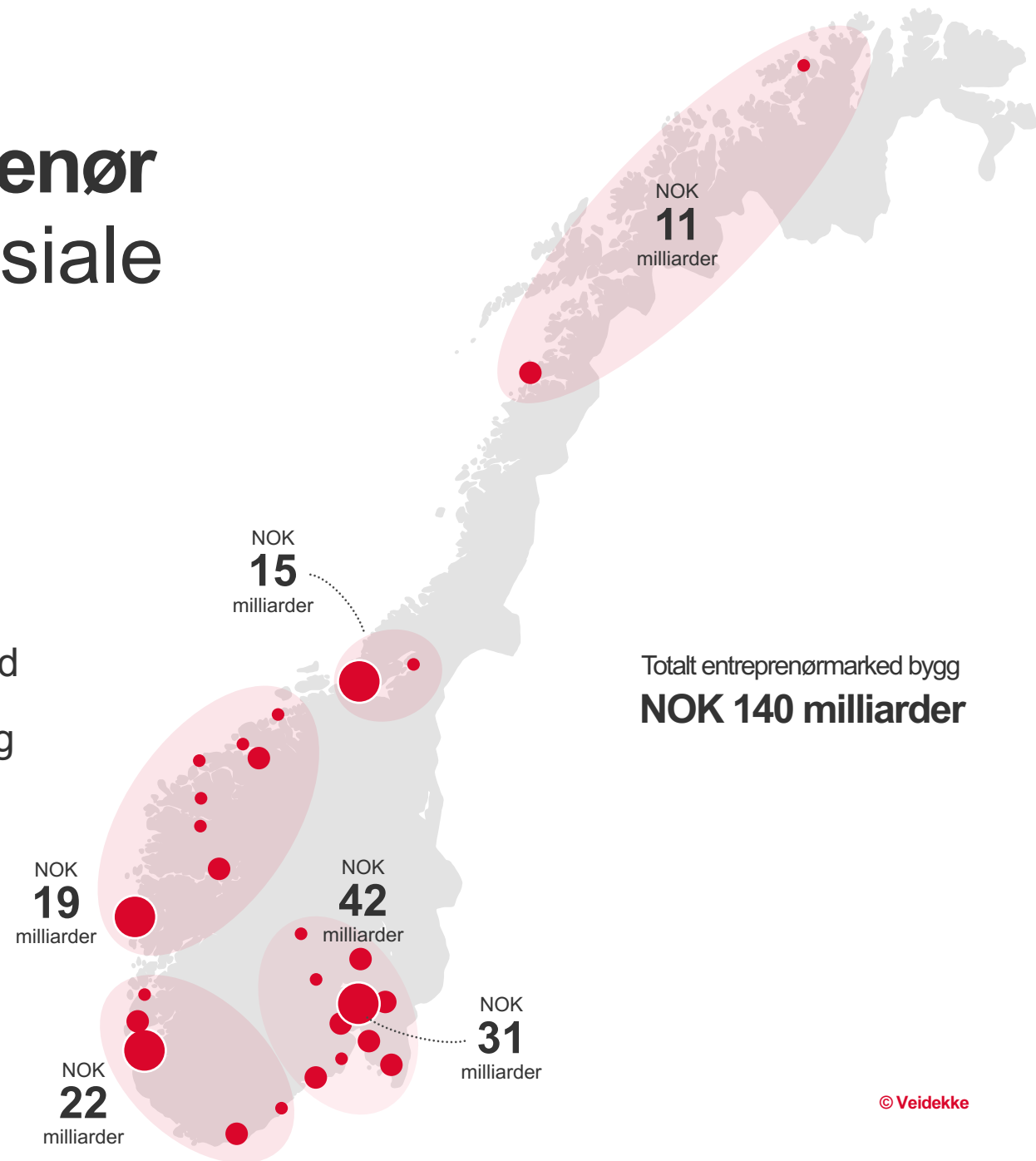
Hans Olav Sørli, Konserndirektør
Kapitalmarkedsoppdatering 2019

Lysgaarden

Lysgården blir et miljøsertifisert og grensesprengende kontorbygg. Bygget sertifiseres etter miljøstandarden BREEAM Excellent

Norges største byggentreprenør i et marked med stort potensiale

- Veidekke har en markedsandel på knapt 10% av det total entreprenørmarkedet for bygg i Norge
- Tilstedeværelse i alle markedsregioner, med spesielt sterk posisjon i Oslo-området og Trondheim
- Lokal tilstedeværelse langs hele kysten fra sør til nord
- Bred prosjektportefølje innen både bolig og private og offentlige yrkesbygg

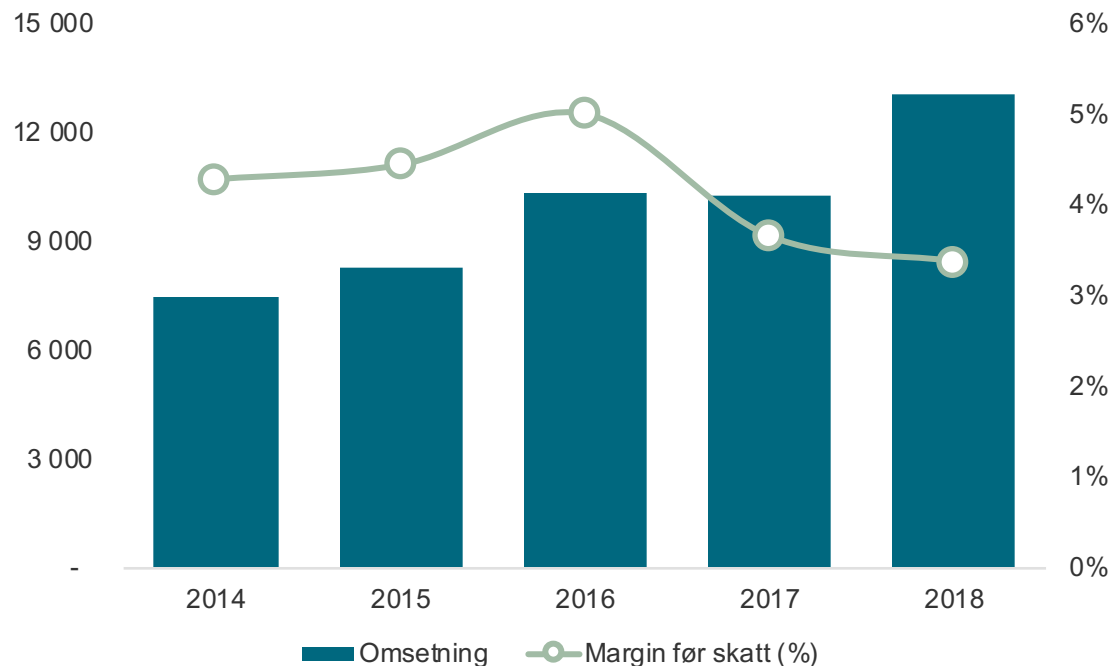


Høy vekst gjennom mange år

Lønnsomhet satt under press

Bygg Norge, inntekts- og marginutvikling

NOK millioner, %



Utfordringer

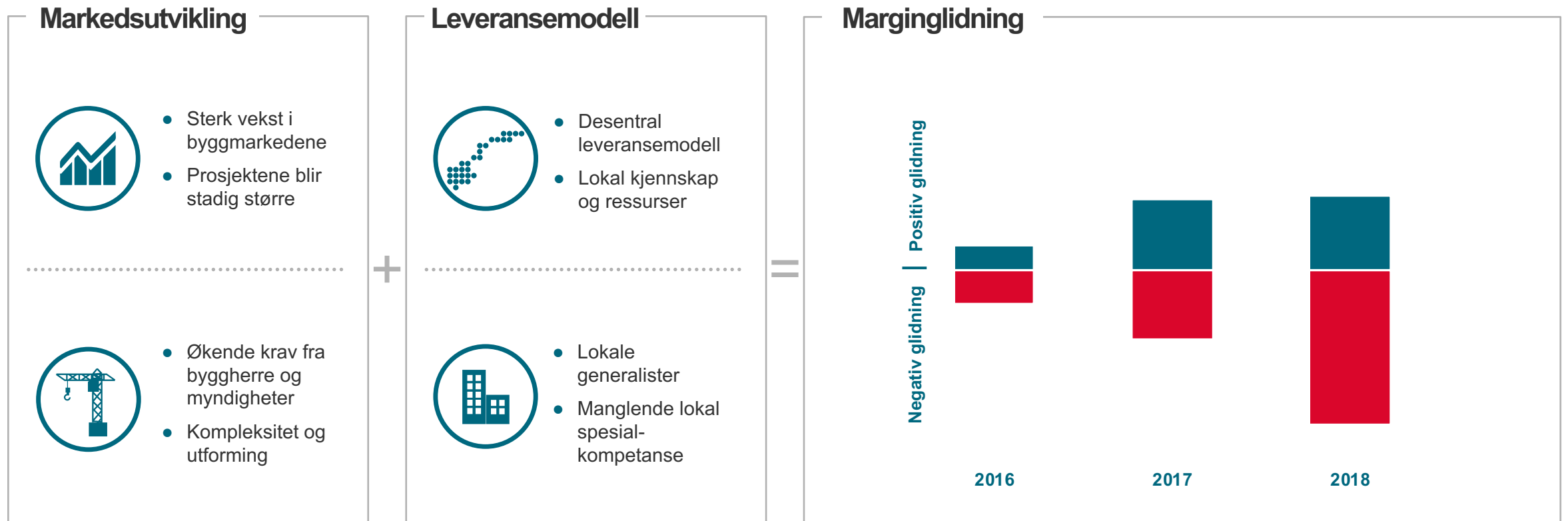
- Stor spredning i prestasjon og lønnsomhet mellom de ulike enhetene
- Komplekse prosjekter er blitt håndtert av små og lokale virksomheter med tilgang til begrensede ressurser
- Utilstrekkelig risikohåndtering og økende marginglidning

Muligheter

- Marked med stort potensiale
- Stabil organisasjon med solid kompetanse og mye erfaring

Synkende lønnsomhet

Leveransemodellen må tilpasses markedets utvikling

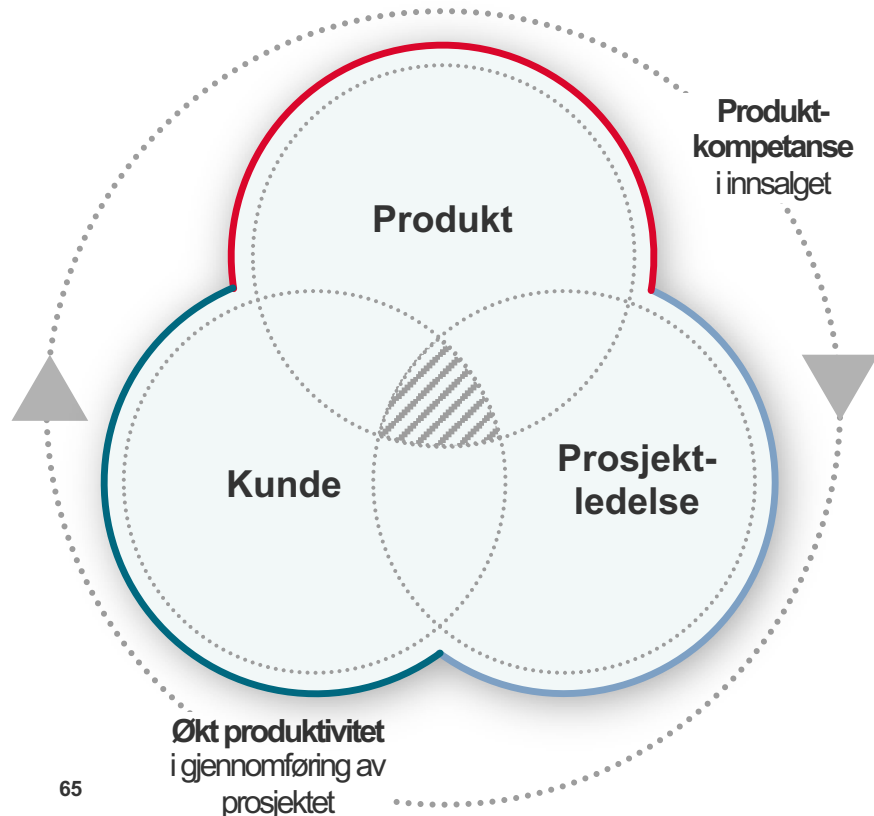


Strategisk dreining - fra generalist til spesialist

Vi sikter mot økt lønnsomhet med lavere risiko

Komplett og enhetlig leveransemodell

Prosjektutvikling – prosjektering – innkjøp – bygging



1

Skjerpet satsing på tre produktområder

- Bolig i blokk
- Kontorbygg
- Skole

2

Prioriterer kunder som...

- ...er spesialister på sine typer bygg
- ...er profesjonelle flergangsbestillere
- ...inviterer til tidlig involvering

3

Gå for prosjekttyper der vi har...

- ...kompetent og erfaren prosjektledelse
- ...god risikoforståelse og erfaringsbasert kalkyle
- ...standardiserte prosesser

Vi skal gjøre mer av det vi er best på



- Noen få landsdekkende og mange mellomstore lokale bestillere
- Homogent produkt
- Industrialisert produkt og prosess
- Stor grad av repetisjon



- Profesjonelle og langsiktige flergangskunder
- Høye krav til arkitektur
- Kommersielle, dynamiske og brukerdrevne prosesser



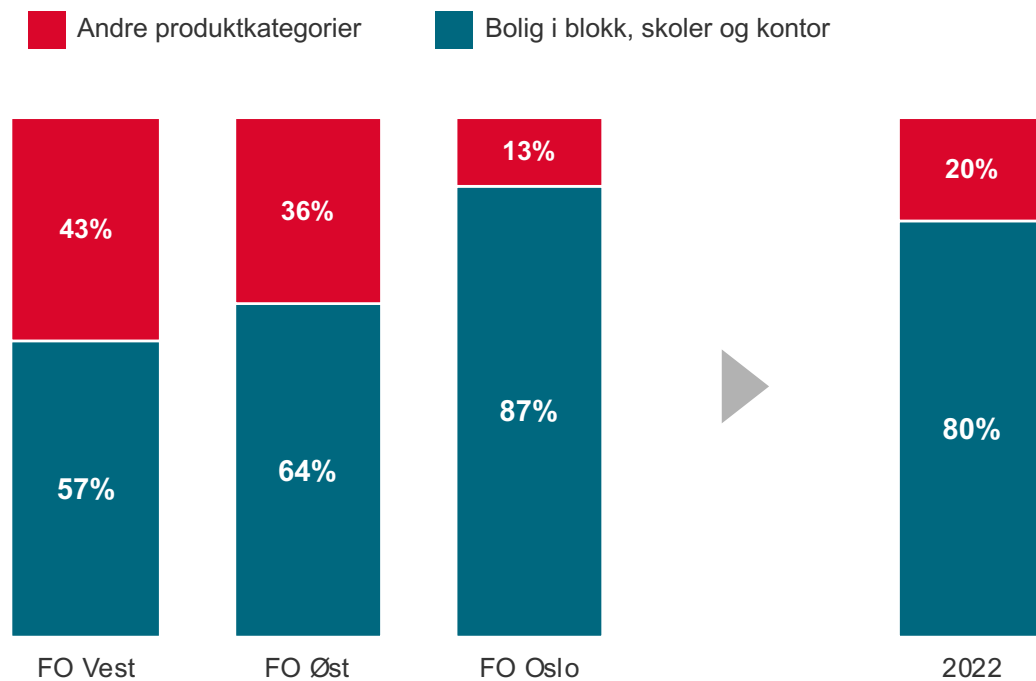
- Profesjonell offentlig bestiller
- Høye design- og miljøkrav
- Industrialisert prosess
- Betydelig andel «pris & design»

Spesialisering rundt tre produktkategorier

Bolig i blokk, kontorbygg og skole

Spesialisering på ønskede produktkategorier

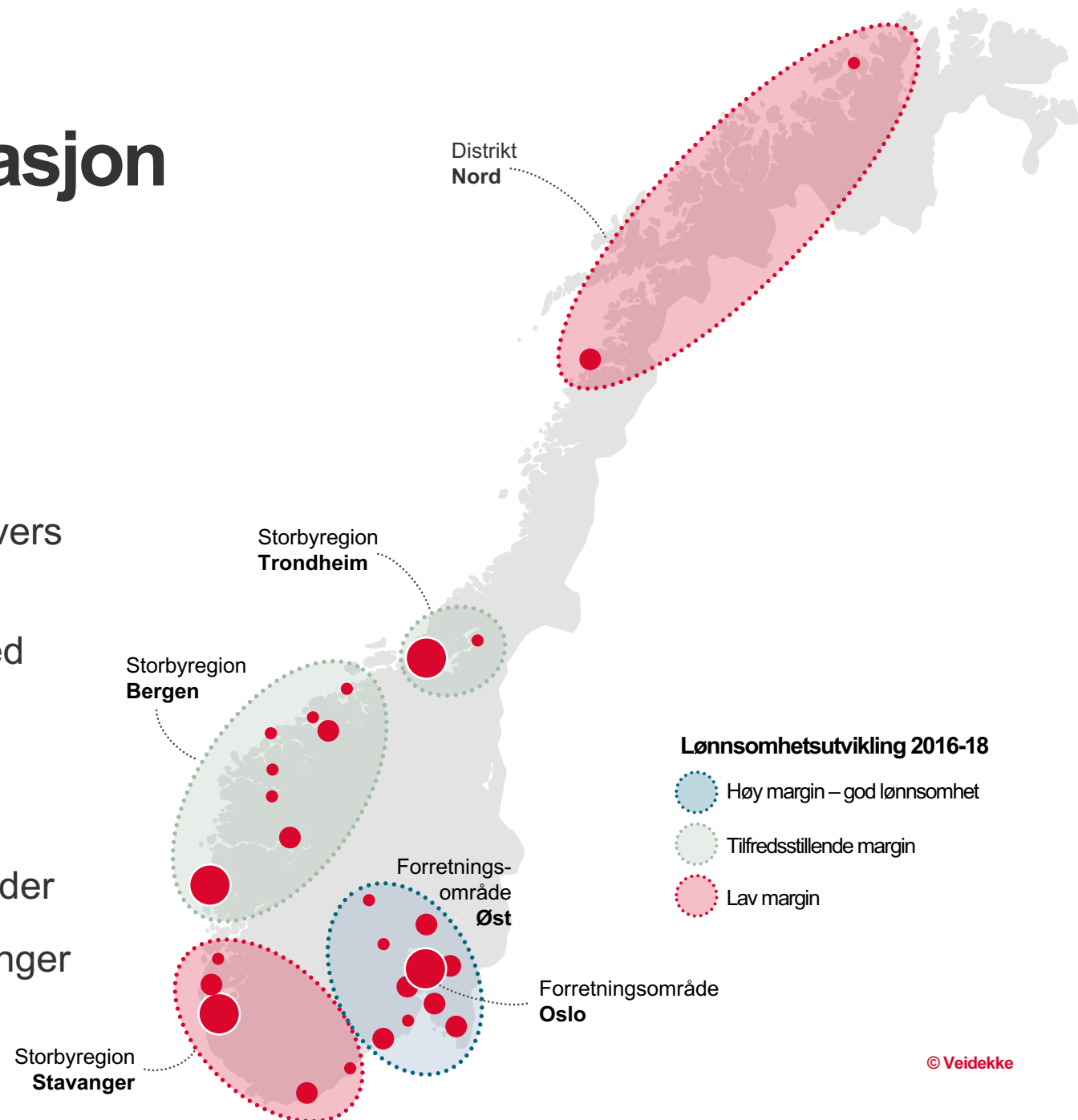
Produktmiks, andel av omsetning 2017-2018



- Bolig i bakk, kontorbygg og skole utgjør ~60 prosent av totalmarkedet eller om lag 80 milliarder kroner årlig
- Veidekke sikter mot en portefølje med ~80% av omsetningen i disse kategoriene, på tvers av regionene
- Vi samler kompetanse og lederkapasitet om et smalere produktspekter

Strategien vil gi konsentrasjon i og rundt storbyene

- Spesialisering krever markeder med tilstrekkelig dybde og bredde
- Fra lokal konkurransekraft til nasjonal produktspesialisering - produktorganisering på tvers av forretningsområdene
- Storbyene skal støtte distrikter og avdelinger med forretningskritisk kompetanse
- Fokus på storbyene understøttes av eiendomsvirksomheten sine prioriteringer
- Ny organisering vil bidra til lavere strukturkostnader
- Vi skal styrke våre posisjoner i Bergen og Stavanger



Ambisiøs målsetting

Være landets mest lønnsomme byggentreprenør

- Økt grad av produktspesialisering
 - 80% av vår omsetning i 2022 skal komme fra tre produktgrupper bolig i blokk, kontorbygg og skole
- Lønnsomhet foran vekst
 - Seleksjon, riktig kalkulasjon og usikkerhetsstyring
- Slagkraftige og operative organisasjoner - med tyngdepunkt i storbyene

2014-2018	2018	2019-2020	2021-2022
Omsetningsvekst per år +12%	Omsetningsvekst +27%	Omsetningsvekst per år +0-5%	Omsetningsvekst per år +0-5%
Gjennomsnittsmargin 4,1%	Margin 2018 3,4%	Marginmål 2020 4%	Marginmål 2022 >5%



Sund Branch

Veidekke har tatt en ledende rolle i arbeidet for en sunn bygg- og anleggsbransje i Sverige, og var første entreprenør som skrev avtale om ID06.

Entreprenad Tydelig prioritering

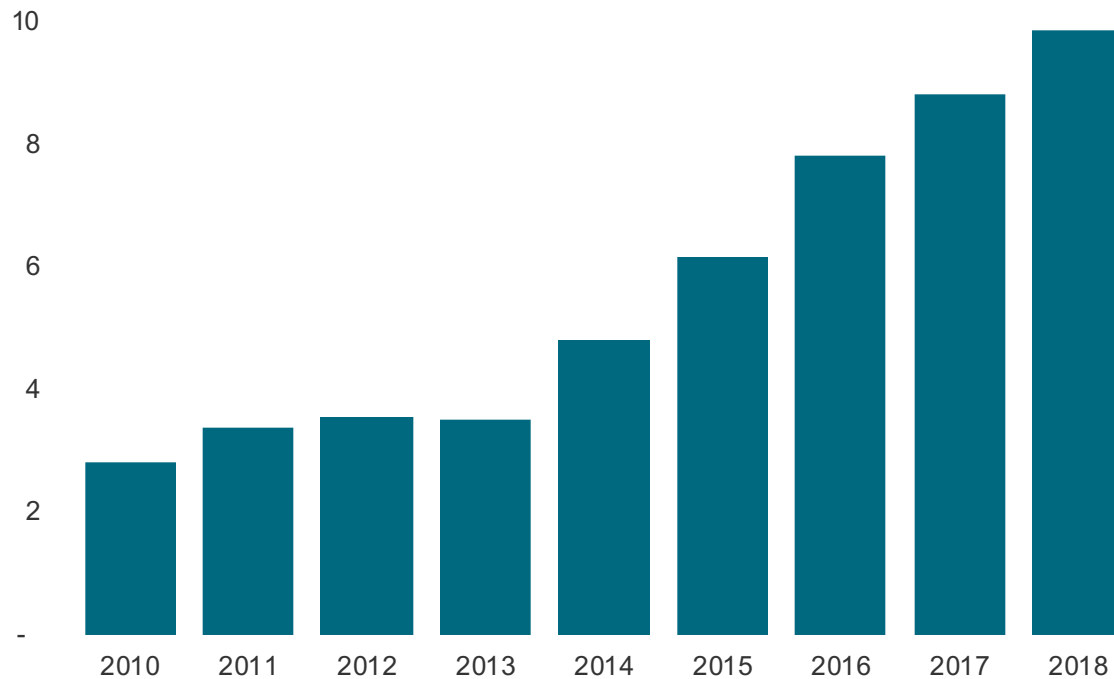
Jimmy Bengtsson, Konserndirektør
Kapitalmarkedsoppdatering 2019

Veidekke etablert som en vesentlig aktør i Sverige

$\frac{2}{3}$ av aktiviteten er innen Bygg, resten i Anlegg

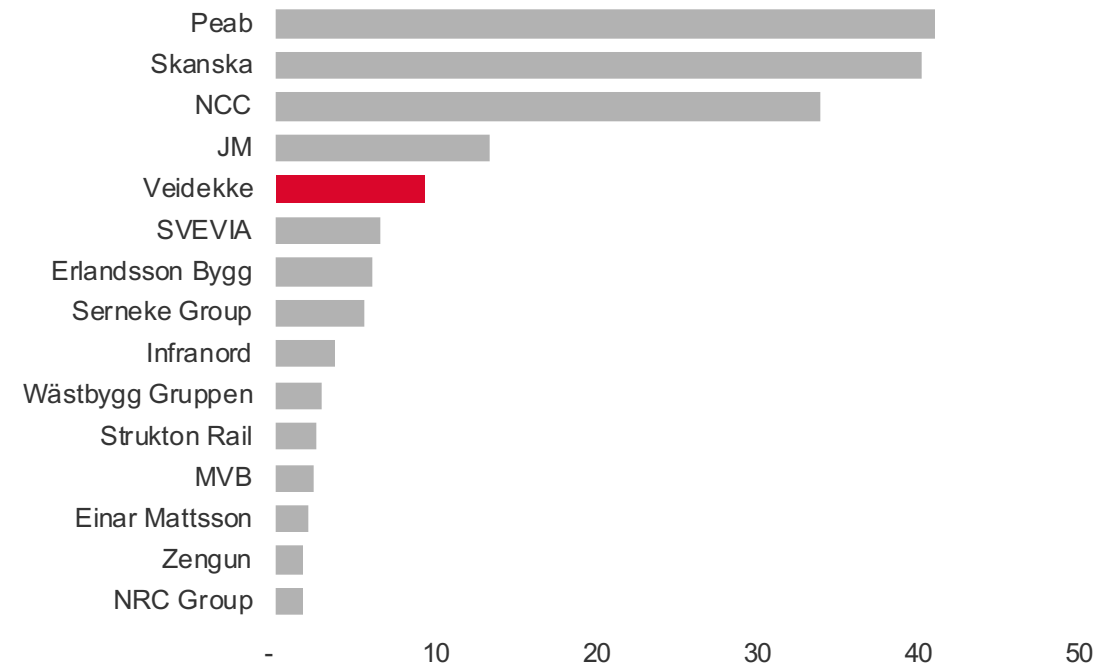
Kraftig omsetningsvekst de seneste år

NOK milliarder



Veidekke er femte største entreprenør i Sverige

Årsomsetning, SEK milliarder

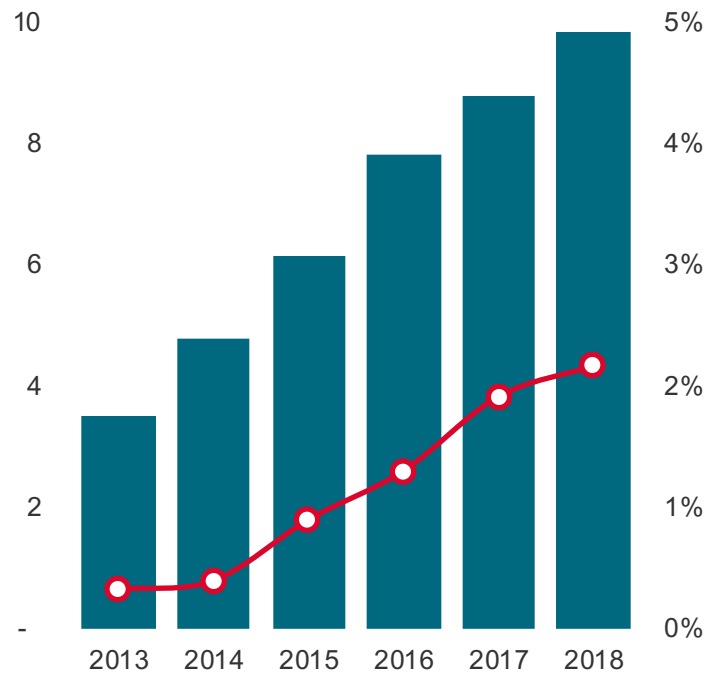


Veksten i Sverige har primært kommet innen bygg

Økende lønnsomhet, men noen enheter trekker ned

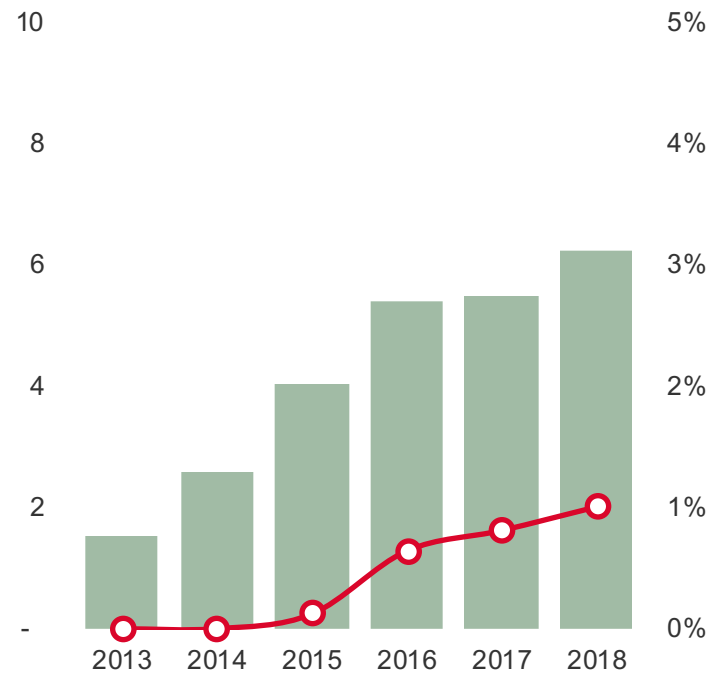
Entreprenør Sverige

Omsetning (NOK milliarder) og margin (%)



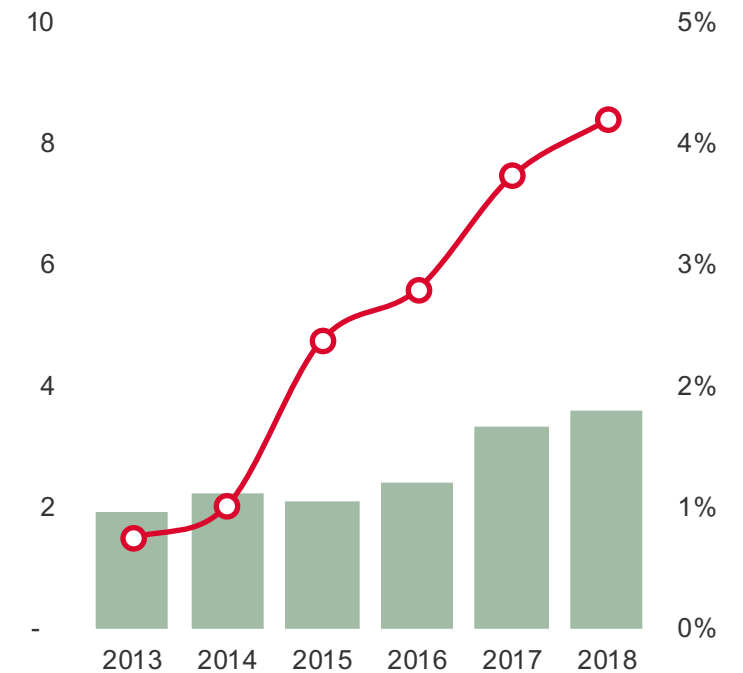
Byggvirksomhetene

Omsetning (NOK milliarder) og margin (%)



Anleggsvirksomheten

Omsetning (NOK milliarder) og margin (%)





Bygg i Sverige Resultatsikring og styrking av posisjon

Jimmy Bengtsson, Konserndirektør
Kapitalmarkedsoppdatering 2019

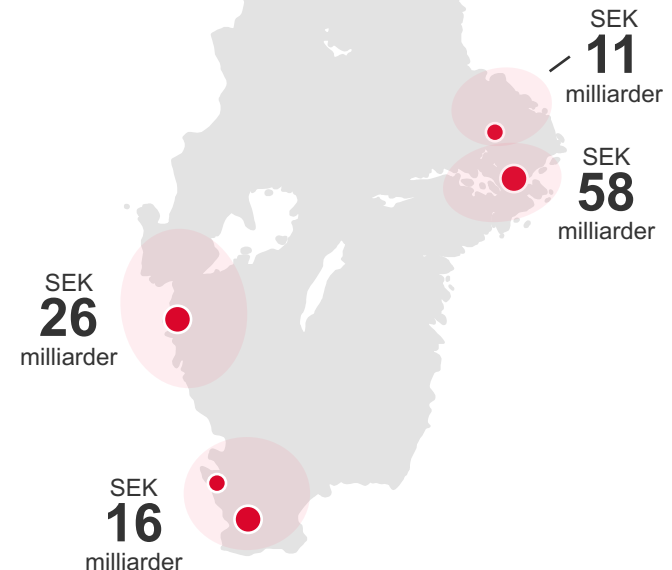
Svanemerket

Som ett ledd i det overgripande miljøfokus i Veidekke har vi besluttet at alla leilighetsbygg som bygges i egenregi i Sverige skal være Svanemerket

Byggvirksomheten i Sverige

En utfordrer i et stort marked

- Veidekke er en utfordrer i det svenske byggmarkedet
- Veidekke har en markedsandel på om lag 4% av det totale entreprenørmarkedet for bygg i Sverige
- Fokus på vekstregionene rundt Stockholm, Göteborg og Malmö
- Spesialisert innen to virksomhetsområder: Bygg Bostäder og Bygg Kommersielt
- Bred prosjektportefølje innen både bolig og kontor, hotell, omsorgsbygg og skolebygg

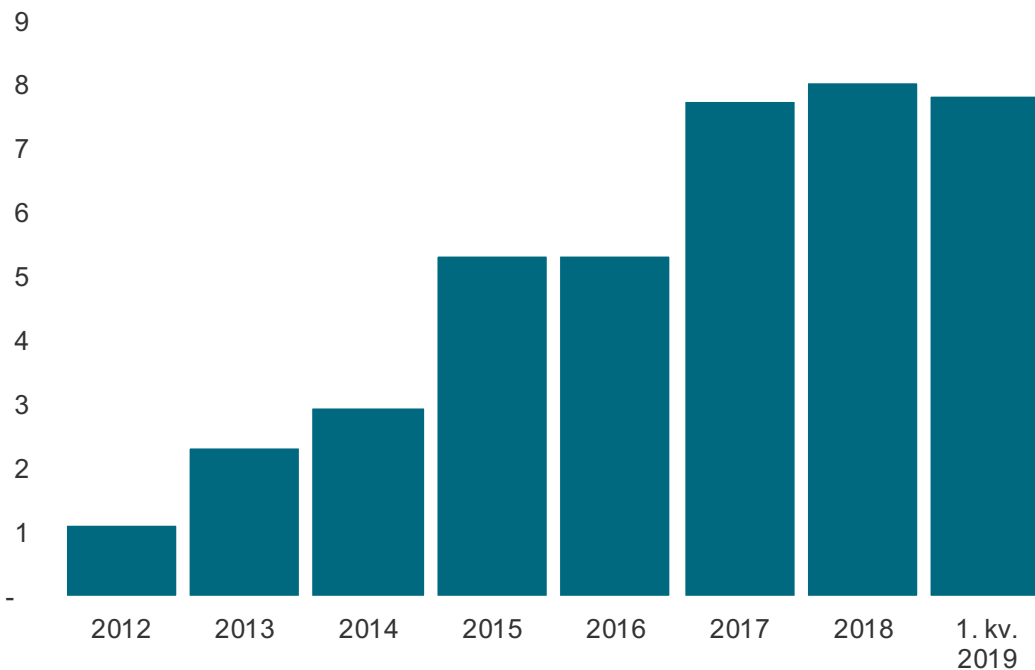


Ordreserve byggvirksomheten opp x7 på seks år

Vridning mot yrkesbygg

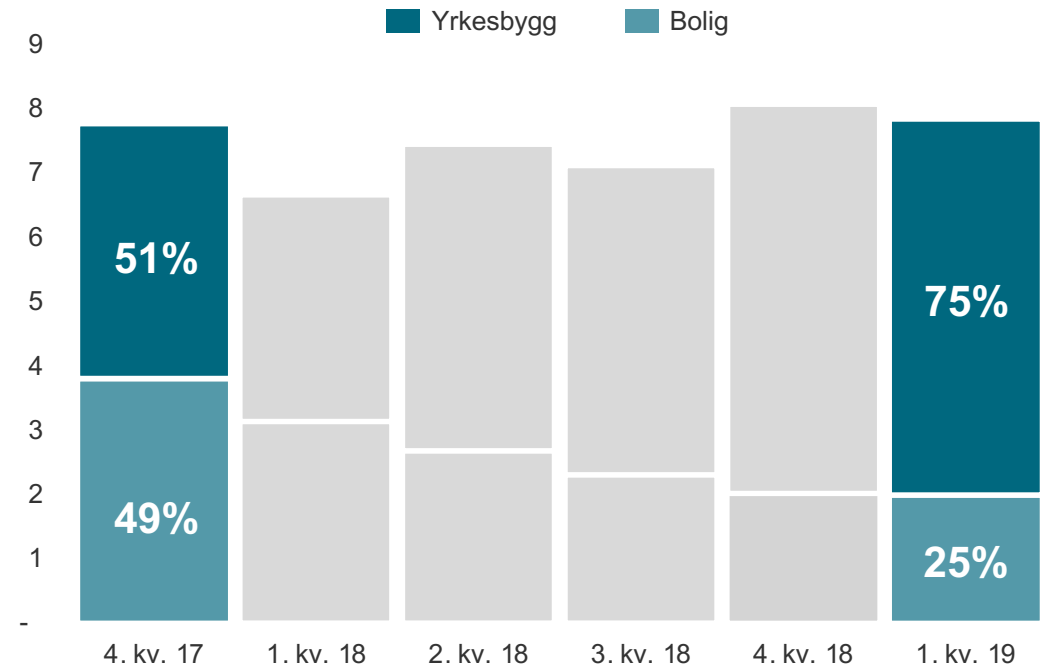
Ordreserve Bygg i Sverige

NOK milliarder



Ordreserve fordelt på segmenter

NOK milliarder

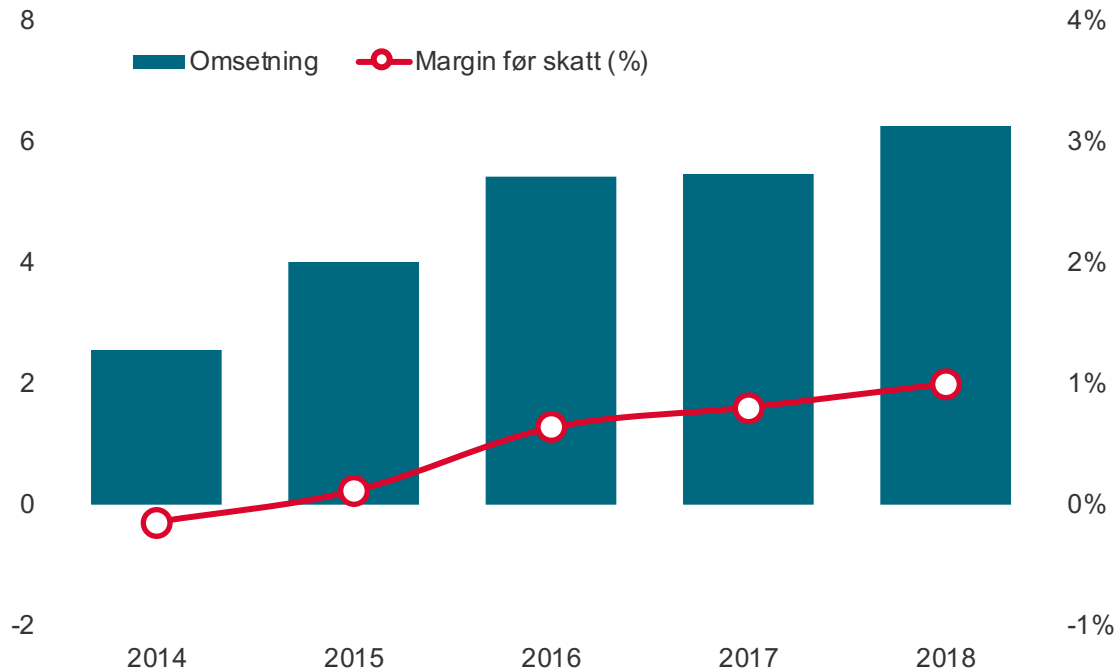


Kraftig vekst – økte marginer fra lavt nivå

Svak lønnsomhet i boligbygging i Stockholmsområdet

Bygg Sverige, inntekts- og marginutvikling

NOK milliarder, %



Bygg Kommersielt

- God utvikling og posisjon
- Solid ordrebok
- Lønnsomhet på nivå med byggvirksomheten i Norge

Bygg Bostäder

- Meget svake resultater på prosjekter i Stockholmsområdet
- Utfordringer i pågående prosjekter som følge av mange oppstarter i høykonjunktur uten tilstrekkelig organisatorisk kapasitet
- Tiltak for en omstilling ble igangsatt i 3 kvartal 2017 og er i arbeid

Øke lønnsomheten innenfor Bygg Bostäder

Prioriterer kraftig forbedring i Stockholmsregionen

Bedret lønnsomhet mot 2020

- Resultatsikring og usikkerhetsstyring
- Kompetanse og lederkapasitet
- Intensivert kunde- og markedsarbeid
- Organisatoriske tilpasninger til en lavere aktivitet

Styrkede posisjoner mot 2022

- Styrke relasjonen til prioriterte kunder som søker tidlig involvering og positive samspillseffekter
- Videreutvikle teknisk plattform og produkter for økt konkurransekraft
- Effektivisere og standardisere prosesser og produksjon



Første spadetak for HSB og Veidekkes femte felles prosjekt i Malmö

Konkurrensekraftige posisjoner i viktige vekstregioner

Fokus på befolkningssentra og store byer



- Kjøp av 90,1 % av BRA i 2018
- Hovedfokus er næringsbygg i en region i kraftig vekst
- Omsatte for NOK 1,3 milliarder siste 12 måneder



- Lang erfaring og kompetanse innenfor hoteller, omsorgsbygg, skolebygg, handel og kontor
- Verdiskapende arkitekt- installasjonskompetanse gjennom BSK Arkitekter og Exengo



- Lang erfaring innenfor samspillentrepriser og tidlig involvering
- Ledende innenfor utnyttelse av VDC og digitale verktøy
- Installasjon og teknikk gjennom datterselskapet Veitech

Styrke posisjonene innenfor Bygg Kommersielt Komplekse prosjekter i samspill med kunden

Resultatsikring mot 2020

- Utvikle og styrke posisjonen til Bygg Kommersielt i Stockholm og Uppsala, samt ytterligere forsterke utviklingen av BRA i Göteborg
- Komme i posisjon for å ta en større andel samspillsentrepriser og tidligfaseprosjekter
- Utvikle virksomheten innen tekniske installasjoner

Økt lønnsomhet mot 2022

- Velge rett prosjekt utfra risiko og potensiell lønnsomhet
- Strikt prosjekt- og usikkerhetsstyring
- Bygge prosjektlederteam med rett og kritisk kompetanse



BRA Bygg AB bygger Geely Innovation Centre i Göteborg

Mål om forbedring av byggvirksomheten i Sverige

- Fokus på resultatsikring i 2019 og 2020
 - Tapsprosjektene i Stockholm fases ut
 - Kompetanseheving, risikostyring og kalkulasjon
- Videreutvikle vår konkurrenskraftiga position i Gøteborg och Stockholm
- Prioritere samspillsentrepriser og tidligfase-prosjekter

2014-2018	2018	2019-2020	2021-2022
Omsetningsvekst per år +32%	Omsetningsvekst +14%	Omsetningsvekst per år +5-10%	Omsetningsvekst per år +5-10%
Gjennomsnittsmargin 0,6%	Margin 2018 1%	Marginmål 2020 2%	Marginmål 2022 3,5%



Vindpark

Veidekkes bygget veier, kranplasser, internt kraftnett, fibernett og 23 betong-fundamenter i forbindelse med etableringen av Jenåsen Vindpark i Sundsvall for Eolus Vind

Anlegg i Sverige Lønnsomhet før vekst

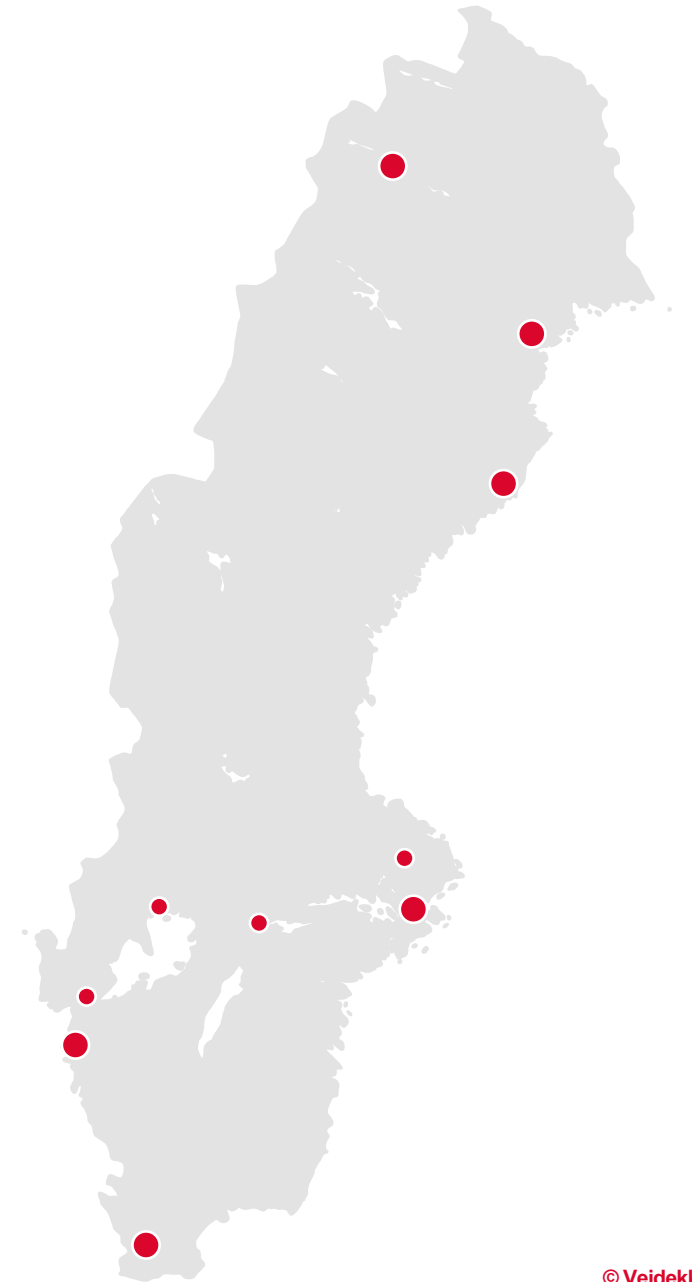
Jimmy Bengtsson, Konserndirektør
Kapitalmarkedsoppdatering 2019



Anleggsvirksomheten i Sverige

Selektiv anleggsentreprenør

- Solid posisjon innenfor selektive markedssegmenter
- Prioriterer prosjekter innen infrastruktur, utvinning, tungindustri, energisektoren og gjenvinningsanlegg/deponi
- Fokus på de store regionene rundt Stockholm, Göteborg og i Sydvest
- Etablert aktør i gruvesegmentet i det nordlige Sverige
- God lønnsomhet fra økt oppdragsmengde

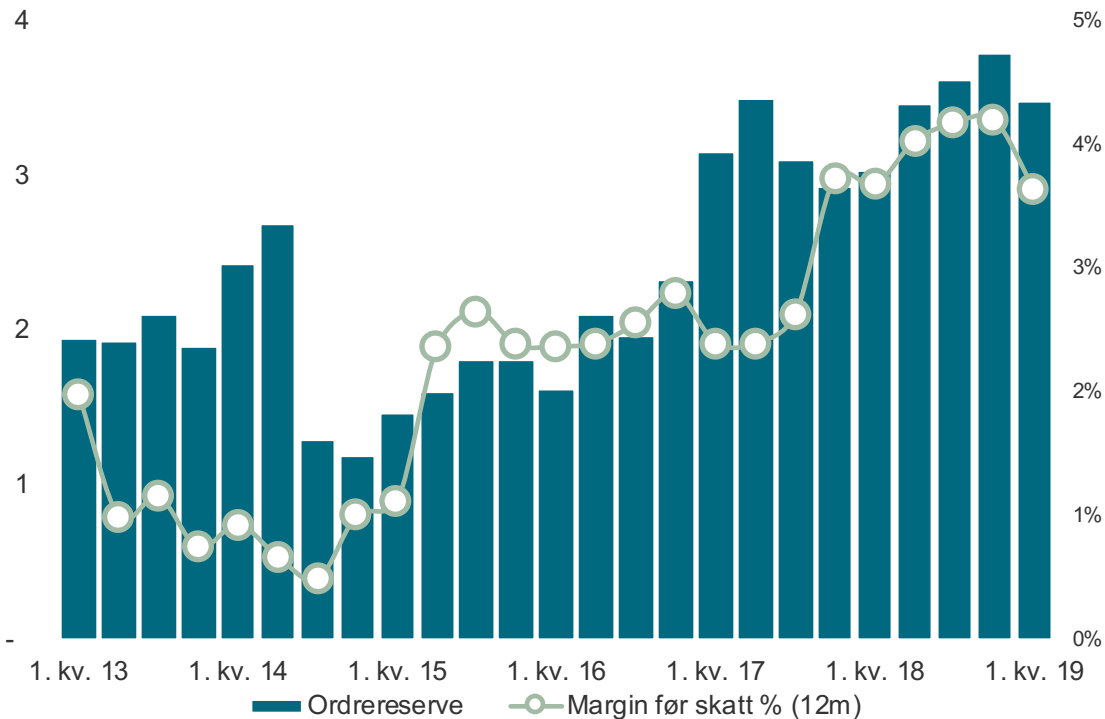


God utvikling

Økt aktivitetsnivå, økte marginer og en god portefølje

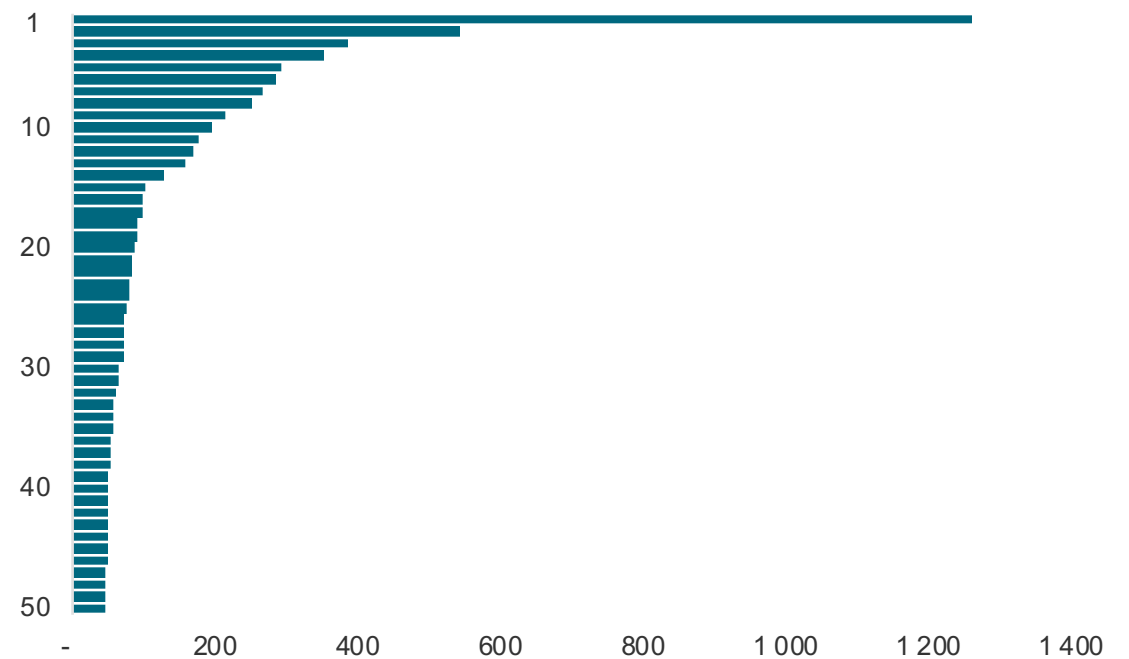
Margin og ordreserve Anlegg Sverige

NOK milliarder og %



En balansert portefølje

De 50 største prosjekter vunnet siste fire år i Anlegg Sverige, NOK millioner



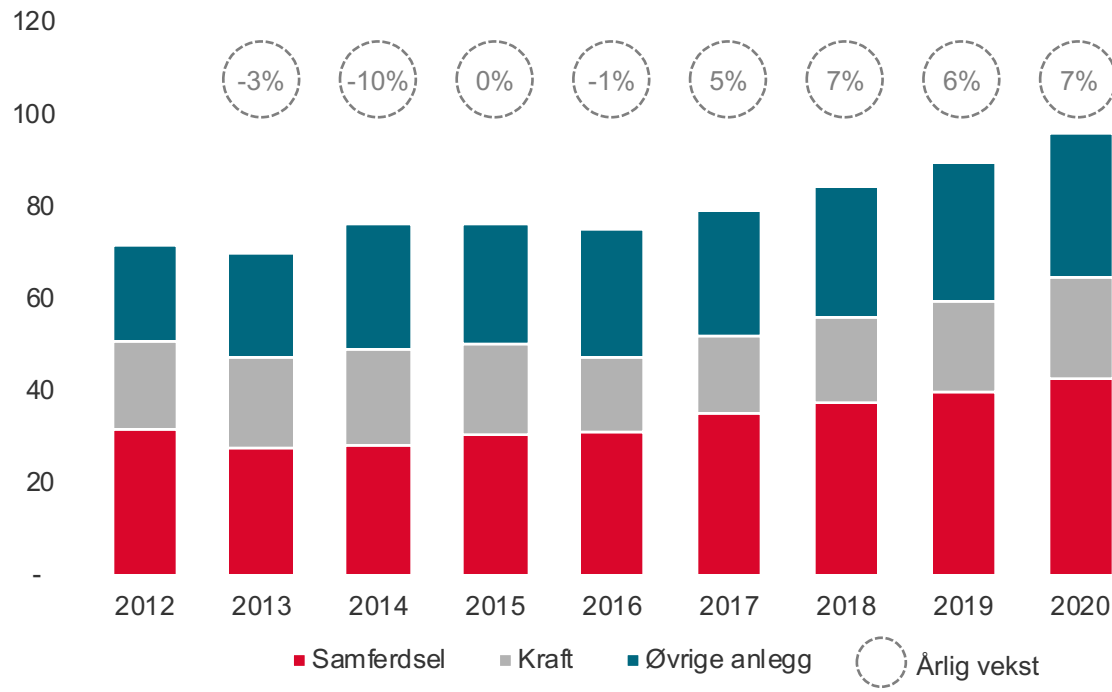
Inkluderer kontrakten inngått i 2. kv. 2019 med Trafikverket om å bygge om Lundbyleden i Göteborg for rundt NOK 1,25 milliarder, hvorav NOK 100 millioner ordreføres i 2. kv. 2019 for første prosjektfase.

Anleggsmarkedet i Sverige

Fortsatt gode utsikter

Produksjon i ulike anleggssegmenter

SEK milliarder, nominelt



- Høy produksjon i 2018
- Stigende anleggsaktivitet i samferdselsmarkedet
- Energisektor med synlig positive utslag
- Markedet for kommunaltekniske anlegg vokser

Kilde: SCB og Veidekke

Strategi og mål for anleggsvirksomheten i Sverige

- Lønnsomhet foran vekst
- Selektivitet i tilbuds- og utvelgelsesfasene
- Prioritere prosjekter hvor vi har særlige fortrinn og kompetanse
- Kontinuerlig utvikle prosjektlederkompetansen
- Effektive operasjoner i hele verdikjeden
- Samarbeid med konkurransedyktige partnere

2014-2018	2018	2019-2020	2021-2022
Omsetningsvekst per år +13%	Omsetningsvekst +7%	Omsetningsvekst per år +0-5%	Omsetningsvekst per år +0-5%
Gjennomsnittsmargin 3%	Margin 2018* 4%	Marginmål 2020 4%	Marginmål 2022 4,5%

Stort potensiale i det svenske entreprenørmarkedet

Attraktiv posisjon for bedret lønnsomhet

1 Lønnsomhet før vekst

- Eliminere tapsprosjekter gjennom prosjekt- og usikkerhetsstyring
- Selektivitet basert på risiko og forventet lønnsomhet

2 Bygge kompetanse og lederkapasitet

- Styrking av kompetanse og lederkapasitet
- Tydelig ledelsesfokus på resultater og kundetilfredshet
- Videreutvikle merkevaren for å beholde og tiltrekke riktige medarbeidere og kunder

3 Styrke konkurransekraft

- Økt konkurranseevne gjennom produktivetsinitiativer
- Markedsleder for en seriøs byggindustri med konkurranse på like vilkår
- Følge byggesektorens kjøreplan mot et fossilfri Sverige i 2045



Sund byggbransch i fokus på Veidekke

Pressemeldinger | 14.12.2018 11:06 CET



I dag skrev Veidekke, som första byggbolag, på avtalet för nya ID06. Ett par timmar senare var man värd för regeringens pressträff med anledning av det nya lagförslaget om huvudentreprenörsansvar. Ett lagförslag i rätt riktning, men det finns mer att göra änser Veidekke som utreder ytterligare egenåtgärder och ger förslag på möjliga politiska grepp.





Anlegg i Norge Omstilling og ny strategi

Øivind Larsen, Konserndirektør
Kapitalmarkedsoppdatering 2019

Sogn-Smestad

Statnett og Veidekke gjennomfører nå det første fossilfrie tunnel- og anleggsarbeidet i Norge. Alle anleggsmaskiner, lastebiler og biler går på strøm eller fornybar diesel.

Anlegg Norge er i en omstillingsfase

Risiko skal ned og lønnsomhet opp

- Mer selektive i valg av prosjekter
- Styrking av ledelseskapasitet og kompetanse
- Kostnadsutt og økt kapitaleffektivitet
- Mål om betydelig økt lønnsomhet med lavere risiko

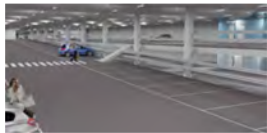


Anleggsvirksomheten i Norge

En ledende norsk anleggsentreprenør



Grunnarbeider - Fundamentering - Sikring



Bergrom - Parkering



Vei



Tunnel



Energi



Spesialenheter

Kynningsrud Fundamentering AS
Tore Løkke AS
Veidekke Bane

NØKKELINFORMASJON

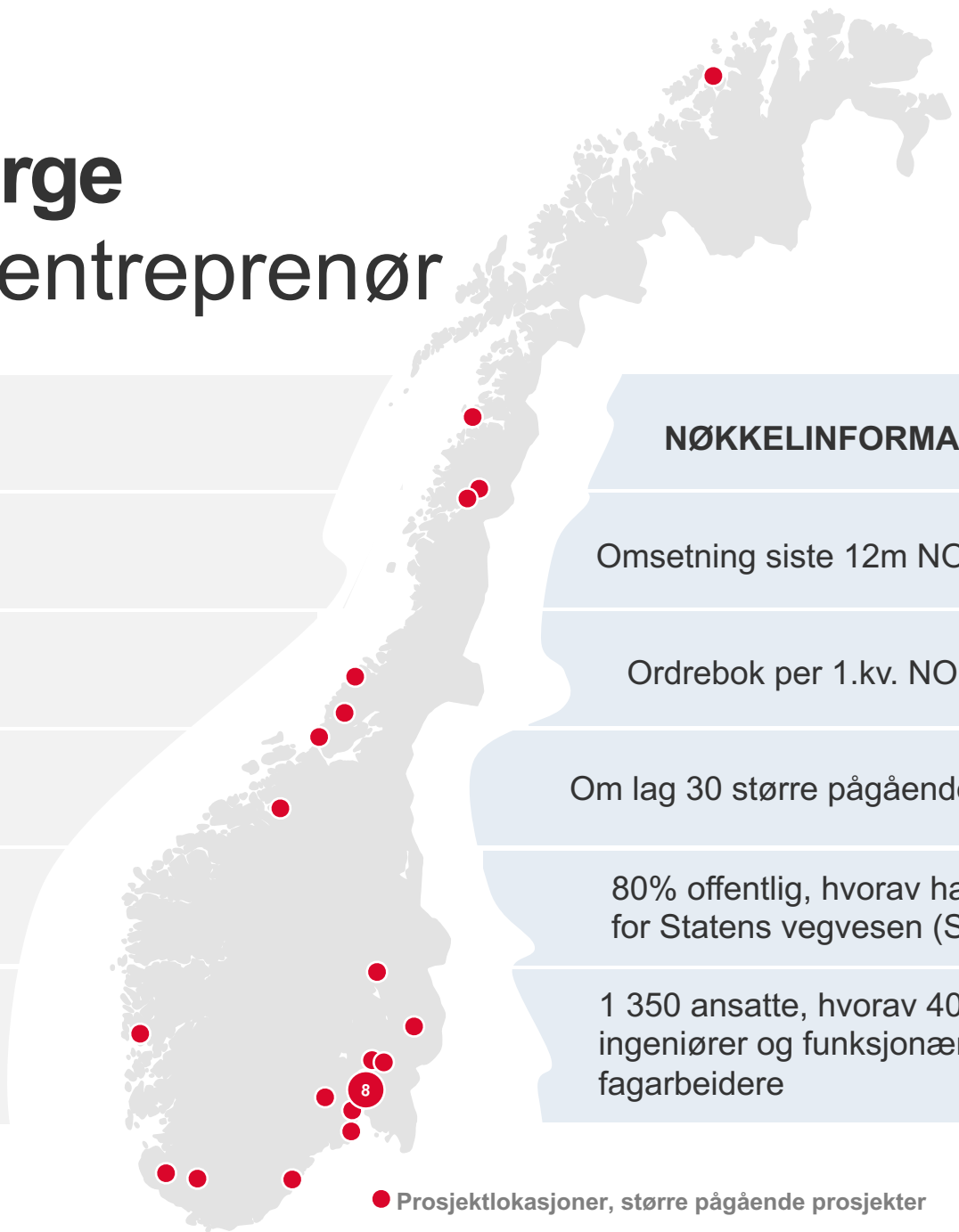
Omsetning siste 12m NOK 4,6 mrd.

Ordrebok per 1.kv. NOK 4,7 mrd.

Om lag 30 større pågående prosjekter

80% offentlig, hvorav halvparten for Statens vegvesen (SVV)

1 350 ansatte, hvorav 40% ingeniører og funksjonærer og 60% fagarbeidere



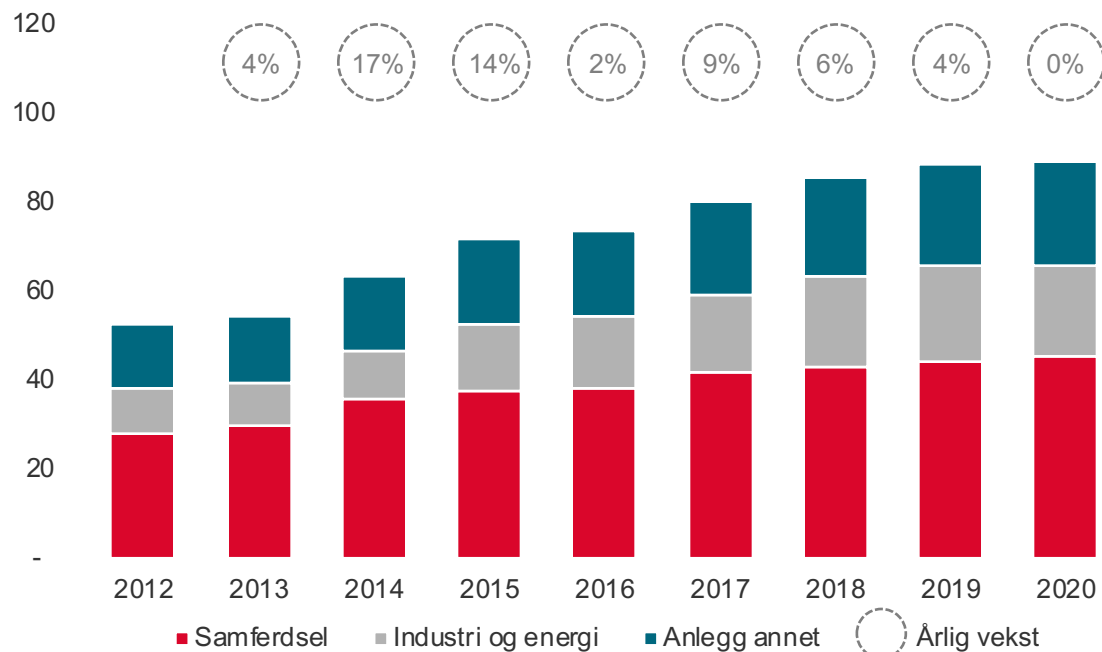
● Prosjektlokasjoner, større pågående prosjekter

Anleggsmarkedet i Norge

Høyt aktivitetsnivå og et marked i endring

Produksjon i ulike anleggssegmenter

NOK milliarder, nominelt



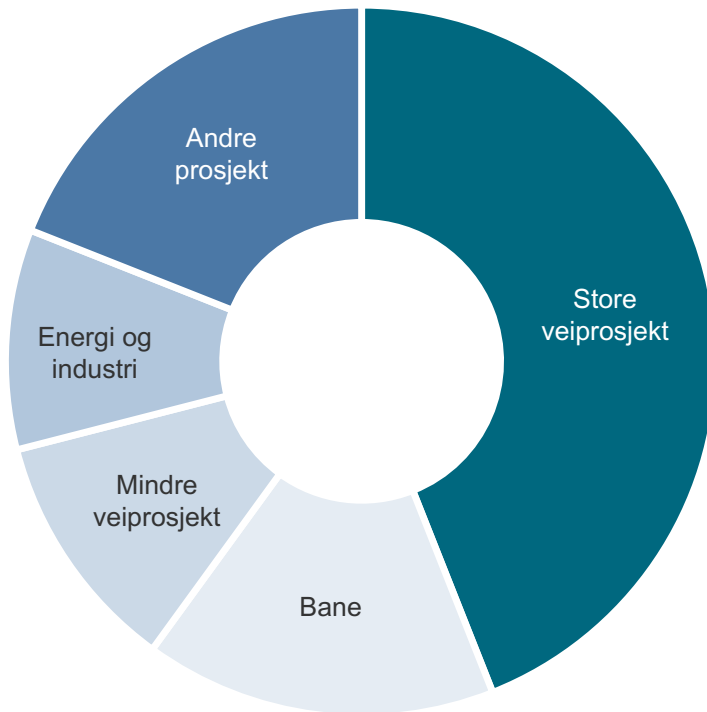
- Høy aktivitet i alle hovedsegmentene
- Størst vekst og stadig større prosjekter innen Samferdsel – særlig på vei

Kilde: SSB og Veidekke

Stor andel store veiprosjekter i porteføljen

Søker bedre balanse av prosjekttype og -størrelse

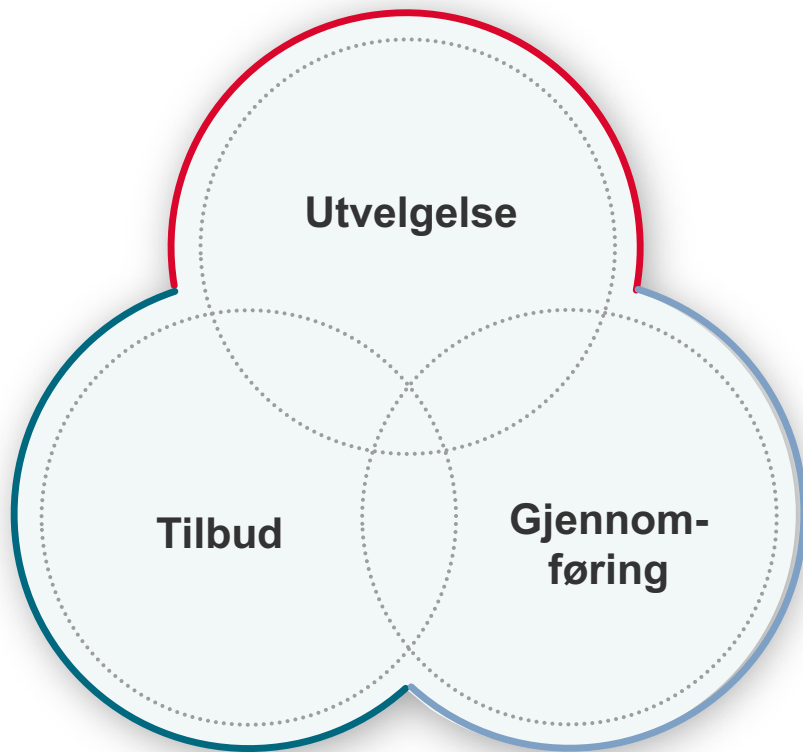
Anlegg Norge: Prosjektsammensetning



- Enkelte veiprosjekter har vært for store og risikofylte både for vår virksomhet og mange andre entreprenører
 - For dominerende del av aktivitet og omsetning
 - Beslaglagt ledelseskompetanse som kunne vært bedre utnyttet
 - Uklart ansvar og risiko ved store endringer og tilleggsordre
- Tegn til endring – økt vilje fra store kunder som Statens vegvesen og Bane NOR til å dele opp prosjekter
 - Nye kontraktsformer på vei inn i markedet

Strategisk dreining

Prosjektvalg, tilbud og gjennomføring



1 Utvalgelse

- Søke prosjekttyper vi har lykket med tidligere
- Velge etter kompetanse - ikke kapasitet og sysselsetting

2 Tilbud

- Øke ledelsens eierskap til tilbudene
- Felles tilbudsavdeling – bedre kvalitet på tilbudsprosessene
- Rett kalkyle – rett prising

3 Gjennomføring

- Styrke prosjektlederkapasiteten
- Styrke prosjekteringsfunksjonen
- Øke kunnskap om og forståelse av kunden
- Øke fagkompetansen på kjernefunksjonene

Kriterier for prosjektutvelgelse

1

Ledelse og kompetanse

Ledelseskapasitet til å gjennomføre, og til å sikre kontinuitet og utvikling for lederteamene

2

Portefølje

Gi en balansert portefølje med hensyn på type prosjekt, størrelse og kunde

3

Størrelse

Total kontraktssum <50% av årssomsetning
Årlig kontraktsomsetning <20% av årssomsetningen

4

Opphandlingsform

Opphandles gjennom forhandling eller hvor Veidekke involveres i tidligfase

5

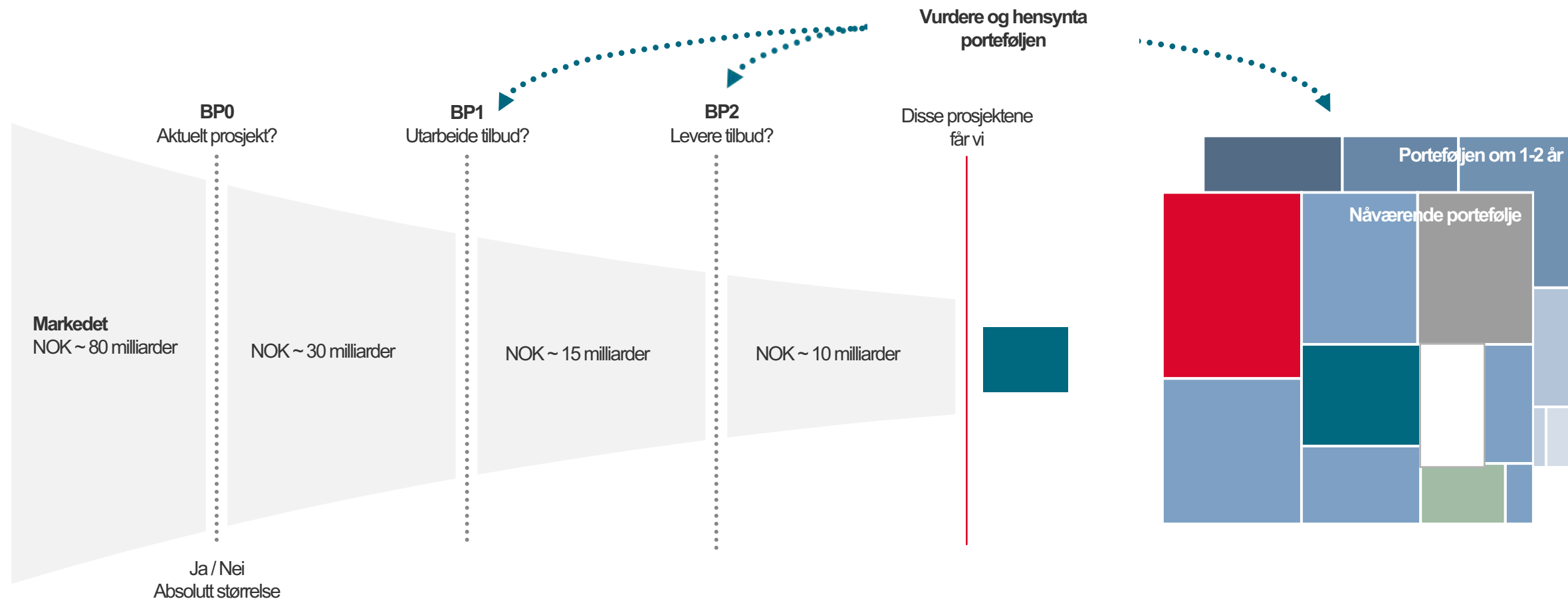
Kontantstrøm og investeringer

Gir positiv kontantstrøm og ikke krever store maskininvesteringer



Seleksjonsstrategi for tilbudsutvelgelse

Risiko skal ned og lønnsomhet opp

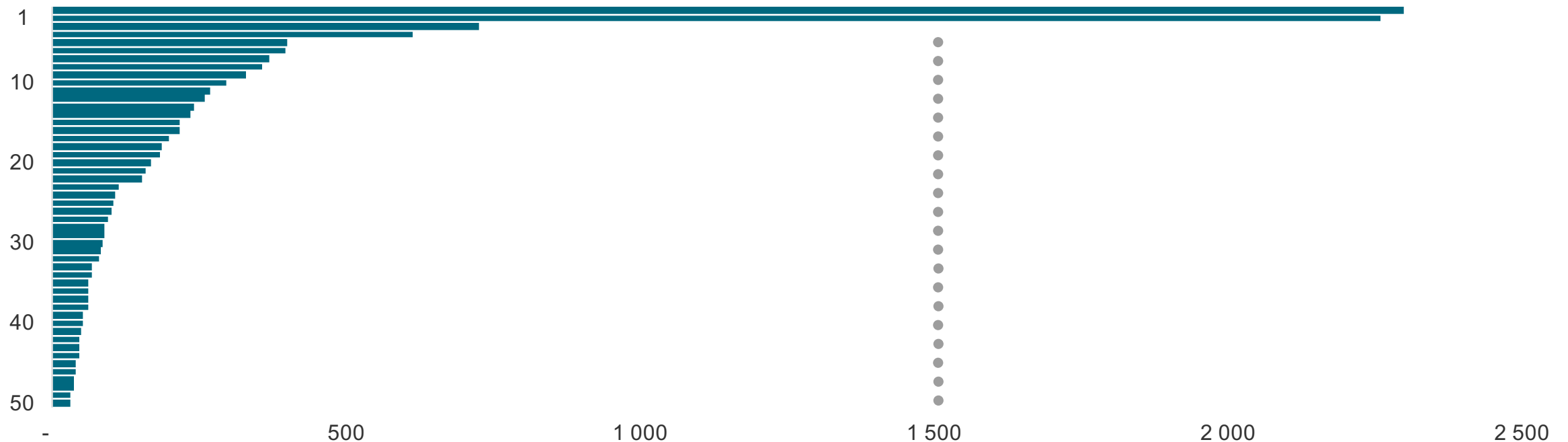


Mål om en bedre sammensatt portefølje

Økt lønnsomhet med lavere risiko

Riktig seleksjonsstrategi skal gi bedre sammensetning og lønnsomhet

De 50 største prosjekter vunnet siste fire år i Anlegg Norge, NOK millioner

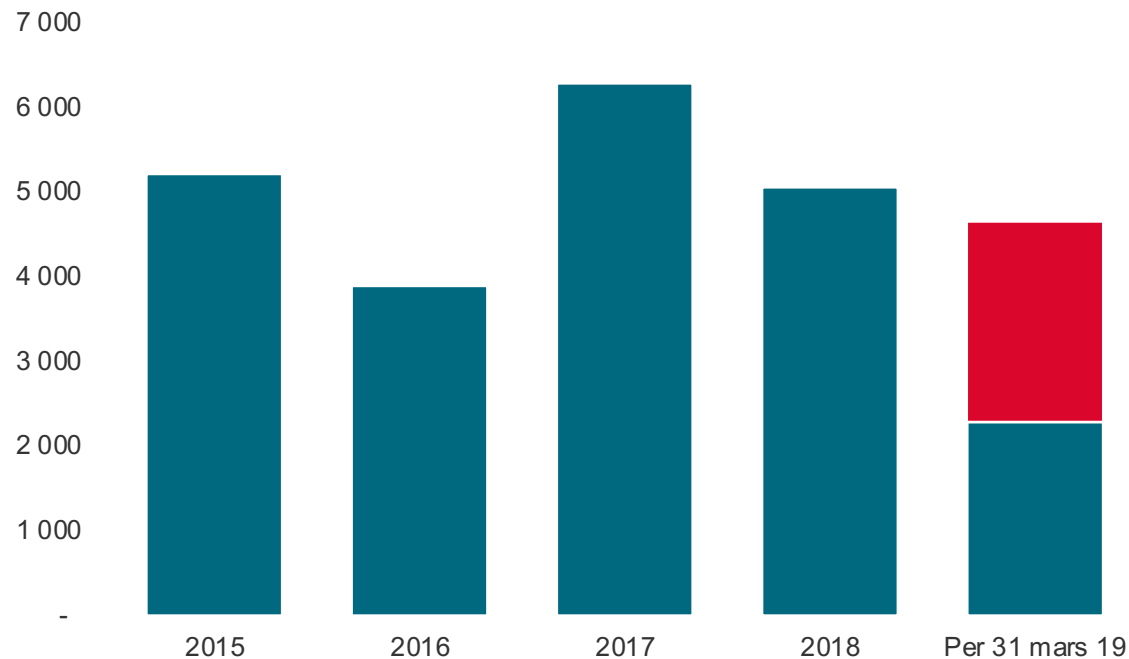


Ordrebok med ujevn kvalitet

Betydelig påvirket av prosjekter som ikke genererer resultat*

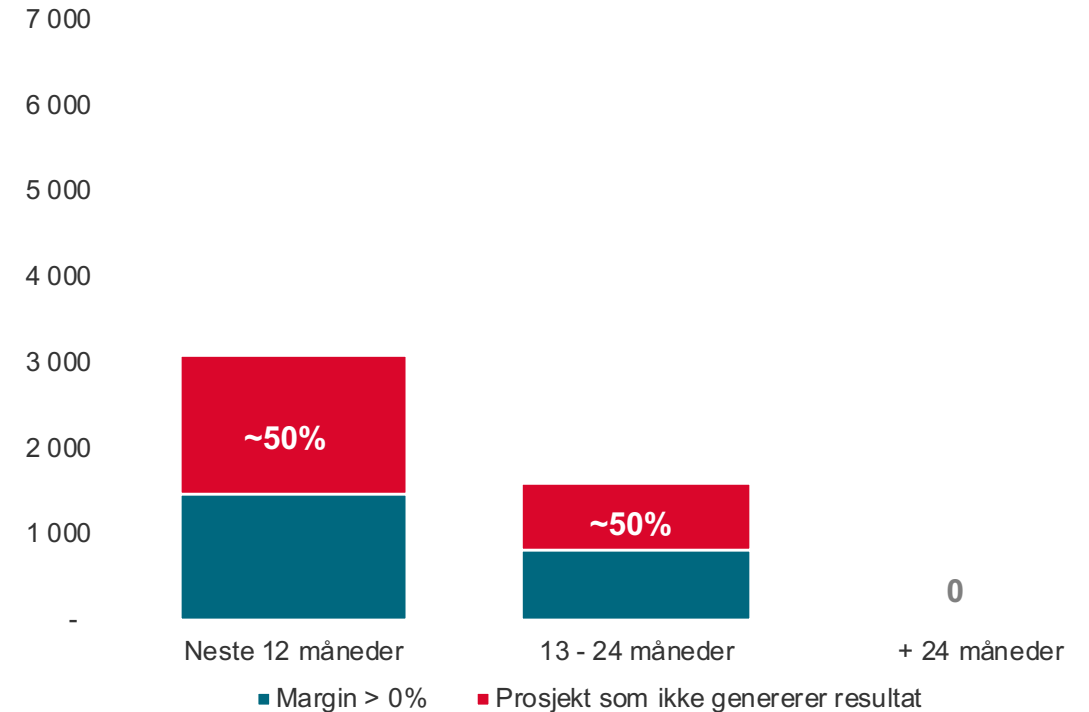
Ordrebok Anlegg Norge

NOK millioner



Ordrebok etter leveransetidspunkt

NOK millioner



Kostnadsnivået skal tilpasses - og kapitaleffektiviteten skal bedres

Kostnader skal ned

Reduksjon
NOK 100 mill.

- Hovedsakelig felles- og administrasjonskostnader
- Resultateffekt forventes fra 2020

Maskinparken skal reduseres

Reduksjon
~50%

- Bokført verdi av maskinpark Anlegg Norge på om lag NOK 950 millioner
- Bedre kapasitetsutnyttelse og dreining av prosjektporteføljen vil redusere maskinbehovet
- Vurderinger:
 - Hvordan maskinbehovet skal dekkes
 - Mulig tredjepartshåndtering av maskinpark

Fordringer skal ned – og risikoen reduseres

Reduksjon
>50%

- Veidekke har utestående forfalte fordringer for Anlegg Norge på om lag NOK 1,5 milliarder
- Dreiningen av prosjektporteføljen skal bidra til å redusere fordringsnivået og tvisteomfang
- Veidekke har enkelte større uavklarte sluttoppgjør knyttet til samferdselsprosjekter og arbeid pågår med å løse opp i dagens tvisteomfang

Vi skal gjenreise lønnsomheten i Anlegg Norge

- Lønnsomhet foran vekst
 - Dreining av porteføljen
 - Kostnadsreduksjon
- Risikoen skal reduseres
 - Usikkerhetsstyring
 - Selektivitet
- Kapitaleffektiviteten skal opp
 - Maskinparken blir redusert – lavere behov
 - Tvisteomfanget skal ned

2014-2018	2018	2019-2020	2021-2022
Omsetningsvekst per år -1%	Omsetningsvekst +0%	Omsetningsvekst per år -10% - 0%	Omsetningsvekst per år -10% - +10%
Gjennomsnittsmargin* -1,6%	Margin 2018* -13,2%	Marginmål 2020 1,5%	Marginmål 2022 4%

* Inkluderer nedskrivning på NOK 550 millioner i 2018. Justert margin var -0,8% i 2018 og +0,7% i gjennomsnitt i 2014-18



Industri Gjenskape lønnsomhet

Catharina Bjerke, Konserndirektør
Kapitalmarkedsoppdatering 2019

Lavtemperatur Asfalt

Å produsere asfalt er svært varme- og energikrevende. Med omleggingen til fremtidens lavtemperaturasfalt har Veidekke som mål å redusere energibruken, og dermed CO2-utslippet i produksjonsprosessen, med mellom 30 og 40 %.



Pukk og Grus

Markedsandel >10 %

Omsetning 2018:

NOK 0,6 milliarder



Asfalt

Markedsandel >35 %

Omsetning 2018:

NOK 3,3 milliarder



Drift og Vedlikehold

Markedsandel >15 %

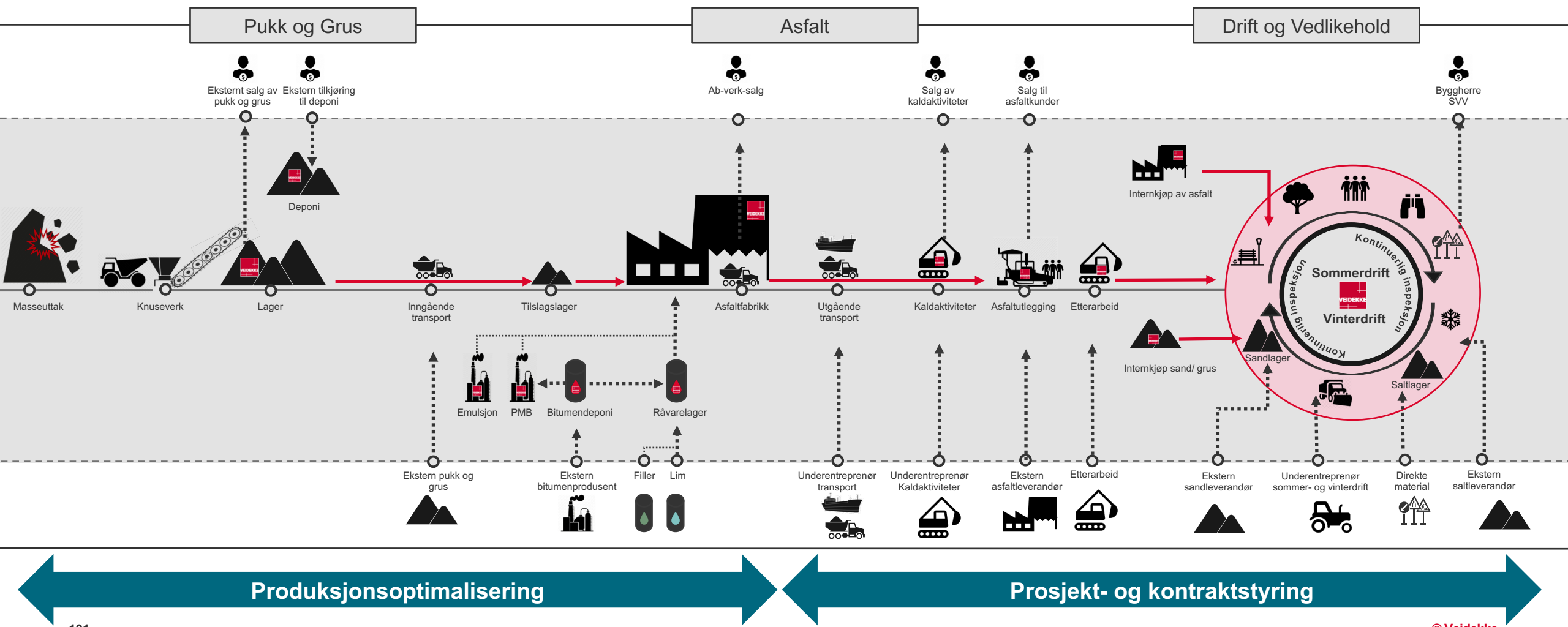
Omsetning 2018:

NOK 1,0 milliarder

Veidekke Industri

En sterk
posisjon i
det norske
markedet

Styrke ved operasjoner i hele verdikjeden



Et solid geografisk fotavtrykk

30

asfaltfabrikker

90

utleggerlag

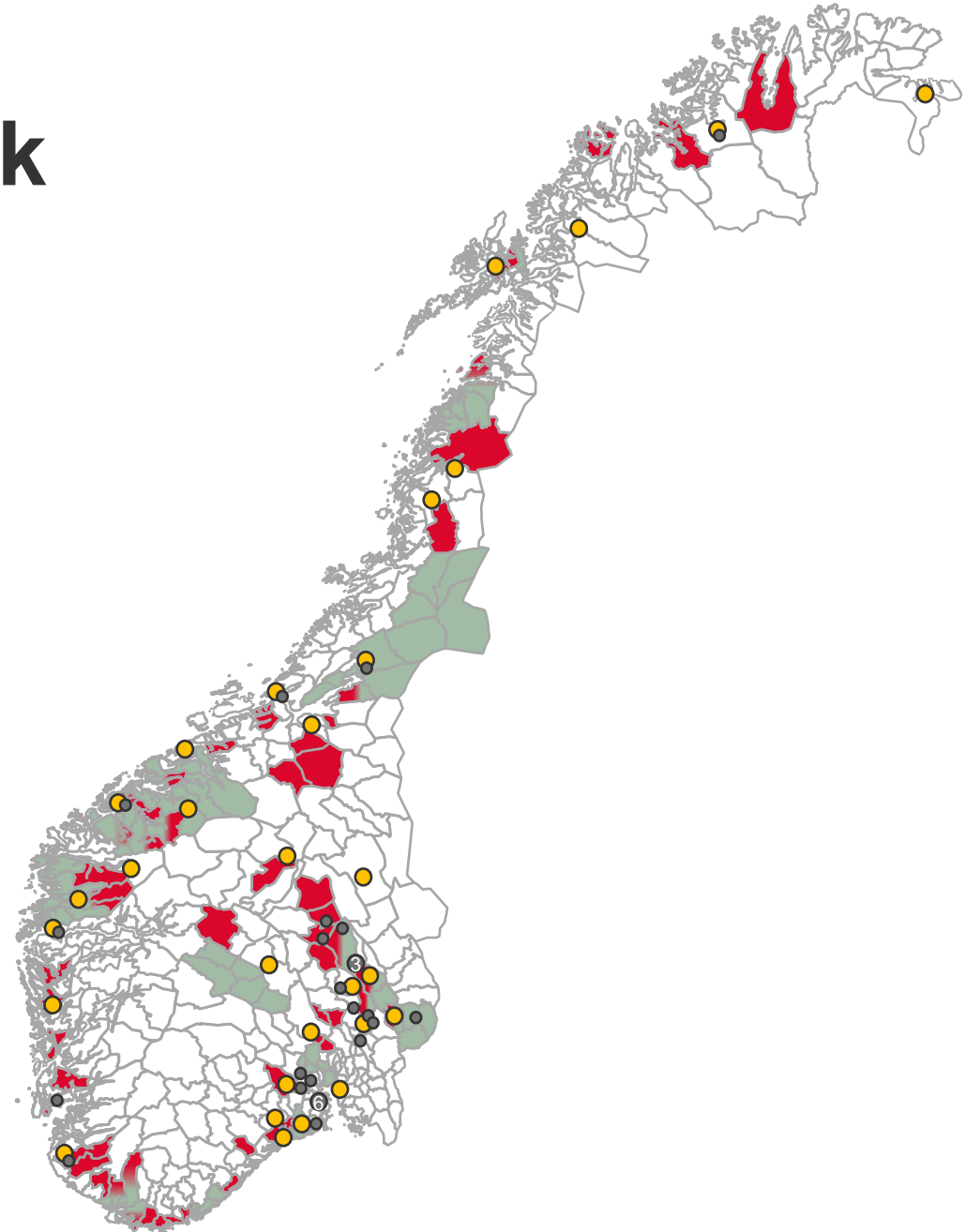
29

pukkverk

20

driftskontrakter

-  Pukkverk
-  Asfaltverk
-  Driftskontrakter med Statens Vegvesen
-  Planlagte prosjekter SVV og Nye Veier frem til 2025
-  Planlagt prosjekt SVV/NV og driftskontrakt

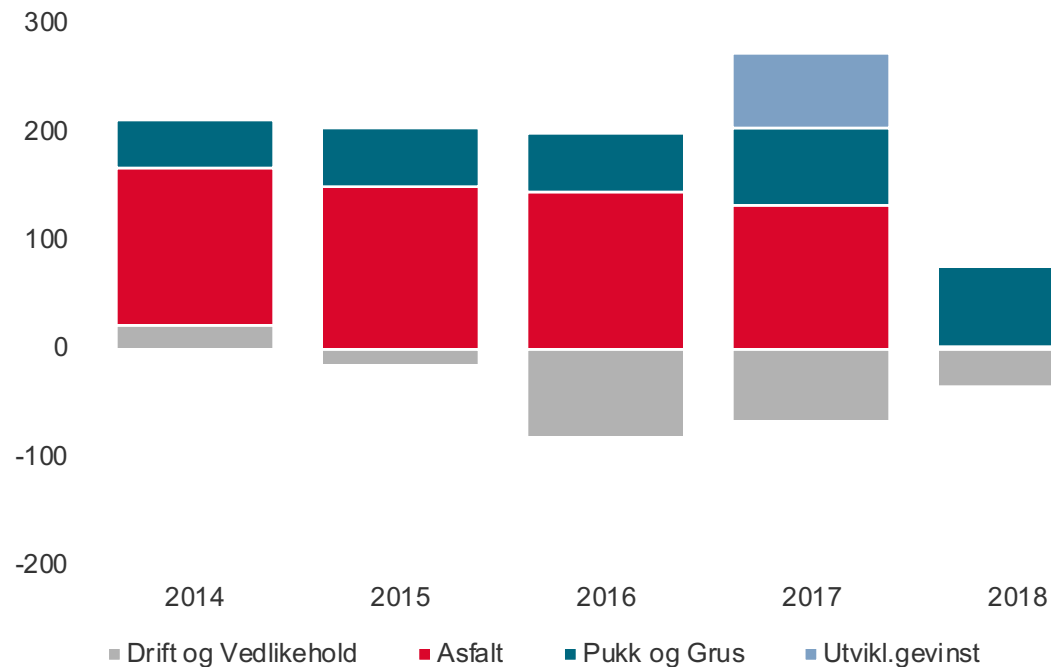


Resultat og margin

Sviktende lønnsomhet i Asfalt i 2018

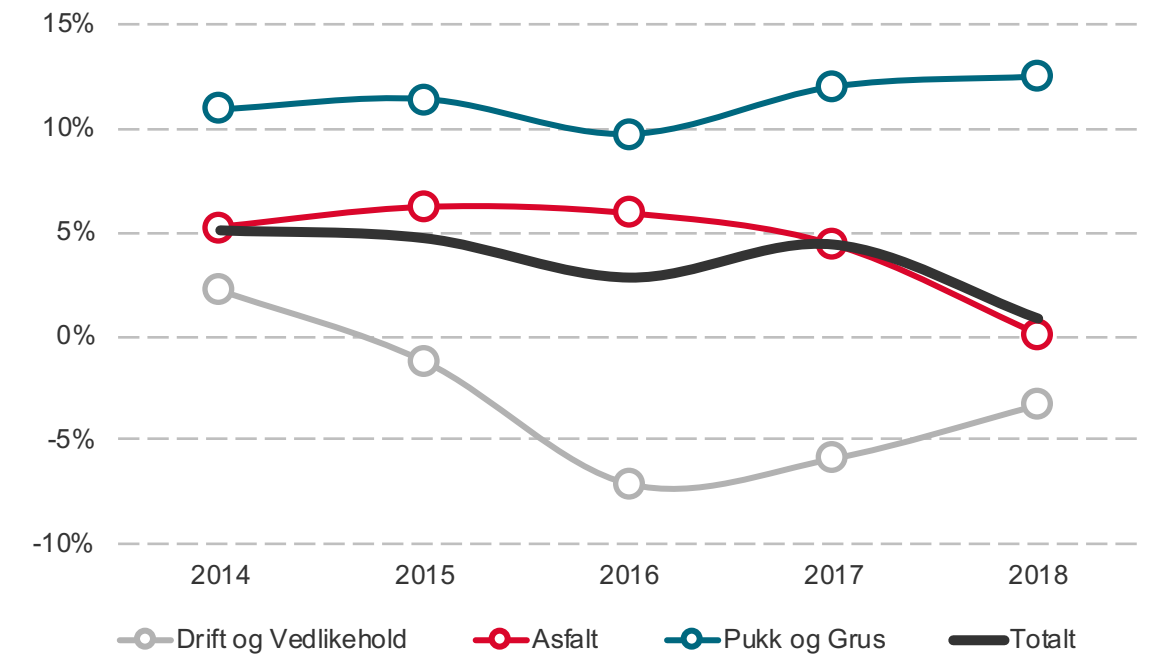
Resultat før skatt

NOK millioner



Resultatmargin

%



Lønnsomhet på en sikker og bærekraftig måte



Forsterket lønnsom vekst i P&G



Optimal prosess og rett kapasitet i Asfalt



Riktig inn i prioriterte D&V-kontrakter



SKAPE FLYT GJENNOM KONTINUERLIG FORBEDRING

KONTRAKTSFORSTÅELSE SOM KJERNEKOMPETANSE



Pukk og grus

God lønnsomhet og deponi som ny satsning



- Solid forretningsmodell med god lønnsomhet
- Effektiv drift og høy oppetid
- En strategisk og langsiktig ressurs
- Deponi som nytt område, ser store muligheter ved å ha både utgående og inngående flyt av masser
- Vekststrategi

Asfalt - tiltak iverksatt for resultatsikring

Stabiliseringstiltak 2019-2020



- Salg, kalkulasjon og prising
- Planlegging
 - Forbedret flyt i verdikjeden
 - Bedre kapasitetsutnyttelse på fabrikker og maskiner
- Inntektssikring
 - Fokus på kontraktstyring
 - Prognoser og innkjøp
 - Redusert sårbarhet for svingninger i råvarepriser

Asfalt - posisjonsutvikling for varig økt lønnsomhet

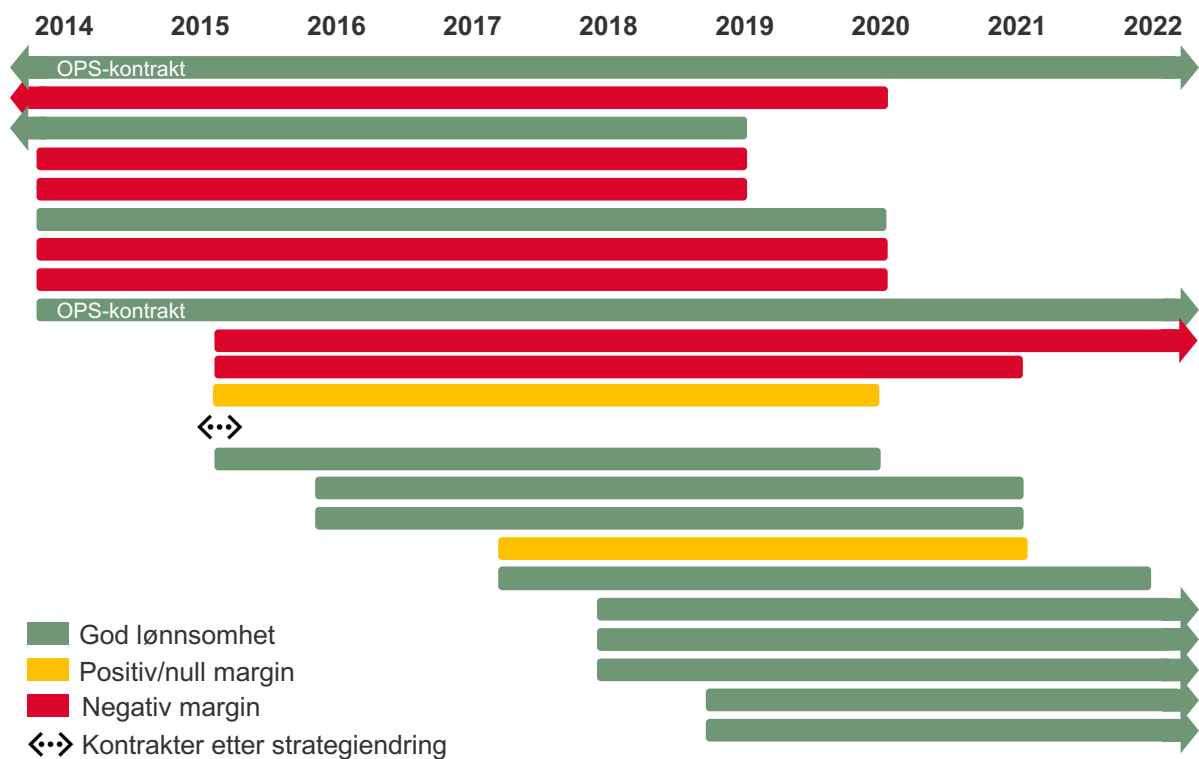
Optimalisering mot 2022



- Videre industrialisering
 - Bruk av ny teknologi
- Sikre riktig geografisk posisjon og fabrikkstruktur
- Fokus på kunde, miljø og kvalitet for å ivareta vår posisjon i markedet

Drift og Vedlikehold – snuoperasjonen virker

De nye kontraktene har god lønnsomhet



- Selektive nye kontrakter – lønnsomhet foran vekst
 - Positiv utvikling på kontrakter startet i 2016-2017
 - Startet opp tre lønnsomme kontrakter høsten 2018
 - Vunnet to kontrakter i 2019 som begge har gode forutsetninger
- Målrettet arbeid med kalkulasjon og prosjektstyring for å sikre lønnsomhet i nye kontrakter

Industri skal gjenskape god lønnsomhet

Resultatsikring i Asfalt og D&V, vekst i P&G

- Asfalt: Øke lønnsomhet gjennom bedre kapasitetsutnyttelse, kontraktstyring, samt forbedret kalkulasjon og prising
- Drift og Vedlikehold: Snuoperasjonen virker
- Pukk og Grus: Lønnsomme vekstmuligheter

2014-2018	2018	2019-2020	2021-2022
Omsetningsvekst per år +7%	Omsetning +3%	Omsetningsvekst per år -5%-0%	Omsetningsvekst per år 0%-5%
Gjennomsnittsmargin 3,6%	Margin 2018 0,8%	Marginmål 2020 3,5%	Marginmål 2022 5%



Finansielle mål og prioriteringer

Terje Larsen, CFO
Kapitalmarkedsoppdatering 2019

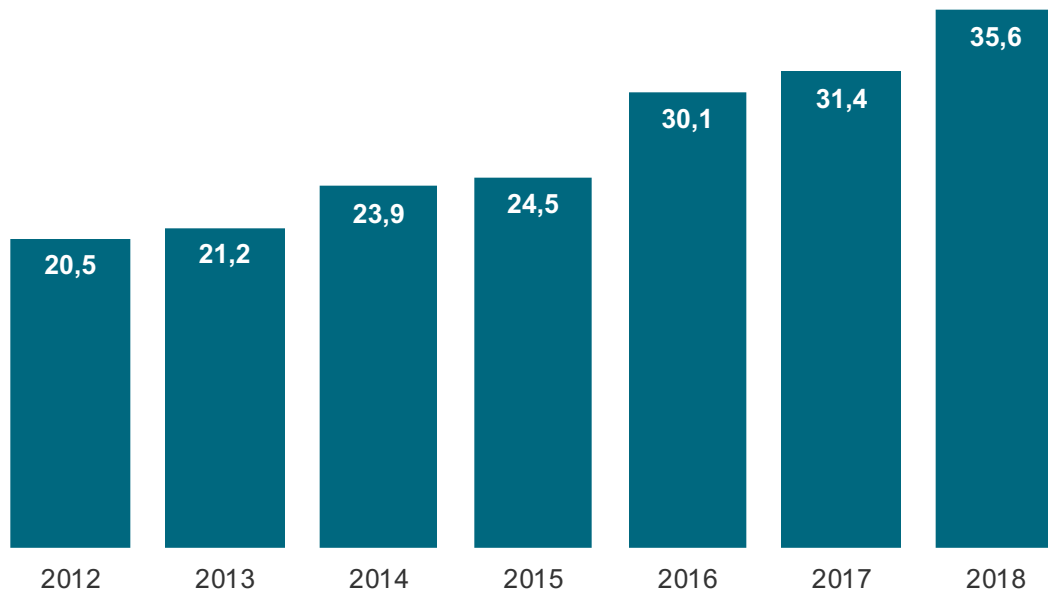
Maskinparken TRE

Maskinparken TRE på Lilleby i Trondheim er den første boligblokken i massivtre i Norge som er bygget på kommersielle vilkår. Bygget reduserte karbonavtrykket fra materialer med 39 % og fra energibruk med 17%

Høy vekst og god marginutvikling ... men kraftig endret bilde siste år

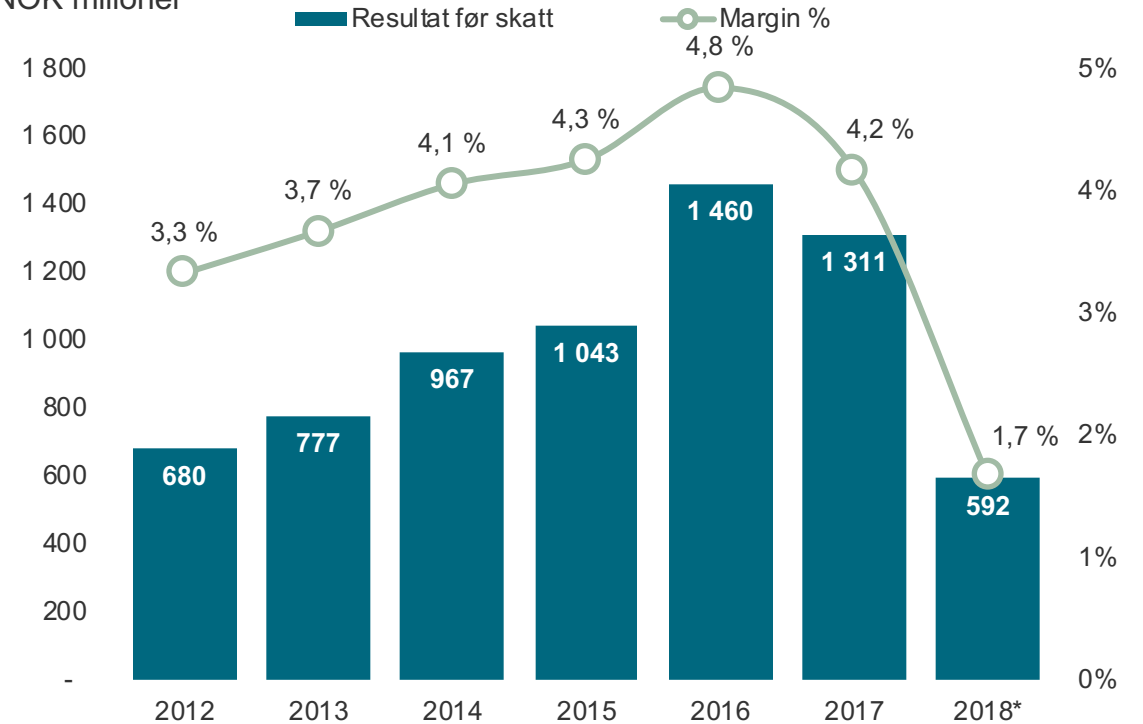
Omsetning

NOK milliard. Årlig økning på ~10% siden 2012



Lønnsomhet

NOK millioner

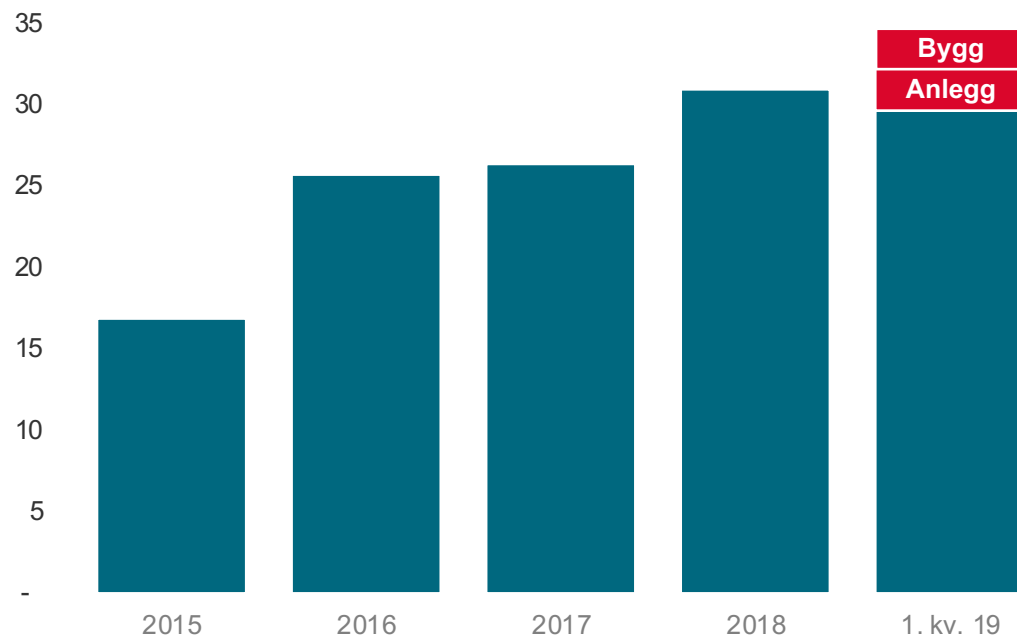


Ordreboken vil påvirke inntjeningen på kort sikt

~NOK 5 mrd. gjenværende omsetning som ikke vil generere resultat

Ordreservere Veidekke Entreprenør

Siste 5 år, NOK milliarder



■ Omsetning som ikke vil generere resultat*

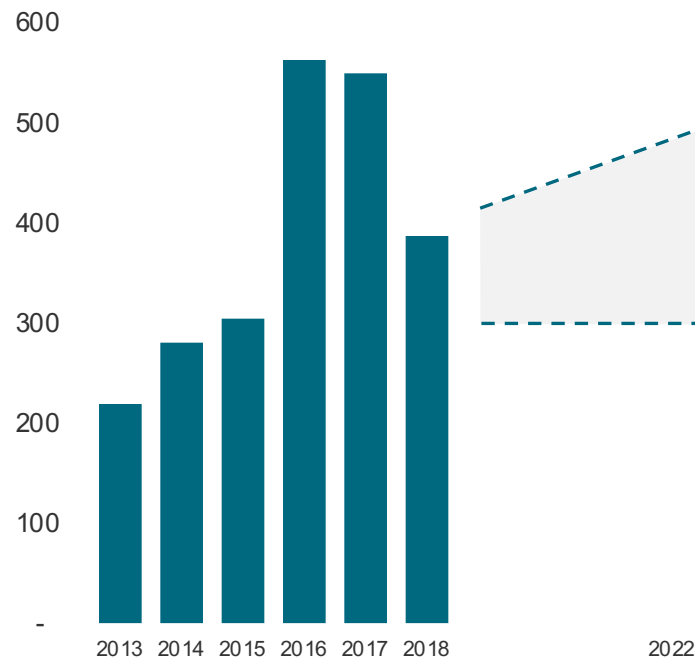
- Om lag NOK 5 milliarder av ordreboken er gjenværende omsetning i prosjekter som ikke forventes å generere resultat
 - 50/50-fordeling Bygg og Anlegg
 - Utgjør ca. 10% av total ordremasse i Bygg og ca. 30% av total ordremasse i Anlegg
- Om lag NOK 23 milliarder av ordreboken er planlagt levert neste 12 måneder
 - ~NOK 4 milliarder i prosjekter som ikke vil generere resultat

Vi sikter mot betydelig resultatforbedring

Resultatsikring mot 2020 – høyere ambisjon mot 2022

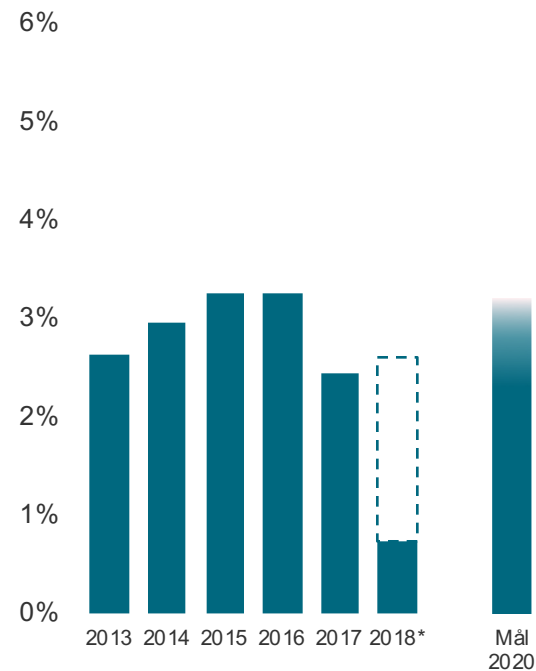
Eiendomsutvikling

Resultat før skatt, NOK millioner



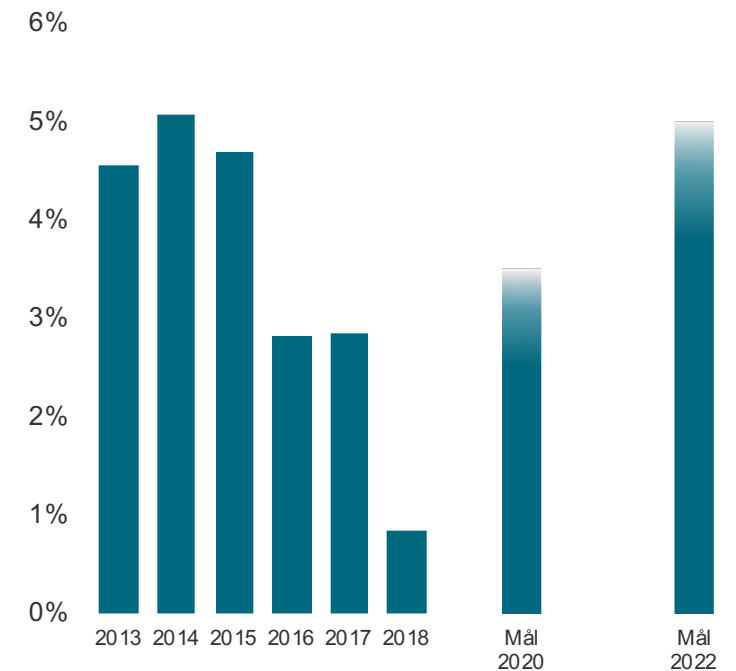
Entreprenør

Margin før skatt



Industri

Margin før skatt



Finansiell kapasitet og fleksibilitet

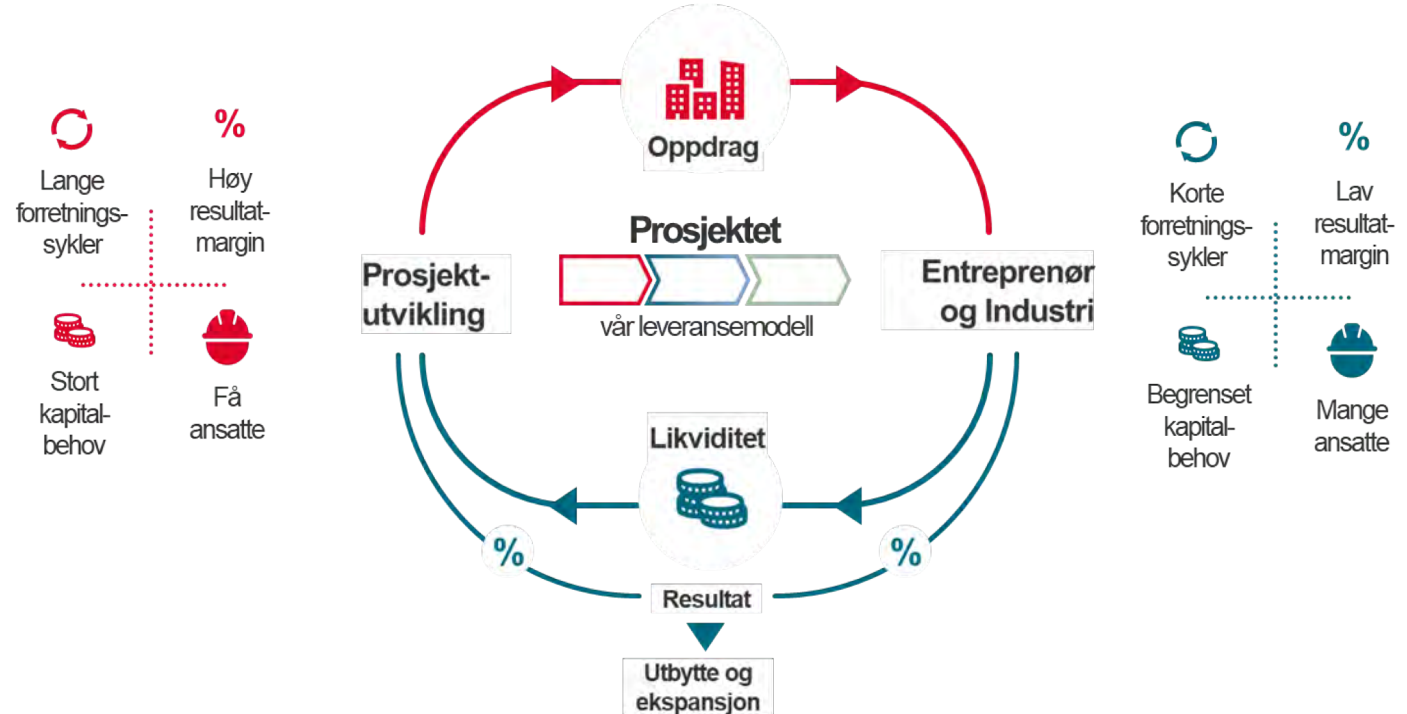
Mål skal nås med sunn balanse og attraktivt utbytte



Finansieringsmodellen

Utfordret av økt kapitalbinding og svake resultater

- Kontantstrømmene i byggeprosjektene skaper en betydelig overskuddslikviditet, som best kan forvaltes gjennom god prosjektutvikling
- Denne finansieringsmodellen er blitt utfordret av økt kapitaloppbygging i Anlegg og Industri, og omfanget av kapitalbinding i Prosjektutvikling



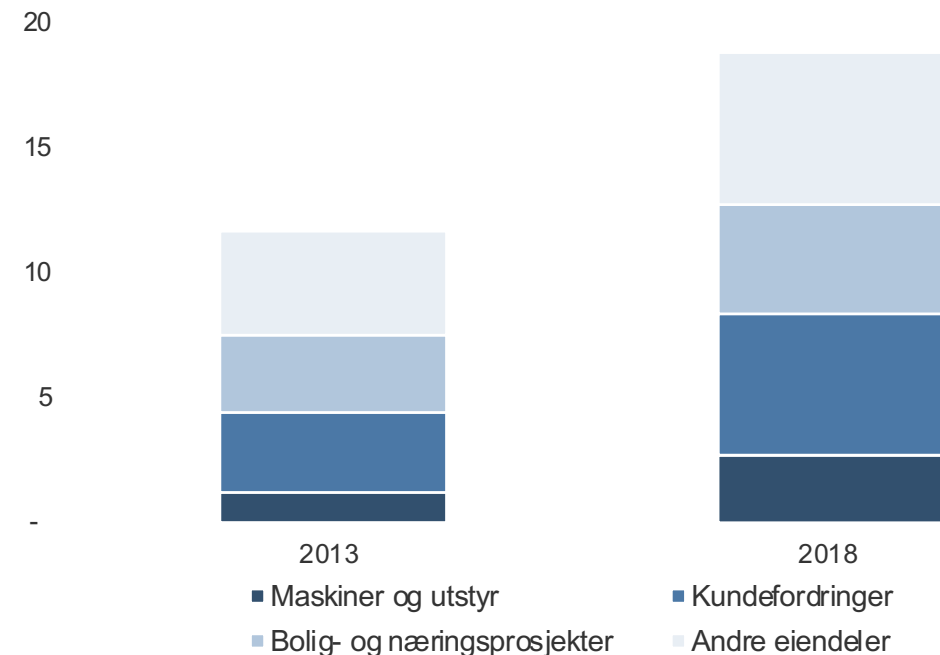
Økt kapitaleffektivitet

Redusert kapitalbinding frigjør likviditet

- Rom for betydelig reduksjon av både anleggs- og omløpsmidler
 - Reduksjon av fordringsmassen i Anlegg Norge
 - Reduksjon av maskinpark i Anlegg og Industri
 - Lavere investeringsnivå – Fra NOK 1,2 milliarder netto i 2018 til NOK 500-600 millioner i 2019
- Høyere omløpshastighet i eiendomsvirksomheten
 - Redusere kapitalbinding gjennom prosjekttransaksjoner og økt grad av partnersamarbeid
- Målsetting om samlet reduksjon i kapitalbinding på NOK 2-3 milliarder fra dagens nivå

Mål om slankere balanse og høyere kapitaleffektivitet

NOK milliarder



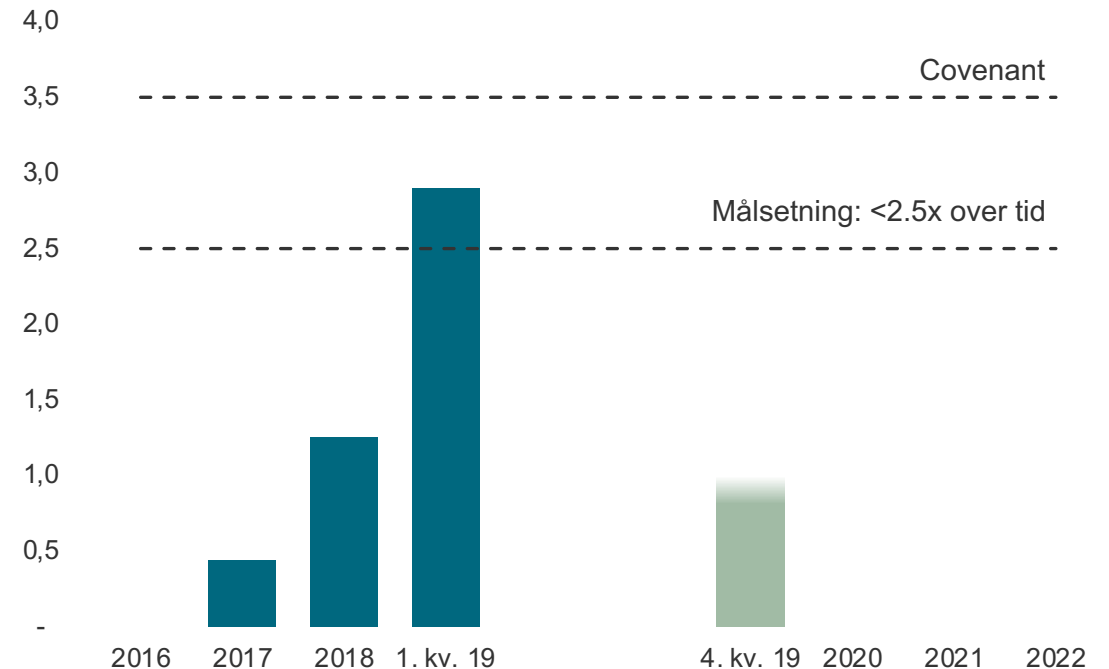
Mål om å opprettholde “*Investment grade*”

Veidekke skal være et solid selskap

- Netto rentebærende gjeld / EBITDA bør være under 2,5x over tid
- Venter betydelig forbedring fra høyt nivå i 1. kv. 2019
 - Høye tomteinvesteringer og lavsesong i 1. kvartal
 - EBITDA siste 12 måneder inkluderer store nedskrivninger i 2. kv. 2018
 - Positiv kontantstrøm forventes i 2. halvår

Netto rentebærende gjeld / EBITDA (12m)

Venter å tilfredsstille krav med god margin



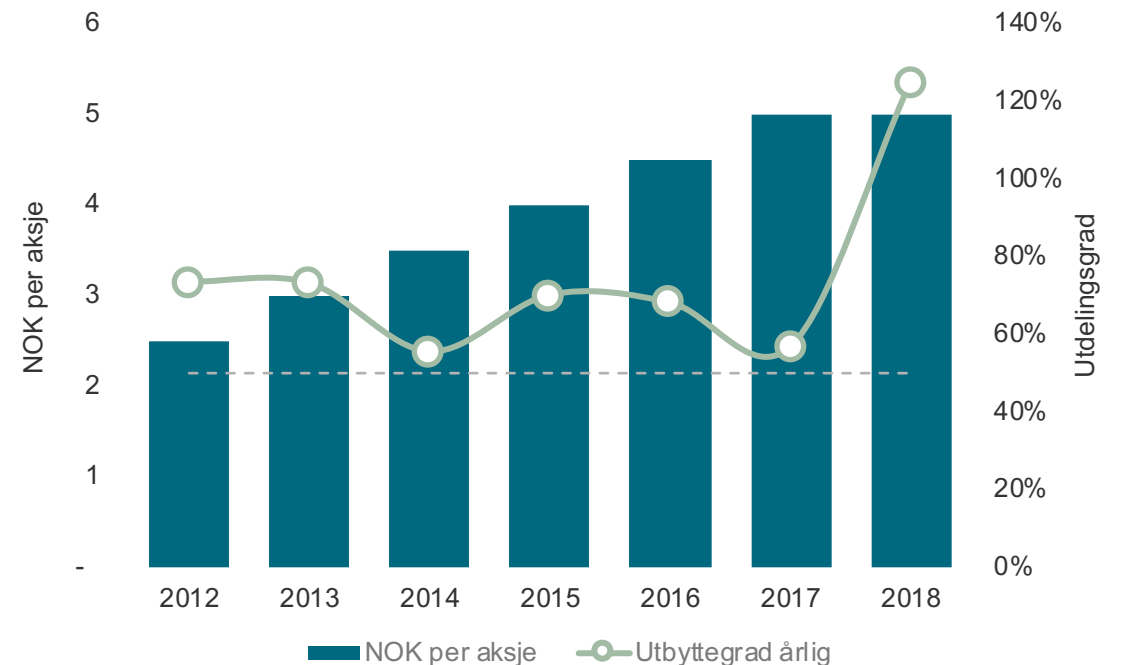
Veidekke har mål om å tilby attraktivt utbytte over tid

70% utdelingsgrad siste fem år

Vår utbyttepolitikk står fast

- Veidekke vil gi aksjeeierne konkurransedyktig avkastning i form av en kombinasjon av utbytte og avkastning på aksjen
- Utbyttet skal utgjøre minimum 50 % av årsresultatet
- Ved økende resultater vil det nominelle utbyttet øke

Utbytte og utdelingsgrad





Avsluttende kommentarer

Arne Giske, Konsernsjef
Kapitalmarkedsoppdatering 2019

Carbon Disclosure Project

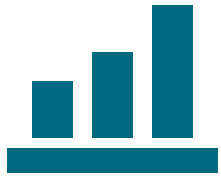
Den internasjonale non-profit-organisasjonen CDP har gitt Veidekke karakteren «A» for selskapets arbeid med klimarapportering. Veidekke er eneste norske entreprenør som er å finne på organisasjonens A-liste



Foto: Mdh arkitekter sa

Veidekkes ambisjoner mot 2022

Lønnsomhet før vekst, samt ivareta attraktivt utbytte



Omsetningsvekst

3-5%

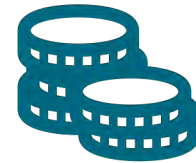
per år



Margin 2022

>4,5%

før skatt



Utbytte

>50%

av resultat



Alvorlige ulykker

0