



# PRESSINFO

## SCANDIACONSULT

Kapellgränd 7 • Box 4205 • 102 65 STOCKHOLM • Tfn 08-615 60 00 • Fax 08-702 19 13

4 maj 1999

### **Beslut vid Scandiaconsults ordinarie bolagsstämma 1999-05-04**

#### **Styrelse**

Styrelseledamöterna Lars-Ove Håkansson (ordförande), Jörgen Andersen, Klas Cederwall, Jörn B Jensen, Roland Nilsson, Tord Wilkne och Torbjörn Torell omvaldes av stämman.

Som ny ledamot invaldes Svein Ribe-Anderssen från Oslo. Svein Ribe-Anderssen, född 1937, har lång erfarenhet av norskt näringsliv och är bland annat styrelseordförande i Orkla AS.

#### **Revisorer**

Till revisorer valdes KPMG Bohlins AB med auktoriserade revisorn Caj Nackstad som ordinarie och auktoriserade revisorn Bernhard Öhrn som suppleant.

#### **Utdelning**

Stämman beslutade, i enlighet med styrelsens förslag, att ingen utdelning lämnas för 1998.

Verkställande direktören Torbjörn Torells tal vid bolagsstämman bifogas.

Scandiaconsult AB (publ)

---

*Frågor besvaras av Torbjörn Torell tfn 08-615 60 00. Verkställande direktörens tal vid stämman finns också att läsa på Scandiaconsults hemsida [www.scc.se](http://www.scc.se).*

Scandiaconsult är ett nordiskt kunskapsföretag med 2000 medarbetare på 50 orter i Sverige, Norge och Finland. Koncernens tjänster omspänner hela byggprocessen, från idé och analys över projektering och byggande till förvaltning och underhåll.

## Verkställande direktören Torbjörn Torells tal vid Scandiaconsults bolagsstämma den 4 maj 1999

---

Ärade aktieägare och gäster!

1998 var ett förändringsår för Scandiaconsult. Vi påbörjade en omfattande förnyelse av verksamheten, vilket har givit positiva effekter för både kunder och vårt företag.

Vid månadsskiftet februari/mars i fjol tillträdde jag som ny VD. Vid bolagsstämman för ett år sedan kunde vi konstatera att Scandiaconsult hade haft en negativ resultatutveckling sedan början av 1996. De största problemen låg i de svenska tekniska konsultverksamheterna. Vi presenterade kraftiga åtgärder inom Förnyelseprogrammet, som innehöll kostnadsbesparingar men också framtidssatsningar. Det är därför glädjande att vi kan konstatera att de delar av Förnyelseprogrammet som genomförts under 1998 och hittills under 1999 har givit god effekt, vilket vi ser i det första kvartalets resultat som jag strax återkommer till.

Låt mig nämna några av Förnyelseprogrammets åtgärder som genomförts:

- Administrationen har genomgått en omfattande effektivisering på central, regional och lokal nivå.
- Tre bolag inom svensk teknisk konsultverksamhet, bygg- och markteknik, elteknik och vvs-teknik, har förts samman till ett bolag, Scandiaconsult Sverige AB. Den regionala organisationen ger oss ett antal fördelar såsom ett tydligare uppträdande, en förstärkning av våra möjligheter att erbjuda helhetstjänster samt att effektivitetsvinster nås genom att samtliga enheter inom en region nu ligger i samma organisation.
- Samordning av kontor pågår eller är genomförd på samtliga orter där mer än ett kontor funnits.
- Satsningar har gjorts inom försäljning med säljprogram och bildandet av säljpar där medarbetare får hjälp och stöd i det intensifierade säljarbetet av mer seniora medarbetare.

Genom de åtgärder som jag har nämnt och ytterligare fler som har genomförts kan vi nu, efter första kvartalet 1999, konstatera att kostnaderna i den svenska verksamheten sänkts samtidigt som intäkterna höjts. Detta visar att Förnyelseprogrammets åtgärder är effektiva och att den svenska verksamheten nu är på rätt väg. Förnyelseprogrammet som vi arbetar vidare med under 1999 kommer successivt att omfatta allt fler enheter inom koncernen.

Omsättningen i Scandiaconsult under 1998 förbättrades med 7 procent till 1 349 mkr, främst genom förvärv och ökad försäljning i Norge och Finland.

Efter att Scandiaconsult visade ett kraftigt negativt resultat efter finansnetto på minus 28,5 mkr för 1997 kunde vi uppvisa en förbättring med ca 30 mkr till plus 1,7 mkr för 1998. Största förbättringarna gjordes i Finland och Norge. Resultatet för Fastighetstjänster försämrades kraftigt. Detta leder till behov att strukturera om verksamheten vilket jag återkommer till senare.

Kassaflödet efter investeringar förbättrades med drygt 73 mkr, från minus 38 mkr till plus 35,5 mkr.

Marknaden för tekniska konsulttjänster i Sverige präglas av överetablering och hård priskonkurrens. Lönsamheten för aktörerna har förbättrats, men är fortfarande otillfredsställande. Under andra halvåret 1998 förbättrades efterfrågan i Sverige med ökad orderingång och något förbättrad prisbild. Vi förväntar oss viss, stigande efterfrågan i Sverige under 1999, speciellt för bostadsbyggandet.

Den norska marknaden uppvisade en stark efterfrågan under året, vilket hade en positiv effekt på både volym och lönsamhet. Under andra halvåret minskade dock bygginvesteringarna. Den försämrade konjunkturen påverkar investeringsviljan i den norska bygg- och anläggningsmarknaden. Denna negativa trend förväntas förstärkas under 1999. Hur stor nedgången blir är svårt att förutse, bland annat beroende på de kraftiga svängningarna i räntan.

I Finland fortsatte anläggningsmarknaden att utvecklas positivt, bland annat inom områdena geoteknik och vägprojekt där vi är verksamma. Anläggningsmarknaden förväntas under 1999 att stabiliseras på nuvarande nivå – i linje med andra halvåret 1998.

Marknaden för fastighetstjänster i Sverige kännetecknas av hård konkurrens och pressade priser. Ett program med åtgärder för att återställa lönsamheten inom Arsenalen har tagits fram. Mot bakgrund av att Arsenalens uppdrag ofta löper under flera år bedömer vi att åtgärderna först förbättrar resultatet under nästa år.

För Scandiaconsult finns ett antal centrala begrepp för att skapa långsiktig tillväxt:

- vårt nordiska koncept som ger synergier,
- vår förmåga att leverera helhetslösningar
- vår utveckling av kompetensområdena.

Scandiaconsult skiljer sig från konkurrenterna genom att ha Sverige, Norge och Finland som hemmamarknad samt genom att verka i hela värdekedjan från analys över projektering och byggande till förvaltning.

Vi vet att kunderna behöver goda innovativa helhetslösningar snarare än enbart leverans av insatstjänster, som kräver omfattande samordning, kan ge kvalitetsproblem och bidra till suboptimering.

Genom att erbjuda helhetslösningar kommer vi in tidigt i beslutsprocessen. Att arbeta långsiktigt med våra kunder från det tidiga skedet innebär att vi lär känna våra kunder och deras behov. Därigenom kan vi bättre bidra med vår kompetens och erfarenhet.

Ytterligare en faktor för ökad tillväxt är att utveckla våra kompetensområden. Ett sådant exempel är miljöområdet. Miljöaspekterna får allt större betydelse i våra uppdrag. Under 1998 ökade efterfrågan på olika typer av miljötjänster som marksanering samt vatten- och avloppsrening. Scandiaconsult har erhållit flera prestigefyllda uppdrag, ofta i anslutning till stora infrastrukturprojekt som Öresundsförbindelsen och Hallandsåsprojektet, där vi i efterhand utredde miljökonsekvenserna.

Scandiaconsult är en av Sveriges ledande miljökonsulter. Vårt mål är att stärka kompetensen och utveckla våra tjänster ytterligare. Under året investerade vi ytterligare i miljölaboratoriet i Malmö samt förstärkte vår kompetens genom ett mindre bolagsförvärv i Norge. Geocare är specialiserat på rådgivning inom miljö, grundföroreningar och resursgeologi.

Arbetet med att förstärka våra kompetensområden kommer att öka under 1999. Det gäller bland annat inom elteknik, som ännu inte är etablerat i Norge och Finland.

För att åstadkomma en långsiktigt god tillväxt och utveckla Scandiaconsult spelar naturligtvis medarbetarna en avgörande roll. Genom de organisationsförändringar vi genomfört har grunden lagts för utveckling av intressanta karriärvägar, både som specialist och ledare. Satsning på kompetensutveckling blir allt viktigare. Regelbundet genomförs såväl färdighetsutbildning, till exempel inom områdena broteknik och IT, som säljseminarier. En uppdragsledarutbildning är under framtagande för att genomföras under 1999. I år startar också SCC Akademin i Stockholm, som erbjuder kompletterande utbildning, kunskapsinspiration och annat som gör att våra medarbetare utvecklas och stimuleras.

Vårt arbete med rekrytering blir allt mer betydelsefullt. Vi har regelbundna kontakter med bland annat de tekniska högskolorna. Teknologer från högskolor inbjuds till Scandiaconsult för presentation av företaget och för att diskutera karriärmöjligheter. Vi ökar nu arbetet med att få in fler yngre medarbetare i organisationen.

För Scandiaconsult är det viktigt att växa och att göra detta med god lönsamhet. Låt oss nu gå tillbaka till det första kvartalets ekonomiska utveckling under 1999.

*Omsättningen ökade med 8 procent, från 337 mkr till 364 mkr första kvartalet 1999 jämfört med första kvartalet 1998. Efterfrågan var stabil i Sverige och Finland. I Norge fortsatte försvagningen av efterfrågan.*

Resultatet förbättrades kraftigt för det första kvartalet, främst beroende på effekterna av Förnyelseprogrammet och en förbättrad efterfrågan i Sverige. Resultat efter finansnetto ökade från 0,3 mkr första kvartalet 1998 till 20,2 mkr första kvartalet 1999. Speciellt den svenska verksamheten uppvisade ett mycket starkt resultat för perioden.

Scandiaconsults vision för framtiden är att vara Nordens ledande konsultföretag inom bygg-, industri- och fastighetsmarknaden.

Med att vara ledande menar vi att kunna erbjuda kunderna ett ekonomiskt mervärde och därigenom vara kundernas förstahandsval. Detta innebär att vi ska kunna tillföra kunderna mer värde än våra konkurrenter kan och samtidigt mer än vad vi kostar. För att kunna erbjuda ett sådant mervärde krävs att vi arbetar långsiktigt med våra kunder, kommer in tidigt i projekten så att vi bättre kan påverka och föreslå de bästa lösningarna.

I strävan att nå vår vision behöver vi förädla vårt intellektuella kapital ytterligare och göra våra kompetenser i alla delar av verksamheten bättre tillgängliga för våra kunder. Avgörande för de resultat vi har uppnått hittills är alla de goda insatser som gjorts av medarbetare på olika ställen i vår organisation.

Vi har under en tid kunnat läsa i pressen om de förväntningar som finns på en strukturförändring inom den tekniska konsultbranschen. Vi vet också att några venture capital och corporate finance företag intresserat sig för de möjligheter som kan ligga i dessa förväntningar. Mot bakgrund av den låga marknadsandel som de tekniska konsultföretagen har var för sig, och mot bakgrund av de strukturer som skapats inom till exempel advokat- och revisionsbyråer, kan också den tekniska konsultbranschen förväntas genomgå en omstrukturering av något slag, i ett nordiskt och kanske även i ett internationellt perspektiv.

Det är min förhoppning att det arbete som vi gjort och kommer att göra inom Scandiaconsult ger oss goda förutsättningar för att agera aktivt eller att, genom vår position, utgöra fundamentet i en sådan process.

Med ett beslutsamt systematiskt arbete och vår nya organisation är vi övertygade om att Scandiaconsult har slagit in på en vinnande väg. Vi vet nu att den strategi vi valt är rätt för att utveckla oss till att bli ett nordiskt, multidisciplinärt konsultföretag som bättre kommer att kunna erbjuda våra kunder helhetslösningar.

Hur ser vi då på den nära framtiden?

Marknaden i Norge bedöms vara fortsatt svag eller vikande under 1999. Efterfrågan på våra tjänster i Finland bedöms ligga kvar på en stabil nivå under återstoden av året. Den svenska marknaden visar en ökande efterfrågan och förväntas att fortsätta att stärkas successivt framöver.

Jag räknar med att Förnyelseprogrammet kommer fortsätta att ge en positiv effekt på resultatet för 1999. En god orderingång, fokusering på lönsamhet och ett starkt kassaflöde gör det möjligt att skapa ökat värde också för våra aktieägare.

Tack för ordet