

2000-03-21

VD Christer Samuelssons tal,
KMs bolagsstämma den 21 mars 2000

Bästa aktieägare!

Sedan knappt ett och ett halvt år tillbaka har jag förmånen att få leda kunskapsföretaget Kjessler & Mannerstråle. Som ny i företaget imponerades jag direkt av den gedigna kunskapsbas och erfarenhet som finns här. KM har kompetenser som är högaktuella och som starkt kommer att kunna bidra till utvecklingen av både näringsliv och samhälle.

Knowledge Management

Jag är övertygad om att nyckeln till framtiden ligger just här och under året som gått har vi med stor kraft börjat bygga ett knowledge management-system, system som gör att KM kommer att placera sig i spetsen bland teknikkonsultföretagen vad gäller förmågan att återanvända upparbetad kunskap.

För att överföra kunskap mellan medarbetarna bygger vi nätverk och databaser, som gör hela koncernens samlade kunskap och erfarenhet tillgänglig för varje medarbetare. Kunden får möjlighet att utnyttja tidigare erfarenheter från andra uppdrag och se vilka medarbetare som varit engagerade i liknande projekt för att kunna koppla ihop olika kompetenser.

Knowledge Management kommer att ge KM ett konkurrensförsprång. Vår affärsidé är att systematiskt använda vår samlade kunskap och erfarenhet för att uppnå både en överlägsen produktivitet och kreativitet. Vi talar om att erbjuda våra kunder tusen hjärnors kraft.

Systematiken inkluderar såväl utveckling av bästa IT-stöd som utveckling av företagskultur och arbetsmetoder. Kreativiteten leder till kundanpassade lösningar baserade på våra spetskompetenser.

Hög IT- och Internet-kompetens

I detta sammanhang bör understrykas i hur hög grad KM är ett IT-bolag idag. Den ökade tillämpningen av IT inom såväl industri- som tjänstesektorn har genererat ett stort behov av kvalificerade IT-tjänster. KM har en mycket hög IT- och Internet-kompetens. För att tydliggöra detta och fokusera denna del av verksamheten bildades vid årsskiftet 1999/2000 dotterbolaget KM Net AB. Strategin är att utveckla nättjänster och lösningar för Knowledge Management i kombination med KMs processkunnande. Bolaget, som

från starten har 30 medarbetare och en årsomsättning på drygt 30 Mkr, förväntas få en stark tillväxt de närmaste åren.

Verksamheten 1999

KM-aktien utvecklades positivt under 1999 vilket är ett tydligt tecken på att aktiemarknaden uppskattat de ansträngningar som gjorts och de mål som satts upp. Aktien ökade i värde med hela 89%. Därutöver utbetalades KM Lab till aktieägarna för ett värde motsvarande 23 kronor per KM-aktie.

Året präglades av stark tillväxt och omstruktureringar. Intäkterna uppgick till 669,4 Mkr, en ökning med 28 % jämfört med föregående år. Ökningen beror både på företagsförvärv och organisk tillväxt, då inom områdena industri-IT-miljö.

Resultatet blev dock svagt, beroende på betydande kostnader för integration av det förvärvade bolaget VAB och andra strukturåtgärder. Arbetet med att strukturera om koncernen har varit mer krävande och kostsammare än beräknat. Förändringarna har dock samtidigt gett bolaget större volym och en betydligt starkare marknadsposition. Detta tillsammans med gynnsamma marknadsförutsättningar ger ett bra utgångsläge inför framtiden.

SPP-medel

Frågan om SPP-medel har varit en stundtals mycket spännande följetong under året. KM är ett av de företag som klart gynnas av att SPP nu kommer att återbetala något av sin överkonsolidering. Att dessa företagens pengar nu återförs till företagen borde ha varit en självklarhet och därtill lätt att genomföra. Så har dock inte varit fallet.

Under året som gick fastställdes vilka tillgångar som KM har att fordra av SPP i samband med den beslutade återbetalningen av SPPs överkonsolidering. KMs fordran är 173 Mkr. I 1999 års resultat har ingen del av återbetalningen tillgodosäkrats.

KMs fordran är en kraftig finansiell tillgång. Om återbetalningen skulle ske under en åtta till tioårsperiod innebär det en årlig resultatförbättring med 17-20 Mkr. Dessutom är den beslutade återbetalningen endast en del av den överkonsolidering som finns och som fortsätter att byggas upp inom SPP.

Koncentration

KMs fokusering på kärnverksamheten blev tydlig när vi under året betalade ut KM Lab till KMs aktieägare, som sedan sålde bolaget vidare till holländska Alcontrol Laboratories.

KM Lab, som har en marknadsledande ställning i Sverige, ingår nu i en internationell laboratoriekedja. För KMs del har affären skapat förutsättningar för en ökad satsning på att vidareutveckla konsultverksamhetens olika delar. Något som ligger väl i linje med KMs strategi

– att skapa starka marknadspositioner inom koncernens olika segment.

Under året förvärvades Roman Wozniak Arkitekter, VAB och Intégria Certifiering. Dessa medförde sammantaget en tillväxt på mer än 20%. Integrationen av VAB har

emellertid krävt stora resurser och varit kostsammare än väntat, vilket belastat årets resultat.

KM består idag av ett 20-tal kunskapsenheter, organiserade i sex dotterbolag. Ambitionen är att varje kunskapsenhet ska ha en ledande position på sin marknad. Som ett led i detta arbete bildades under 1999 två nya dotterbolag – KM Arkitekter och KM Net. Bolagiseringen skapar förutsättningar att tydligare profilera dessa kunskapsenheter, som ett led i att skapa starka marknadspositioner.

Bra marknad

Den svenska byggmarknaden har under året förbättrats avsevärt. Det är framför allt de konjunkturstyrda delarna som växer. Även bostadsbyggandet har ökat, om än från en låg nivå. I år förväntas byggmarknaden växa ytterligare, varför vi ser fram mot en fortsatt positiv utveckling för KMs byggrelaterade verksamhet.

Den fortsatt goda industrikonjunkturen i Sverige med stark förändrings- och effektiviserings-takt har medfört en fortsatt hög efterfrågan på industritekniska konsulttjänster. Industri-investeringarna förväntas vara höga under året och KM satsar offensivt på organisk tillväxt.

Även efterfrågan på miljörelaterade tjänster har ökat. Miljö är idag en etablerad strategisk affärsfråga i de flesta branscher. Omställningen till miljöanpassad produktion och återvinningsbara produkter kommer att skapa fortsatt hög efterfrågan på kvalificerade miljö-konsulttjänster.

Under 1999 förvärvades, som jag tidigare berättade, Intégria Certifiering AB – ett av SWEDAC ackrediterat företag för miljö- och kvalitetscertifiering. Marknaden för denna typ av tjänster har en stark tillväxt, samtidigt som det finns stora synergier med KMs konsult-verksamhet.

Investeringarna i infrastruktur är stabila. Investeringsbehovet i Stockholm aktualiseras alltmer med den ökade koncentrationen till huvudstaden. KMs verksamhet på detta område präglas idag av ett fåtal stora kunder. För att skapa en än stabilare verksamhet arbetar vi aktivt med att bredda kundunderlaget.

Framgångsfaktorer

KM ska präglas av en attraktiv, dynamisk företagskultur, där människor ständigt utmanas och utvecklas. Varje medarbetare ska ha tillgång till företagets samlade kunskap. Vi strävar efter att rekrytera och behålla de bästa medarbetarna. Som ett led i detta etablerades under året KM-skolan, som erbjuder allt från introduktionsutbildning till specialist- och ledarutbildning.

Genom ökad affärsmässighet och utveckling av Knowledge Management ska KM uppnå en avsevärt förbättrad lönsamhet. Målet är 10% marginal år 2002.

En ny affärsorienterad ledning har tillsatts och driver i ett högt tempo förändringen mot en ökad affärsmässighet hos alla medarbetare. Som ett led i att bli ännu offensivare på

marknaden har KM anställt renodlade säljare för att öka närvaron på tillväxtmarknader.

Affärsmässigheten ska fortsätta att utvecklas med fokus på våra timarvoden och att förbättra utnyttjandet av våra resurser. Genom ett affärsmässigt agerande hos varje konsult ska vi systematiskt utveckla våra kundrelationer och skapa en mer differentierad prisbild. Vi talar om en yttre och en inre effektivitet. Den yttre effektiviteten ska höjas genom att vi utvecklar våra affärer inom tillväxtområdena bedriver en aktiv försäljning och tar betalt för kundnyttan. Den inre effektiviteten ska höjas genom att vi har effektiva processer och tydligare resultatansvar.

Vision

Jag ser framför mig att KM får en roll i en global konsultgrupp, eftersom IT-utvecklingen och den ökade tekniska standardiseringen gör det möjligt att arbeta mer globalt. KM har ett mycket välutvecklat IT-stöd och söker aktivt efter samverkan med internationella aktörer som delar vår syn på Knowledge Management och branschen. Redan idag arbetar vi tillsammans med internationella partners i större projekt. I framtiden handlar det om att utveckla dessa samarbeten för att ytterligare höja kvaliteten i våra lösningar. Jag förväntar mig att den tekniska konsultbranschen kommer att utvecklas på samma sätt som management-, revisions- och reklambranscherna. Och att det kommer att bildas ett fåtal stora globala aktörer som dominerar marknaden. KMs vision är att vara en aktiv del i en sådan global konsultgrupp.

Med tusen hjärnors kraft

Som jag sa inledningsvis är jag imponerad av den gedigna kunskapsbas och erfarenhet som finns inom KM. KM har kompetenser som är högaktuella och som starkt kommer att kunna bidra till utvecklingen av både näringsliv och samhälle. Detta ska vi med hjälp av Knowledge Management naturligtvis förvalta på ett gynnsamt sätt. Vi talar om att skapa värde med tusen hjärnors kraft.

Förändringsprocessen i KM drivs i ett högt tempo. Vi fokuserar nu på tillväxt inom lönsamma verksamhetsområden. Omstrukturering och effektivisering har nu skett inom de områden som haft en svag utveckling. Den nya lönsamhetsfokuserade ledningen driver såväl affärsorienteringen som Knowledge Management. Samtidigt är SPP-fordran en finansiell muskel som stärker möjligheterna till expansion och globalisering. Förutsättningarna för år 2000 ser jag därför som goda för en kraftigt förbättrad lönsamhet och ett första steg in i en global miljö.