

Studsvik i korthet (bild 3)

För att förtydliga Studsviks position har vi formulerat en affärsidé som i korthet innebär att

”Studsvik ska vara ett högteknologiskt företag med fokus på kärnkraftsindustrin och nukleärmedicin.”

Det innebär i praktiken att Studsvik verkar på marknaden för nukleära tjänster där kunderna främst utgörs av kärnkraftverk och kärnbränsleproducenter, men även av läkemedelsföretag och aktörer inom vårdsektorn.

Kärnkraftsindustrin (bild 4)

Studsvik levererar produkter och tjänster med ett stort teknikinnehåll som kan bidra till att effektivisera driften och höja säkerheten vid världens kärnkraftsanläggningar. Mer än 50 procent av världens alla kärnkraftverk finns idag med på Studsviks kundlista.

Oavsett var i sin livscykel ett kärnkraftverk befinner sig har de en rad behov som Studsvik kan hjälpa till med. Det innefattar allt från projektering och miljökonsekvensutredningar inför ett bygge av ett kärnkraftverk till rivning och omhändertagande av avfall vid en avveckling. Vi kan erbjuda produkter och tjänster inom många olika delar av verksamheten kring ett kärnkraftverk. Här på bilden visas några av de tjänster vi tillhandahåller.

Vi ska även utnyttja vår kompetens inom kärnteknik för att marknadsföra produkter och tjänster inom nukleär medicin.

Nukleär medicin (bild 5)

Under de senaste åren har Studsvik tillvaratagit sin mångåriga kunskap inom kärnteknik för att utveckla produkter och tjänster inom medicinsk teknik. Studsviks utbud omfattar idag behandling av hjärntumörer samt försäljning av radioisotoper för medicinskt bruk.

Inom det medicinska området finns många intressanta applikationer för den nukleära tekniken. Applikationer som kan förbättra människors livskvalitet och till och med rädda liv. Det känns stimulerande att veta att vår kunskap kan komma mänskligheten till nytta på olika sätt. Vi

kommer att fortsätta att utveckla tekniker och applikationer inom det nukleärmedicinska området.

Året i korthet (bild 6)

Verksamhetsåret 2001 var ett mycket händelserikt år för Studsvik och trots det svaga resultatet har 2001 ändå inte varit ett förlorat år. Vi har en basverksamhet som ”tuffar och går” och vi har många framåtriktade satsningar. 2001 var ett år som, för Studsviks räkning, starkt präglades av börsintroduktionen, de första behandlingarna i vår BNCT-anläggning, omstrukturering, färdigställandet av vår anläggning i Erwin samt fortsatta garantiåtgärder i det omfattande bränsletestprojekten.

Under det gångna året blev Studsviks tidigare huvudägare – Atle – uppköpt. I samband därmed börsnoterades Studsvik. Planerna på en börsintroduktion av Studsvik fanns sedan tidigare, men realiserades snabbare än planerat. Introduktionen den 4 maj ledde till att Studsvik i ett slag blev ett publikt bolag med drygt 7 000 nya aktieägare.

En bransch i förändring (bild 7)

Den internationella kärnkraftsindustrin styrs och påverkas av ett flertal faktorer, som till exempel nationella beslut och lagar, internationella konventioner samt förändringar av strukturell och teknisk karaktär inom det nukleära området. Utvecklingen av kärnkraftsindustrin har ett starkt och självklart samband med utvecklingen på elmarknaden och idag svarar den internationella kärnkraftsindustrin för närmre 30 procent av världens elkraftproduktion.

Under 80-talet påbörjades en successiv avreglering av elmarknaderna i delar av Europa och Nordamerika. Avregleringen har lett till en stark konsolideringstrend inom elkraftsindustrin där uppköp och sammanslagningar har lett till allt färre och allt större aktörer.

Ökad priskonkurrens med ökat kostnadsmedvetande hos elkraftproducenterna samt allt högre krav på kärnkraftverken avseende miljöskydd, säkerhet och kvalitet gör att kraftverksägarna i allt större utsträckning lägger ut delar av underhålls- och kringtjänster på entreprenad. Denna utveckling har lett till en ökad efterfrågan på leverantörer som kan hjälpa kraftverksägare internationellt att på ett kostnadseffektivt lösa dessa tjänster. Det är här Studsvik kommer in.

Stark framtid (bild 8)

Kärnkraftsindustrin har en fortsatt stark framtid. Internationellt är inte avveckling av kärnkraften en stor fråga, däremot diskuteras ofta hantering och slutförvaring av radioaktivt avfall.

Idag projekteras och byggs flera nya kärnkraftverk runt om i världen, bland annat i Japan, Sydkorea, Indien, Ryssland och Kina. Men även i USA och Finland finns långt framskridna planer på att bygga nya kärnkraftverk. Vid årsskiftet fanns totalt 33 nya kärnkraftverk under uppförande på olika platser i världen.

1980 hölls en folkomröstning om kärnkraften i Sverige och som första land i världen fattade Sveriges riksdag ett beslut om avveckling av kommersiella kärnkraftsreaktorer. Beslutet innebar att kärnkraften skulle läggas ner senast år 2010. I februari 1998 beslutade regeringen sedan med stöd av lagen om kärnkraftens avveckling att den första reaktorn i Barsebäck skulle stängas, vilket skedde i november 1999. Samtidigt beslöt man att ta bort år 2010 som slutdatum för kärnkraften, och fortfarande har inget nytt slutdatum fastställts. Under december 2001 fattade riksdagen beslut om att den andra reaktorn i Barsebäck skulle stängas senast vid utgången av 2003.

Ett antal reaktorer avvecklas årligen över hela världen. Totalt har drygt 90 reaktorer av mer än 530 uppförda reaktorer hittills tagits ur bruk. Dessa reaktorer har antingen varit små och olönsamma eller så har de tagits ur bruk på grund av hög ålder. Under 2000 avvecklades bland annat den tredje och sista reaktorn som fortfarande var i drift i Tjernobyl.

Oavsett om det byggs fler kärnkraftverk eller om man avvecklar och river existerande reaktorer så behövs den specialistkunskap som Studsvik tillhandahåller.

Värdeskapande (bild 9)

Inom Studsvik har vi byggt upp en organisation med specialistkunskap inom nukleär teknik och förståelse för de faktorer som driver utvecklingen för världens kärnkraftverksägare. I och med vår specialisering kan vi dra nytta av våra erfarenheter inom flera olika områden och vinna samordningsfördelar.

Vi har samlat vår kunskap i fyra affärsområden.

Inom affärsområdet Nuclear Technology har vi en stabil men långsamt växande marknad. Inom området har vi mycket lång erfarenhet och gedigen kunskap som ger oss en stark marknadsposition. Våra anläggningar med R2-reaktorn och Hot Cell Laboratoriet gör oss mycket konkurrenskraftiga. Entrébarriärerna för konkurrenter är oerhört höga.

Inom våra affärsområden för avfallshantering och sanering ser jag mycket stora potentialer då nedmontering och rivning av uttjänta nukleära anläggningar kommer att påbörjas och faktiskt redan har påbörjats i några länder. Även marknaden för så kallat federalt avfall i USA kommer successivt att växa. Vi har genom vår THOR-teknik skaffat oss en stark position som vi har god möjlighet att utveckla.

Sist men inte minst är vårt medicinska affärsområde som har en stor potential – långtifrån riskfri – men ytterst intressant med satsningarna på cancerterapi och medicinska radioisotoper.

Vi tror att vi genom hög kompetens inom en begränsad del av marknaden för nukleära tjänster på ett bättre sätt kan bidra med produkter och tjänster som kan ge en ökad lönsamhet och värde hos våra kunder och därmed i slutändan även skapa värden för våra aktieägare.

Mål (bild 10)

Studsviks övergripande operativa mål är att bli en ledande leverantör av utvalda produkter och tjänster.

Studsviks har ställt upp ett antal mål för verksamheten.

Den organiska nettoomsättningstillväxt ska uppgå till minst 5 procent per år.

Rörelsemarginal före goodwillavskrivningar skall uppgå till minst 8 procent.

Räntabiliteten på sysselsatt kapital i nya projekt, anläggningar och bolag ska uppgå till minst 15 procent.

Soliditeten ska uppgå till minst 30 procent.

Utöver våra verksamhetsmål så ska Studsvik även utgöra ett bra placeringsalternativ för svenska och internationella investerare som vill investera inom det nukleära området.

Det är viktigt för mig att betona att de mål vi har satt upp för Studsvik är ett golv för våra ansträngningar och inte ett tak.

En fokuserad strategi (bild 11)

För att vi ska kunna uppnå de mål som vi har ställt upp för verksamheten har vi utformat ett antal huvudstrategier för hur vi ska bedriva vårt arbete. Dessa går i korthet ut på:

Tillväxt

Studsviks ska stärka sin position på världsmarknaden genom en kombination av organisk tillväxt, joint ventures, strategiska allianser och förvärv. Det är den organiska tillväxten som ska utgöra basen för vår fortsatta tillväxt.

Vi vet alla att tillväxt inte är ett självändamål. Förmågan att skapa värde är beroende på hur vi utvecklar kunderbjudandet och hur väl vi kan ta betalt för det. Våra ambitioner vad gäller kunderbjudandet är att tillfredsställa marknadens behov och fokusera vår verksamhet på produkter och tjänster som skapar långsiktiga värden för kunderna. Studsvik ska leverera ett mervärde till kunderna genom att erbjuda helhetslösningar snarare än enstaka produkter och tjänster.

Tillgänglighet

Studsvik binder betydande kapital i anläggningarna utanför Nyköping och i Erwin, USA. Hög tillgänglighet i anläggningarna ger möjlighet att under drift använda anläggningarna för andra verksamheter eller produktutveckling. R2-reaktorn används exempelvis i stor utsträckning för bränsle- och materialtester. När reaktorn är i drift genereras neutroner som används för isotopproduktion och kiseldopning.

Kunskap

Personalens kunnande måste ständigt utvecklas och därför satsar vi på kompetenshöjning, framför allt inom teknik, marknadsföring och affärsmannaskap. Vi har samarbeten med både privata och offentliga forskningsinstitutioner och strävar aktivt efter att få tillgång till vetenskapliga forskningsrön och kompetenta medarbetare.

Organisation

Studsvik strävar även efter att utveckla en decentraliserad, flexibel och dynamisk organisation som präglas av korta beslutsvägar, stark lönsamhetsinriktning och fokus på kundtillfredsställelse. Målet är att

skapa en atmosfär av entreprenörskap där individen får stort utrymme under eget ansvar.

Risk

För att minska riskerna i verksamheten ska Studsvik kontinuerligt ompröva och förnya sin produktportfölj och sitt tjänsteutbud samt även bredda kundsegmenten. Detta ska ske genom förvärv av nya bolag, via partnerskap eller som en spin-off effekt från den egna verksamheten.

Nystart (bild 12)

Det saknas verkligen inte möjligheter för Studsvik men framgången är inte lättköpt!

Vi måste höja vår effektivitet, sänka våra kostnader och komma ännu närmare kunderna. Därför har vi under 2001 påbörjat ett förändringsarbete som tar sikte på detta, ett arbete som kommer att fortsätta under 2002 och därefter fortgå projektorienterat som ett naturligt led i vårt arbete med ständiga förbättringar. Vi har definitivt insikten att låga kostnader i kombination med hög kundnytta är de faktorer som avgör vem som i slutänden får uppdraget hos kunden. Det här är givetvis inget nytt i vår bransch, men våra kunder har, mot bakgrund av de avregleringar som gjorts på elmarknaden under senare år, satts under hård kostnadspress. För oss som leverantörer är det en inspirerande utmaning att leva upp till den förändrade efterfrågebilden.

En av mina första åtgärder som ny VD och koncernchef, är att jag har "plattat till" vår organisation. Vi behåller vår affärsområdesstruktur för att beskriva de marknader vi är aktiva på. Affärsområdena är dock inte längre ändamålsenliga som operativa organisatoriska enheter, utan de operativa bolagens chefer rapporterar direkt till mig och ingår också i koncernens ledningsgrupp. På så sätt räknar jag med att vi får snabbare beslutsvägar och en ledningsstruktur med större delaktighet och ökad ansvarskänsla.

Studsvik har en decentraliserad organisation och kunder och medarbetare finns i flera länder och tillhör olika kulturer. Det ställer krav på medarbetare och ledare, både vad gäller kommunikation och samverkan. Min ambition är vi ska utvecklas ytterligare inom detta område och skapa en resultatorienterad företagskultur med skarpare konturer än idag.

2001 i korthet (bild 13)

Låt mig nu presentera siffrorna för verksamhetsåret 2001.

Vi lämnar ett resultatmässigt tungt år bakom oss där vi tagit kostnader av engångskaraktär på drygt 76 miljoner kronor. Som en effekt av detta sjönk rörelseresultatet till -135 miljoner kronor i jämförelse med ett nollresultat under 2000. Resultatet är det sämsta koncernen någonsin uppvisat och uppmanar till eftertanke och analys.

Under 2001 ökade Studsviks omsättning med närmre 8 procent till 882 miljoner kronor, främst beroende på att vi successivt stabiliserat driften i vår anläggning i Erwin USA.

Under sommaren 2001 genomfördes ett större driftstopp för ombyggnader av anläggningen i Erwin som därefter var klar för drift enligt de nivåer anläggningen ursprungligen specificerades för. Vi såg fram emot en produktionsmässigt bra höst, men drabbades i likhet med många andra företag av terroristattacker den 11 september. Leveranser av radioaktivt material begränsades kraftigt och vi tvingades att stänga anläggningen för en tid. Vi kan glädjande konstatera att leveranserna kom igång under oktober och att vi i december producerade drygt 4 100 kubikfot.

Engångsposter 2001 (bild 14)

Eftersom engångsposterna är så stora och av så stor betydelse för vårt resultat vill jag kort uppehålla mig vid dem och förklara vad de innebär.

Under 2001 har vi tagit kostnader för strukturåtgärder, framför allt inom bolaget Studsvik Nuclear AB, för att komma tillrätta med kostnader och bolagets lönsamhet. Återgårderna har belastat resultatet med totalt 37,5 miljoner kronor.

Kostnader för skiljedomsprocessen i USA, där Studsvik har stämt leverantören av anläggningen i Erwin, har belastat resultatet med -30,0 miljoner kronor under 2001.

Totalt uppgick kostnaderna av engångskaraktär till 76,8 miljoner kronor.

Affärsområden (bild 15)

Vi har samlat vår kunskap i fyra affärsområden. Affärsområdena är inte längre operativa organisatoriska enheter, men vi behåller ändå vår affärsområdesstruktur för att beskriva de marknader vi är aktiva på.

Nuclear Technology (bild 16)

Affärsområdet Nuclear Technology erbjuder produkter och tjänster relaterade till drift av kärnkraftverk. Tjänsterna innefattar test och analys av kärnbränsle och material, programvaror för optimering av reaktordrift samt konsulttjänster inom miljö- och säkerhetsanalys.

Under året minskade affärsområdets omsättning med cirka 3 procent till 310 miljoner kronor och rörelseresultatet sjönk till -30 miljoner kronor.

Rörelseresultatet har belastats med kostnader av engångskaraktär uppgående till 24,6 miljoner kronor, bland annat för ett omfattande omstruktureringsarbete inom affärsområdet.

Waste & Decommissioning (bild 17)

Affärsområdet Waste & Decommissioning hanterar låg- och medelaktivt avfall i egna anläggningar i Studsvik och Erwin, USA, samt utför uppdrag i samband med rivning av kärntekniska anläggningar.

Under året ökade Waste & Decommissioning sin omsättning med cirka 30 procent till 206,5 miljoner kronor samtidigt som rörelseresultatet sjönk till -57 miljoner kronor. Dollarkursen har påverkat affärsområdets rörelseresultat negativt med drygt 8 miljoner kronor. Rörelseresultatet har belastats med poster av engångskaraktär för skiljedomsprocessen uppgående till -30 miljoner kronor. Av rörelseresultatet är -75,2 miljoner kronor hänförligt till verksamheten i Erwin, USA.

Vid ett större planerat produktionsstopp under april – maj 2001 genomfördes förändringar och förbättringar i Studsviks anläggning i Erwin, USA. Efter stoppet uppnådde anläggningen för första gången en kapacitet vid kontinuerlig drift motsvarande 60 000 kubikfot per år, vilket är den kapacitet anläggningen ursprungligen var designad för. Under sommaren 2001 trappades driften i Erwin successivt upp och under juli och augusti var beläggningen drygt 80 procent och möjligheterna att nå full beläggning mot slutet av året bedömdes som mycket goda. Terrorattackerna den 11 september förändrade bilden och beläggningen sjönk till 30 procent, främst beroende på skärpta transport-

restriktioner för nukleärt avfall i USA. Under november ökade beläggningen och produktionen i december uppgick till 4 141 kubikfot. I november tecknade Studsvik ett avtal för behandling av federalt radioaktivt avfall. Avtalet innebär att Studsvik skall demonstrera THOR-processens kapacitet att behandla det federala avfallet. Demonstrationsprojektet har avslutats positivt.

Industrial Services (bild 18)

Industrial Services erbjuder miljöanpassad industriservice innefattande dekontaminering, strålskydd, dosimetriservice, sanering, rivning, avfallshantering, mekanisk service och processrengöring till kärnkrafts-, process- och tillverkningsindustrin.

Under året ökade affärsområdet Industrial Services sin omsättning med drygt 5 procent till drygt 396 miljoner kronor. Rörelseresultatet uppgick till 13,4 miljoner kronor. Drygt 80 procent av intäkterna under 2001 genererades från kunder inom kärnkraftsindustrin, i huvudsak från kärnkraftsindustrin i Sverige och Tyskland. Resultatet i den tyska rörelsen har förbättrats jämfört med 2000. På såväl den tyska som den svenska marknaden har revisionsavställningarna varit kortare under 2001 jämfört med 2000. Affärsområdets aktiviteter inom process- och övrig industri har uppvisat svag lönsamhet. Ett åtgärdsprogram har inletts och lönsamheten bedöms återställas under 2002.

I juni förvärvades rörelsen i Baumann Nuklear Service GmbH med 45 anställda i Tyskland. Baumann bedriver tjänsteverksamhet i anslutning till kärnkraftsindustrin med tyngdpunkt inom områdena demontage, dekontaminering och avfallshantering. Baumann genomför bland annat demontage av Siemens bränslefabrik i Hanau.

Bolero – Studsviks egenutvecklade system för fjärrstyrd avverkning av kontaminerade betongytor introducerades i april. Systemet består av en fjärrstyrd robot som avverkar ytskiktet. Precisionen i Bolero är mycket hög och avverkningsdjupet kan förutbestämmas med en felmarginal på mindre än 1 mm. Användning av Bolero innebär också att dosbelastningen för medarbetarna kan sänkas kraftigt. Intresset för Bolero är stort och under hösten har systemet demonstrerats. Hela systemet har patentsökts av Studsvik. Affärsområdets verksamhet i Bitterfeld i östra Tyskland har avvecklats.

Nuclear Medicine (bild 19)

Nuclear Medicine tillhandahåller ett antal produkter och tjänster för medicinskt bruk med kärnteknisk anknytning. Utbudet omfattar behandling av hjärntumörer samt försäljning av radioisotoper för medicinskt bruk.

Affärsområdets omsättning uppgick till 15 miljoner kronor och rörelseresultatet uppgick till drygt 1 miljoner kronor.

Affärsområdet är fortfarande under uppbyggnad och verksamheten inom BNCT genomgår för närvarande kliniska tester för att uppnå ett godkännande för behandlingsmetoden hos Läkemedelsverket. Den 13 mars 2001 behandlades, efter drygt två års förberedelser, den första patienten vid BNCT-anläggningen i Studsvik. Sammanlagt har Studsvik för närvarande tillstånd från Läkemedelsverket att behandla 60 patienter med två olika diagnostyper. Under 2001 behandlades totalt 20 patienter. Av de 20 patienterna erhöll 18 primärbehandling vid första diagnos av hjärntumör och två behandling vid återfall efter primärbehandling. Uppföljning och utvärdering av behandlingar genomförs kontinuerligt. De kliniska effekterna kommer att redovisas till Läkemedelsverket vid halvårsskiftet 2002.

Under året tecknades ett samarbetsavtal med universitetet McMaster i Kanada för produktion av radioisotoper. Studsvik och McMaster blir tillsammans världens näst största producent av radioisotopen jod-125 som främst används för behandling av prostatacancer.

Bland kunderna för radioisotoper återfinns flera av de större diagnostika- och läkemedelsföretagen som använder radioisotoperna i sina diagnostikprodukter och terapeutiska läkemedel.

Ni har säkert noterat att vi figurerat i pressen med en leverans av isotopen iridium-192 som används såväl medicinskt som industriellt. Vid framkomsten till kunden uppvisade transportemballaget förhöjd strålning. Det inträffade föranledde myndigheten SSI (Statens strålskyddsinstitut) att temporärt stoppa transporter från vår isotopenhet.

Vi har tillsammans med SSI uppdaterat våra rutiner och kvalitetsprogram och SSI har därefter mildrat transportrestriktionerna. Så sent som i torsdags hade jag ett möte med SSI och det är min bedömning att SSI är nöjda med våra åtgärder och att man har fullt förtroende för oss. Vi kommer därför troligen redan under maj att kunna återuppta våra leveranser i full utsträckning. Det är värt att notera att samtliga

involverade myndigheter gör bedömningen att ingen person i transportkedjan skadats av den läckande behållaren.

Miljö och kvalitet (bild 20)

All vår verksamhet styrs av internationella lagar och konventioner. Detta ger fokus på miljö- och kvalitetsfrågor. I årets miljöredovisning kan vi se att Studsviks miljöpåverkan är obetydlig.

Uppgift per aktie (bild 21)

Låt mig nu kort redogöra för vad 2001 års resultat har betytt för våra ägare. I slutändan är det ju den avgörande frågan för alla aktieägare.

Under 2001 sjönk vinsten per aktie från -0,05 kronor föregående år till -17,86 kronor under 2001.

Under samma period har eget kapital per aktie stigit med 11,7 procent från 61,73 kronor till 67,98 kronor per aktie.

Ingen kan väl säga att börsklimatet under 2001 varit bra. Kursutvecklingen för Studsviks aktie har inte heller varit något glädjeämne för aktieägarna. Sedan den 4 maj, som var Studsviks första noteringsdag, fram till årsskiftet sjönk börsens generalindex med -8,5 procent samtidigt som Studsviks aktie sjönk med -14,9 procent från 47 kronor vid introduktionen till 40 kronor vid årsskiftet.

Kvartal 1 2002 (bild 22)

Vi har i dag publicerat vårt bokslut för kvartal 1. Det ligger i det material ni fått.

Vi ökar vår omsättning inom samtliga affärsområden. För hela koncernen redovisar vi en omsättningsökning med 24 procent.

Vi redovisar också en resultatförbättring inom samtliga affärsområden. Resultatet före skatt uppgick för koncernen till -19,6 miljoner jämfört med -36,2 miljoner föregående år.

Fortfarande belastas resultatet med engångsposter, men de avser nu i huvudsak endast skiljedomen i USA. Engångsposterna uppgick under kvartal 1 till -25,7 miljoner.

Utmaningar (bild 23)

Studsvik står inför ett antal utmaningar. Utmaningar som både är stimulerande och som vi tillsammans ska övervinna.

Under året ska vi ansöka om förnyat tillstånd för vår verksamhet. Ett omfattande arbete som innebär att vi måste leva upp till nya och strängare krav.

En annan stor utmaning är att se till att flödena genom våra anläggningar fungerar på ett tillfredsställande sätt. Det handlar till stor del om att planera vår logistik för att därigenom också kunna höja utnyttjandegraden i våra anläggningar.

Vi måste bli mer affärsmannamässiga och tänka i marknadsekonomiska termer – det innebär i korthet att vi ska åta oss rätt typ av uppdrag till rätt pris.

På våra olika geografiska marknader, särskilt den amerikanska, ska vi hitta och inleda samarbeten med strategiska partners. Partners som tillsammans med oss kan bilda en stark aktör och ta stora komplicerade uppdrag.

Möjligheter (bild 24)

Studsvik står inför en vändning och vi ser stora möjligheter för vår verksamhet.

Marknaden för hantering och behandling av radioaktivt avfall från kärnkraftsindustrin växer. En stark tillväxt kan också väntas på den amerikanska marknaden när myndigheterna måste lösa frågan för det federala avfallet. De arbetar under stark tidspress och måste hitta en lösning. Studsvik erbjuder lösningar för olika delar av det federala avfallet och har med hjälp av den egenutvecklade THOR-processen positionerat sig väl för kommande upphandlingar. Sedan slutet av förra året driver Studsvik ett antal demonstrationsprojekt för det amerikanska energidepartementet (DOE) för att visa THOR-processens förmåga. Vi

befinner oss i slutförhandling med en strategisk partner i USA med syfte att etablera ett samarbete riktat mot DOE-marknaden.

Framtiden (bild 25)

Avslutningsvis några kommentarer om framtiden och resten av innevarande år.

Jag ser med tillförsikt fram emot ett nytt verksamhetsår med Studsvik och jag är positiv till den fortsatta utvecklingen. Vi har en basverksamhet som ”tuffar och går”. Vi har framåtriktade satsningar såväl marknads- mässigt som organisationsmässigt. Vi håller på att trimma den nya organisationen för att skapa mervärden och uppnå maximala sam- ordningsfördelar. Det finns tillväxt på flera av våra marknadssegment, en tillväxt som inom ett fåtal år kan vara mycket hög. På dessa marknader, primärt marknaderna för nukleärt avfall samt nukleär medicin bedömer jag att vi har möjlighet att kraftigt förstärka vår position.

Jag räknar med en betydande resultatförbättring under 2002 och att vi ska uppnå våra finansiella mål under 2003. Vi är på rätt väg och har redan vändning i sikte!