

**Studsvik®**

---



VDs anförande vid Studsviks bolagsstämma  
onsdagen den 23 april 2003

# Herr ordförande, ärade aktieägare, mina damer och herrar!

Efter två tunga år med betydande förluster i vår rörelse blev 2002 början till en vändning för Studsvik. Under året har vi arbetat hårt med ett antal underliggande problem i verksamheten vilket givit resultat. Som framgår av årsberättelsen blev rörelseresultatet för 2002 2,8 miljoner kronor – att jämföras med 2001 med ett resultat på -125,7 miljoner kronor. Under samma period steg omsättningen med 119,6 miljoner kronor till drygt en miljard.

Både omsättning och resultat förbättrades för alla affärsområden med undantag av Nuclear Medicine, vars BNCT-verksamhet ännu befinner sig i klinisk prövningsfas.

## Viktiga framgångsfaktorer

Det finns ett antal faktorer som gör att jag idag ser ljus på Studsviks framtida möjligheter att bli ett lönsamt företag med stark tillväxt. Min syn präglas av hur **marknaden** för nukleära tjänster utvecklas inom de områden där Studsvik är verksam, den satsning på **affärsutveckling och internationalisering** som pågår i Studsvik, den stora potential som finns i fortsatta åtgärder för att öka **affärsmannaskapet** samt möjligheterna som finns att öka **produktiviteten** genom högre volymer till en konstant fast kostnad.

Jag kommer att beskriva **marknaden** för Studsviks tjänster i generella termer och därefter titta lite närmare på Studsviks möjligheter till tillväxt på den snabbväxande marknaden för rivning av kärntekniska anläggningar. Inom området **affärsutveckling och internationalisering** tittar vi sedan på vår patenterade THOR<sup>SM</sup>-teknologi och dess fortsatta möjligheter för att sedan gå in på vad vi gör för att öka **affärsmannaskapet** och höja **produktiviteten**. Till sist redogör jag för resultatutvecklingen samt vilka utmaningar och möjligheter vi står inför.

## Marknaden

Marknaden för Studsviks produkter är på väg mot en vändning. De höga elpriserna underlättar för våra kunder, kärnkraftsbolagen, att ta beslut om investeringar och underhållsåtgärder. Jag bedömer också att konkurrenssituationen för våra testreaktorer kan komma att bli bättre

på några års sikt. Konkurrerande reaktorer som idag finansieras med statliga medel tvingas till marknadsmissig prissättning då de statliga subsidierna minskar.

Idag projekteras och byggs det ett stort antal nya kärnkraftsreaktorer runt om i världen, bland annat i Japan, Indien, Ryssland och Kina. Vid slutet av 2002 fanns det 35 reaktorer under projektering och i USA och Finland finns långt framskridna planer på att bygga nya kärnkraftsreaktorer.

Samtidigt med nybyggandet ökar medellivslängden för kärnkraftsreaktorer i världen. Orsaken är att det ofta är lönsamt att modernisera gamla kärnkraftverk istället för att bygga nya. I takt med att kärnkraftsbeståndet åldras växer behovet av externa nukleära tjänster, såsom underhåll, materialprovning och avfallshantering, det vill säga de områden inom vilka Studsvik är verksam.

Som exempel kan nämnas att en modern kärnkraftsreaktor i genomsnitt producerar cirka 25 ton låg- och medelaktivt metallskrot och cirka 15 ton brännbart avfall varje år. Vid större regelbundna underhåll och byten av komponenter tillkommer 100–200 ton metallskrot vart femte år och vid en avveckling tillkommer 1 000–1 500 ton metallskrot per år under en tioårsperiod. Inom dessa områden – att ta hand om och behandla avfall från kärntekniska anläggningar och att delta i rivning av dessa anläggningar – är Studsvik mycket väl positionerat och redan idag framgångsrikt.

## Rivning av kärntekniska anläggningar

Samtidigt som det alltså byggs ett stort antal nya kärnkraftverk i världen så är avveckling av kärntekniska anläggningar ett av kärnkraftsmarknadens snabbast växande och mest lönsamma områden. Framför allt är det idag Tyskland och inom kort Italien som utgör de mest intressanta områdena i Europa, men även länder som England, Sverige och Litauen är av intresse i framtiden.

Vi ser stora möjligheter för lönsam tillväxt för Studsvik inom området avveckling och rivning av nukleära

anläggningar. Hittills har främst kärntekniska forskningsanläggningar och andra icke kraftproducerande anläggningar rivits. I Tyskland har dock processen med att stänga kärnkraftverk pågått sedan en längre tid och arbetet med att dekontaminera och riva anläggningar förväntas komma igång på allvar inom en snar framtid. Exempel på anläggningar som skall rivas är kärnkraftverken Mülheim-Kärlich, Stade som är inne på sin sista driftsäsong och Obrigheim som sannolikt kommer att starta avvecklingen inom några år. Sannolikt kommer de flesta kärnkraftverk att avvecklas på ett sådant sätt att marken där de står får så kallad "green field"-status, dvs inga spår från tidigare verksamhet får lämnas. Även i Italien förväntas ett antal kärnkraftverk rivas under de kommande åren – kanske redan nästa år.

Studsvik förvärvade redan 1998 SINA i Tyskland för att bygga upp en kompetens inom just tjänster för rivning och nedmontering av kärntekniska anläggningar. SINA har sedan dess utfört stora uppdrag vid nedmontering av kärntekniska anläggningar. För att ytterligare förstärka vår position på den tyska marknaden förvärvade vi i mars 2003 företagsgruppen IFM, Industriebauanlagen Fritz & Marx – en betydande aktör inom det snabbväxande området rivning och nedläggning av kärntekniska anläggningar. IFM, med en orderstock som sträcker sig över flera år, en årsomsättning om cirka 15 miljoner euro och totalt 200 medarbetare, integreras för närvarande med Studsviks tyska dotterbolag SINA. SINA höjer i och med förvärvet sin tekniska kapacitet till att omfatta även mycket komplexa projekt och blir därmed än mer konkurrenskraftigt. Efter förvärvet omsätter SINA knappt en halv miljard kronor och sysselsätter knappt 800 medarbetare. Därmed blir Studsvik en ledande aktör på marknaden för nedläggning av kärntekniska anläggningar i Tyskland.

## THOR<sup>SM</sup>-teknologin

Studsvik har, som ni vet, utvecklat en världsunik process, kallad THOR<sup>SM</sup> som står för Thermal Organic Reduction. Processen reducerar vått avfalls volym inför slutförvar. Eftersom kostnaden för slutförvar av kontaminerat avfall från bland annat kärntekniska anläggningar baseras på volym, är det mycket lönsamt att reducera avfallens volym om metoden är kostnadseffektiv.

## Erwin

Studsviks THOR<sup>SM</sup>-process är idag ledande på marknaden för behandling av vattenfilter från kärnkraftverk, så kallad jonbytarmassa, i USA där vi har en anläggning i Erwin,

Tennessee. De tekniska brister som tidigare begränsade kapaciteten har åtgärdats och anläggningen har körts utan oplanerade stopp sedan april 2002 – alltså i över ett år. Detta har resulterat i ett avsevärt förbättrat kassaflöde. Samtidigt ser vi att prisnivåerna för att behandla jonbytarmassor stiger något, vilket tillsammans med en friktionsfri drift bör innebära att Erwin kan ge oss ett positivt tillskott under 2003.

Och det finns mer glädjande händelser att beröra när det gäller Erwin-anläggningen. Sedan mer än två år har Studsvik drivit en skiljedomsprocess i USA mot det konsortium – Metric Duke – som levererat anläggningen i Erwin. Processen har för Studsviks del inneburit mycket stora kostnader och en belastning på ledningsresurser. Enbart under 2002 uppgick de direkta kostnaderna för skiljedomsprocessen till 23,2 miljoner kronor. Den 29 januari 2003 meddelade skiljenämnden sitt utslag vilket innebär att konsortiet åläggs att betala Studsvik 4,3 miljoner dollar. Studsvik kommer att reducera anläggningens värde med motsvarande belopp. Det är en stor lättnad att vi nu kunnat lägga denna fleråriga tvist bakom oss och helt kan koncentrera våra ledningsresurser på intäktsgenererande aktiviteter.

## TTT

Men Erwin-anläggningen är bara första steget i att kommersialisera THOR<sup>SM</sup>-teknologin. Bland annat den en mycket stor potential för så kallat federalt avfall. Koncernen tog därför under 2002 ytterligare ett viktigt steg på den amerikanska marknaden när vi i juni, tillsammans med Washington Group International Inc., bildade bolaget THOR Treatment Technologies, LLC, TTT, i USA. Bolaget, till 50 procent ägt av Studsvik, avser att för den amerikanska energimyndighetens, Department of Energy, räkning konstruera, bygga och driva anläggningar för bearbetning och omhändertagande av det radioaktiva avfall som uppstod under uppbyggnaden av det amerikanska kärnvapenprogrammet. Genom det nya bolaget får Studsvik i ett slag möjlighet att ytterligare kommersialisera THOR-teknologin på den marknad som enligt officiella bedömningar har ett totalt värde på 150–300 miljarder dollar över en period på 20–30 år.

Trots den avsevärda affärspotentialen innebär TTT ingen större riskexponering för Studsviks del. Den så kallade Department of Energy-marknaden, på vilken TTT kommer att verka, innebär en affärsmodell som tillåter hantering av stora projekt utan nämnvärd risk för inblandade leverantörer. Jag bedömer möjligheterna som goda att

Studsvik får betydande resultatillskott från TTT inom tre till fem år. I ett ännu längre tidsperspektiv är vinstpotentialen mycket hög.

## Effektivare organisation

Studsvik fokuserar idag på ett antal lönsamma nischer inom nukleär teknik. Vi har lång internationell erfarenhet, ett mycket starkt varumärke och internationellt erkänd kompetens inom områdena kärnkraftsteknik och nukleärmedicin. För att nå uthålligt god lönsamhet krävs dock fortsatta åtgärder. Den enskilt viktigaste är att öka volymen genom såväl organisk tillväxt som genom förvärv. Vi har möjlighet att höja produktiviteten i våra anläggningar och vi har system och ledningsresurser för att hantera en större affärsvolym. Vi har också möjlighet att förbättra våra marginaler. Vägen dit heter fokus på kundnytta och affärsmannaskap.

Det åtgärdsprogram med syfte att öka effektiviteten i organisationen som startade 2002 har utfallit väl och kommer att fortsätta under 2003. Främst har, som nämnts, brister i vår verksamhet i Erwin, USA, åtgärdats, vilket lett till att anläggningen har körts utan oplanerade stopp sedan april 2002. Under 2001 hade vi även stora problem i Studsvik Nuclear AB där organisation och processer nu har förändrats. Åtgärderna genomfördes mot bakgrund av bristande kvalitet och lönsamhet i ett antal kunduppdrag under 2000 och 2001 samt mot bakgrund av det föreläggande med transportrestriktioner bolaget fick från Statens strålskyddsinstitut, SSI, efter en incident med en iridiumtransport i slutet av 2001. Samtliga dessa restriktioner hävdades under april 2002 som ett resultat av de åtgärder vi vidtog och Studsvik Nuclear redovisar åter lönsamhet med god tillväxtpotential.

Ett prioriterat område under 2003 är att ytterligare öka affärsmannaskapet inom organisationen – att lära sig ta betalt och att hitta produkter och affärsmodeller som genererar ett högt värde för kunden och därmed en hög betalningsvilja. Vi är definitivt på väg dit, men det finns mycket kvar att göra.

Den platta organisation som infördes i början av 2002 har fallit väl ut. Snabba beslutsvägar, tydliga ansvarsområden och en prestations- och resultatorienterad företagskultur är de ledord som styr min och organisationens gärning idag. Vi har mycket kvar att förbättra och finslipa, men det viktiga för mig under mitt första år som koncernchef har varit att snabbt vända den negativa trend som rått de senaste åren.

## Koncernens omsättning steg med 14 procent

Koncernen redovisar åter ett positivt rörelseresultat. Resultatförbättringen är i stor utsträckning en effekt av ökad nettoomsättning, men också av nämnda åtgärdsprogram med syfte att öka effektiviteten i organisationen.

Koncernens omsättning steg 2002 med 14 procent till 1 002,3 (882,7) miljoner kronor. Här möter vi redan idag vårt mål att den organiska tillväxten skall uppgå till minst 5 procent per år. Detta är ett viktigt mått för Studsvik eftersom den enskilt viktigaste åtgärden för att nå förbättrade marginaler och uthålligt god lönsamhet är att öka volymen genom såväl organisk tillväxt som genom förvärv. Vi har möjlighet att höja produktiviteten i våra anläggningar och vi har system och ledningsresurser för att hantera en större affärsvolym. Vi har också möjlighet att förbättra våra marginaler. Vägen dit heter som alltid fokus på kundnytta och affärsmannaskap.

## Årets resultat

Resultatet före skatt förbättrades kraftigt och uppgick till -1,1 miljoner kronor, att jämföras med förra årets kraftigt negativa resultat på -132,4 miljoner kronor. Resultatet efter skatt uppgick till -8,6 miljoner kronor och resultatet per aktie uppgick till -1,06 kronor. Därmed har vi ännu ej uppnått vårt mål om en rörelsemarginal om lägst 7 procent, men jag kan försäkra er om att vi är ytterst **dedikerade** för uppgiften att komma dit. Mål är till för att uppnås.

Eget kapital per aktie uppgick den 31 december 2002 till 57,45 kronor och soliditeten uppgick till 44 procent. Därmed ligger vi över vårt mål om en lägsta soliditet på 40 procent.

## Resultatet före skatt förbättrades kraftigt

Eftersom engångsposterna varit så stora och av så stor betydelse för vårt resultat vill jag kort uppehålla mig vid dem och ge en mer nyanserad bild av hur resultatutvecklingen i rörelsen sett ut under de senaste åren.

**Koncernen uppnådde** under 2002 ett resultat om knappt 37 miljoner kronor om man exkluderar kostnader för skiljedomsprocessen i USA och en justering av köpeskillingen för SINA. Som ni minns hade Studsvik tidigare stämt leverantören av anläggningen i Erwin och advokatkostnaderna – som nu helt upphört – belastade resultatet

2002 med 23 miljoner kronor. Justeringen av köpeskillingen för SINA uppgick till 6,7 miljoner kronor som belastade resultatet för år 2002.

Detta resultat om knappt 37 miljoner kronor för 2002 kan jämföras med 2001 års resultat om -49 miljoner kronor efter att extraordinära poster exkluderats. Dessa poster bestod av kostnader för strukturåtgärder om knappt 36 miljoner kronor samt kostnader för skiljedomsprocessen i USA på -30,0 miljoner kronor.

Även år 2000 gjorde Studsvik ett negativt resultat om man exkluderar advokatkostnader i USA, kostnader för börsintroduktionen samt en intäkt om 131 miljoner kronor från SPP.

Denna jämförelse är intressant för att få en bild av hur Studsviks löpande verksamhet går eftersom vi förhoppningsvis framöver slipper den här typen av extraordinära kostnader. Efter två tunga förlustår har vi nu vänt skutan och är åter på väg mot att bli ett lönsamt företag.

## Fyra affärsområden

Om vi tittar på verksamheten uppdelat på våra fyra affärsområden, som vi redovisar separat, blir bilden ganska positiv inför framtiden. Låt mig här kort guida er genom affärsområdena.

### Nuclear Technology

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.

Affärsområdet redovisar åter vinst efter två förlustår, bland annat som ett resultat av att den laboratorie- och reaktoranknutna verksamheten har lämnat de två senaste årens kvalitetsproblem bakom sig.

Verksamheten inom området programvara för drift-optimering inledde året mycket starkt för att sedan resultatmässigt plana ut under andra och tredje kvartalet och avsluta med ett starkt fjärde kvartal. Årets resultat för området programvara för driftoptimering är väsentligen högre än de två senaste åren och Studsvik har utökat sin produktportfölj under året genom lanseringen av hårdövervakningssystemet GARDEL.

Nettoomsättningen ökade under 2002 till 323,1 miljoner kronor och rörelseresultatet uppgick till 22,5 miljoner kronor.

### Waste & Decommissioning

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.

Marknaden för avfallshantering fortsätter att utvecklas positivt. Beläggningen i Studsviks svenska hanteringsanläggningar har varit god. Prisnivån på materialet som hanteras varierar med materialets komplexitet, vilket bidrar till svängningar i resultatet, men på en nivå med mycket god lönsamhet.

Jag har redan nämnt den goda utvecklingen i Erwin-anläggningen, att skiljedomen utföll till vår fördel och bildandet av THOR Treatment Technologies.

Affärsområdets nettoomsättning uppgick till 294,5 miljoner kronor, vilket var en kraftig ökning jämfört med 2001. Rörelseresultatet uppgick till 7,6 miljoner kronor.

### Industrial Services

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

Under 2002 var tillväxten hänförlig till Tyskland där andelen nedläggnings- och nedmonteringsuppdrag ökar. I Tyskland pågår och planeras, som jag nämnt, ett flertal stora nedläggningsprojekt avseende såväl nukleära forskningsanläggningar som anläggningar för kärnkraftproduktion. Studsvik är väl positionerat för att möta efterfrågan inom detta område.

SINA Industrieservice GmbH & Co. KG förvärvades 1998. Köpeskillingen var villkorad till rörelsens resultatutveckling under de två första åren. En uppgörelse om köpeskillingens storlek nåddes under 2002. Justeringen av köpeskillingen belastade affärsområdets rörelseresultat för tredje kvartalet med 6,7 miljoner kronor. Under året erhöll Studsvik en skatteåterbäring relaterad till förvärvet av SINA uppgående till 10,7 miljoner kronor.

På den svenska marknaden genomförs och planeras inte några stora demonterings- och nedläggningsprojekt. I

Sverige utför Studsvik därför primärt underhållstjänster under löpande år och dekontaminerings- och strålskyddstjänster under kärnkraftverkens avställningsperioder. Den svenska organisationen har haft en vikande volym och lönsamhet under de senaste två åren primärt på grund av att två större uppdrag förlorats. Ett åtgärdsprogram i syfte att återställa lönsamheten har drivits och den negativa resultattrenden vände mot slutet av året. I slutet av 2002 vann Studsvik i stark konkurrens ett kontrakt på minst fyra år som exklusiv leverantör av servicetjänster till kärnkraftverken Ringhals och Barsebäck.

Affärsrådets nettoomsättning uppgick till 412,2 miljoner kronor och rörelseresultatet till 12,0 miljoner kronor.

### **Nuclear Medicine**

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

Affärsrådet gjorde en förlust vilken är helt hänförlig till BNCT-verksamheten som befinner sig i klinisk prövningsfas. Under denna prissätts inte behandlingarna marknadsmässigt. BNCT-verksamheten utvärderades i en första fas, sex månader efter behandling av de 14 första patienterna. Utfallet är positivt och det kan konstateras att medianöverlevnadstiden efter BNCT-behandling överstiger den vid konventionell behandling med mer än 50 procent. lakttagelsen gäller den första gruppen om 14 patienter i jämförelse med ett omfattande historiskt statistiskt material från konventionell behandling. Verksamheten drivs under 2003 vidare med målet att BNCT inom två år skall ha erhållit godkännande som rutinklinisk behandlingsmetod.

Verksamheten inom medicinska radioisotoper, som används för terapi och diagnostik, redovisar en tillväxt i storleksordningen 30 procent. Marknaden är kraftigt växande i såväl Europa som USA vilka är Studsviks huvudmarknader. Produktionsanläggningarna byggs kontinuerligt ut med syfte att öka produktionen men också för att öka förädlingsgraden, det vill säga att gå från produktion av bulkprodukt till produktion av slutprodukt.

Affärsrådets nettoomsättning uppgick till 20,0 miljoner kronor och rörelseresultatet till -11,3 miljoner kronor.

### **Studsviksaktien**

Hur har då utvecklingen varit för Studsviks aktieägare? Ja, börsåret 2002 präglades av svaga börser världen runt och stockholmsbörsens generalindex sjönk med 37 procent. Även om Studsviksaktien påverkades av den allmänna börsnedgången, utvecklades kursen bättre än Stockholmsbörsens generalindex. Kursen på Studsviksaktien steg med 12,5 procent under året, från 40,00 kronor den 2 januari till 45,00 kronor den 31 december, innebärande ett börsvärde om MSEK 365,1 per den 31 december. Detta är givetvis en utveckling vi vill se även fortsatt.

### **Kvartal 1 2003**

Vi har idag publicerat vårt bokslut för kvartal 1. Det ligger i det material ni fått. Jämfört med föregående år uppnådde vi nästan samma omsättning första kvartalet 2003. Totalt sett uppnådde vi ett resultat om 1,5 miljoner kronor, vilket är en klar förbättring jämfört med förra årets resultat om -18,6 miljoner kronor.

Jag har tidigare i mitt tal nämnt förvärvet av IFM i Tyskland som skedde i år. Men Studsvik förvärvade även under det första kvartalet samtliga fastigheter på Studsviksområdet omfattande 660 ha från Vattenfall. Vi tar även över Vattenfalls organisation för drift och underhåll av fastigheterna. Driftorganisationen läggs in i ett supportbolag som Studsvik bildar och som kommer att ansvara för tekniska och administrativa stödtjänster till verksamheterna på Studsvikområdet.

Därutöver förvärvade vi AB SVAFO från Vattenfall.

AB SVAFO har idag åtaganden gentemot staten att i framtiden ansvara för rivning av Ågesta, Ranstad samt de nukleära anläggningarna i Studsvik. För dessa ändamål finns pengar avsatta i en fond i enlighet med Studsviklagen från 1988. I fonden, som inte kan disponeras för annat än ovanstående syfte, kommer det att finnas över en miljard kronor.

Affären är en paketuppörelse där den totala köpeskillingen för fastigheterna på Studsviksområdet, supportbolaget samt AB SVAFO uppgick till 16 miljoner kronor. Genom förvärvet av fastigheterna och supportbolaget sänker vi driftkostnaden för Studsvik samtidigt som servicenivån kommer att höjas. Det är också nödvändigt att snygga upp området och rusta upp fastigheterna – något Vattenfall inte velat göra. Genom förvärvet av AB SVAFO stärker vi banden mellan våra egna verksamheter inom avveckling av kärntekniska anläggningar i

Sverige och Tyskland, vilket är av strategisk betydelse eftersom nedläggningsmarknaden är ett satsningsområde för Studsvik.

## Utmaningar

För att nå uthålligt god lönsamhet krävs fortsatta åtgärder. Den enskilt viktigaste är att öka volymen genom såväl organisk tillväxt som genom förvärv. Vi har möjlighet att höja produktiviteten i våra anläggningar och vi har system och ledningsresurser för att hantera en större affärsvolym. Vi har också möjlighet att förbättra våra marginaler och öka affärsmannaskapet och affärsutvecklingskompetensen i organisationen. Det är här vår stora utmaning ligger.

Vårt samarbete med Washington Group International genom THOR Treatment Technologies är mycket lovande, men innebär också utmaningar. Lyckas vi här innebär det möjligheter till mycket stora intäkter inom några år.

Även integrationen av WGI är mycket viktigt för oss. Lyckas vi bygga vidare på den kompetens vi besitter inom området rivning av kärntekniska anläggningar så har vi goda möjligheter att vinna många och långa kontrakt när man i Tyskland och Italien börjar riva kärnkraftverk.

## Framtiden

Avslutningsvis några kommentarer om framtiden och resten av innevarande år. Det faktum att samtliga verksamhetsområden som befinner sig i en kommersiell fas förbättrat sina resultat och att tre av fyra affärsområden idag genererar positiva resultat gör att jag känner en stark tillförsikt. Vi har lyckats vända en mycket negativ trend och ligger strategiskt rätt inom ett antal områden.

Studsviks framtida möjligheter att bli ett lönsamt företag med stark tillväxt präglas, som jag nämnde i början av mitt tal, av den positiva marknadsutvecklingen för nukleära tjänster, den fortsatta produktutvecklingen som pågår inom Studsvik samt den stora potential som även fortsättningsvis finns i åtgärder för att öka affärsmannaskapet och rationalisera och effektivisera Studsviks verksamhet.

Tillväxten på flera av våra marknadssegment fortsätter, en tillväxt som inom ett fåtal år kan vara mycket hög. På dessa marknader, primärt marknaderna för rivning och nedmontering av nukleära anläggningar, nukleärt avfall,

nukleär medicin samt marknaden för federalt avfall i USA bedömer jag att vi har möjlighet att kraftigt förstärka vår position.

Det är givetvis vår förhoppning att detta i framtiden skall ge utslag även när det gäller värdering av Studsvik.

## Utsikter 2003

Det finns därför anledning att tro att koncernens resultat fortsätter att förbättras under 2003 och att Studsvik har förutsättningar att åstadkomma en god volym- och resultattillväxt under de närmaste åren.