

TEKNIKLÖSNINGAR FÖR ETT LEVANDE SAMHÄLLE

BRAVIDA ÅRSBERÄTTELSE 2013



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

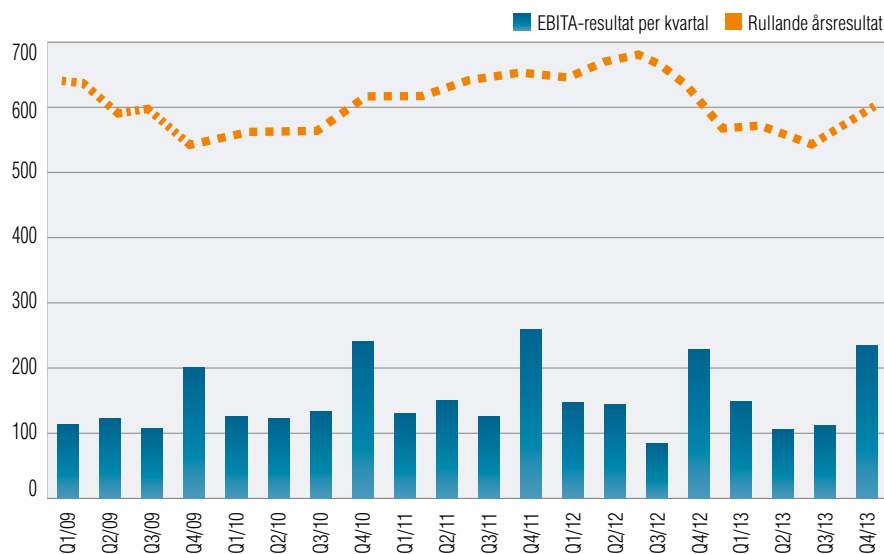
| | |
|-------------------------------------|----|
| Bravida i korthet | 3 |
| Vd-ord | 6 |
| Vision, affärsidé, strategier & mål | 8 |
| Affärsmodell | 10 |
| Tillväxt & förvärv | 11 |
| Erbjudande | 12 |
| Marknad | 18 |
| Kunder | 22 |
| Organisation | 24 |
| Medarbetare & företagskultur | 26 |
| Verksamhet | 30 |
| Flerårsöversikt | 31 |

SAMMANFATTNING AV ÅRET I SIFFROR

| NYCKELTAL, MSEK | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| Nettoomsättning | 11 080 | 11 400 | 10 768 | 10 345 | 10 831 |
| Rörelseresultat (EBIT) | 600 | 570 | 663 | 621 | 536 |
| Resultat efter finansiella poster (EBT) | 222 | 539 | 616 | 573 | 511 |
| Rörelsemarginal, % | 5,4 | 5,3 | 6,2 | 6,0 | 5,0 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | 457 | 424 | 559 | 398 | 516 |
| Orderstock | 6 075 | 4 809 | 4 590 | 3 840 | 3 648 |

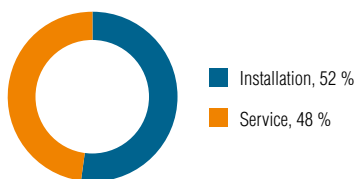
RESULTATUTVECKLING 2009–2013

EBITA-resultat per kvartal och rullande årsresultat, MSEK



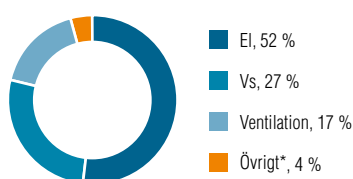
INSTALLATION / SERVICE

Andel i procent av Bravidas omsättning



TEKNIKOMRÅDEN

Andel av Bravidas omsättning



* I kategorin Övrigt ingår teknikkonsult, säkerhet och fastighetsdrift.

8 000
MEDARBETARE

26 000
AKTIVA PROJEKT

438 000
ARBETSORDRAR

3,70
NÖJD-MEDARBETAR-INDEKX
(PÅ EN FEMGRADIG SKALA)

3,9/4,0
NÖJD-KUND-INDEKX
INSTALLATION/SERVICE
(PÅ EN FEMGRADIG SKALA)

MED INSTALLATION OCH SERVICE INOM TRE TEKNIKOMRÅDEN >>>

INSTALLATION

SERVICE

TJÄNSTER

Installation omfattar ny- och ombyggnation av tekniska system i byggnader, anläggningar och infrastruktur. Vi samordnar tekniker och montörer från olika teknikområden och ger kunden tillgång till en partner som effektivt kan koordinera och ta ansvar för helheten.

Service utgörs av drift och underhåll samt mindre ombyggnationer av installationer i byggnader och anläggningar. Regelbundna serviceinsatser och ett proaktivt förhållningssätt gör att de olika komponenterna upprätthåller rätt funktion och att driften optimeras.

EL

VS (VÄRME & SANITET)

VENTILATION

TEKNIKOMRÅDEN

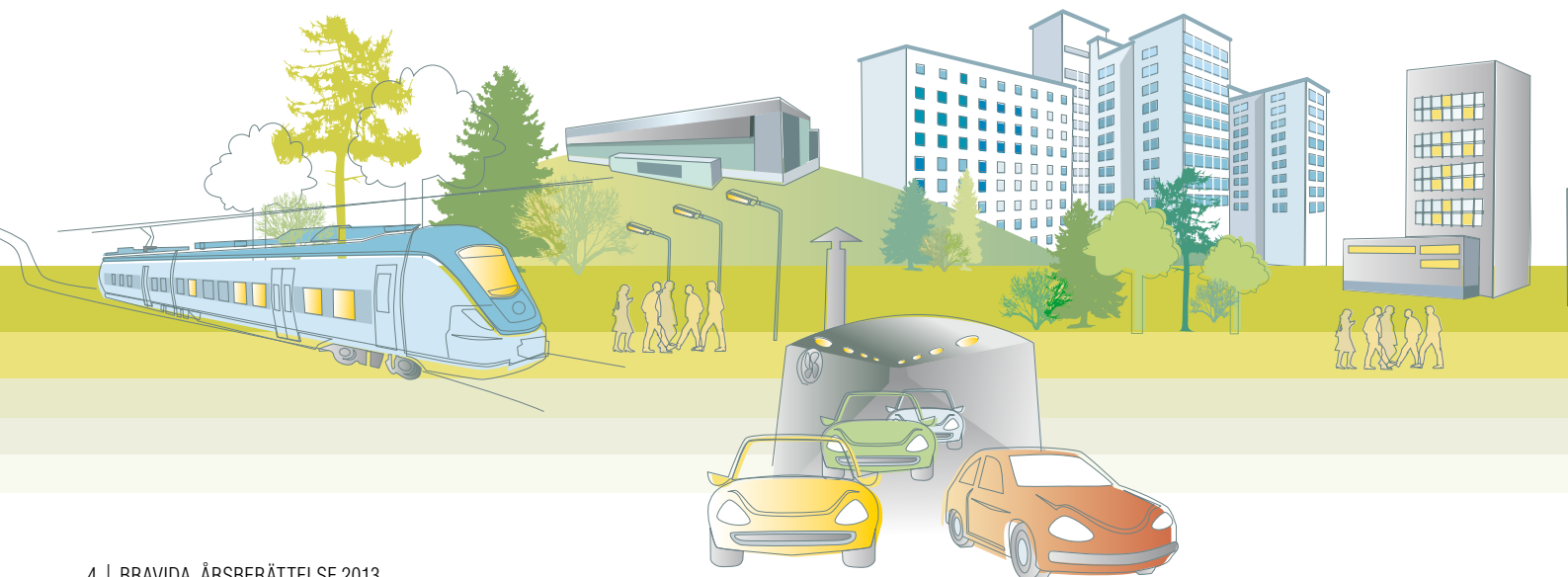
Med kompetens inom både stark- och svagström erbjuder Bravida kompletta och energibesparande lösningar för allt från industrier och arenor till kontor och bostäder.

Bravida utför såväl energieffektiva installationer för processindustrin som löpande reparationer och förebyggande underhåll i till exempel bostadsrättsföreningar.

Bravida erbjuder kundanpassade ventilationslösningar samt all teknik som avser luftbehandling, luftkonditionering och klimatreglering för ett gott och energisnålt inomhusklimat.

SPECIALOMRÅDEN

För att förse våra kunder med ett komplett erbjudande finns Bravidas specialområden, till exempel konsulttjänster, teknisk fastighetsdrift och säkerhetssystem för brand, larm och passage. Våra specialområden kombinerar kompetens och resurser från olika teknikområden så att vi kan ge våra kunder just den kompetens de behöver.



»»» FÅR VI SAMHÄLLET ATT FUNGERA EFFEKTIVARE

Med modern teknik och innovativa lösningar ger vi fastigheter liv. Våra installations- och serviceuppdrag gäller fastigheternas livgivande funktioner: energi, värme, kyla, vatten och luft. Genom installation av moderna tekniska system och regelbunden service skapar vi förutsättningar för ett samhälles hållbara utveckling och tillväxt. Ett samhälle där energi används effektivare, transporter flyter smidigare och vår omgivning blir behagligare.

Vi är 8 000 engagerade medarbetare på 150 orter i Sverige, Norge och Danmark som arbetar för att få vårt samhälle att fungera effektivare. Och för att vi alla ska trivas bättre.



LÅNGSIKTIGHET, UTHÅLLIGHET & PROAKTIVITET

Bravida har med uthållighet, långsiktighet och proaktiva åtgärder lyckats leverera ett starkt resultat 2013. I en besvärlig marknad där flera konkurrenter haft det tufft lyckades vi stärka våra marginaler. Tillväxten har uteblivit under 2013, men en rekordstor orderstock stärker utsikterna för 2014.

TILLTRO TILL VÅR VERKSAMHET

2013 inleddes i en svår marknad med svag efterfrågan, men med en stark orderstock kunde vi känna tilltro till vår verksamhet. Marknaden har fortsatt att vara besvärlig på flera håll, men ett antal ljuspunkter under året har höjt vårt självförtroende. Tack vare en markant lönsamhetsförbättring i Danmark och en fortsatt positiv utveckling i division Nord har vi lyckats öka rörelseresultatet för helåret med 5 procent till 600 (570) MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 5,4 (5,0) procent. Vi har fortsatt att vara försiktiga i våra val av projekt vilket gör att omsättningen minskade något och uppgick till 11 080 (11 400) MSEK. Kassaflödet från den löpande verksamheten förbättrades med 8 procent till 457 (424) MSEK. Men framförallt, ett starkt avslut på året gör att vi har med oss en rekordstor orderstock 6 075 (4 809) MSEK in i 2014.

UTHÅLLIGHET OCH PROAKTIVITET

Vi inledde 2013 med fokuserade åtgärder i både Danmark och Sverige för att tackla den svaga marknaden. Det har också gett resultat. Framförallt är vändningen i Danmark viktig. Genom uthållighet och kraftfulla ansträngningar har vi under flera år lyckats behålla en lönsam verksamhet och en närvaro i en svag marknad för att vara redo när vändningen kommer. Under 2013 har vi också lyckats vinna viktiga uppdrag såsom stora infrastrukturprojekt och projekt i samband med stora investeringar i sjukhus och universitet. Det ska bli mycket spännande att följa utvecklingen på den danska marknaden.

I Norge har vi sett ett annat händelseförlopp. Vår syn var positiv i början av året, men under andra halvan av året har vi tvingats genomföra kraftiga åtgärdsprogram, för att hantera en svag marknad. Med en positiv utveckling under sista kvartalet 2013 är vår förhoppning att se en förbättring i Norge 2014.

STORA SKANDINAVISKA REFERENSProjekt

Årets största order är från franska Alstom Transport för att ersätta det nuvarande signalsystemet för järnvägen på Själland och Fyn till ett ordervärde om drygt 300 MDKK. Projektet kommer att pågå under flera år framåt och med ett flertal andra uppdrag inom väg och järnväg har vi en stark position inom infrastruktur i Danmark. Även i Sverige och Norge har vi vunnit stora uppdrag, bland annat generalentreprenaden för etapp 2 av byggnationen av Facebooks datacenter i Luleå, totalansvaret för samtliga installationer vid byggandet av ett nytt badhus i Umeå och installationsuppdrag vid utbyggnaden av flygplatsen Gardemoen i Oslo.

Omfattande och komplexa uppdrag som Facebooks datacenter är viktiga referenser som lyfter fram vår förmåga att hantera stora projekt. Med vår organisation, lokala närvaro och kompetens kan vi genomföra dem varsomhelst i Skandinavien, även utanför storstadsregionerna. Projekten är viktiga ur ett kompetenshöjande perspektiv då våra medarbetare ställs inför nya utmaningar och hårda krav från beställarna. Jag är övertygad om att våra stora uppdrag är avgörande för att attrahera de bästa medarbetarna på en arbetsmarknad där efterfrågan på framför allt ingenjörer ökar varje år.

KONJUNKTUREN STABILISERAS

Efter ett par utmanande år är vår bedömning att det generella konjunkturläget har stabiliserats och att marknaden förbättras under 2014, men de regionala skillnaderna i efterfrågan består. Vändningen i Danmark, om än från mycket låga nivåer, var efterlängtd och till stor del ett resultat av offentliga investeringar. Norra Norrland fortsätter att utvecklas positivt och Umeås utnämning som Europas kulturhuvudstad 2014 har lett till omfattande investeringar. I storstadsregionerna är prispressen fortsatt stor och offentliga investeringar står alltså för en stor del av tillväxten. Den norska marknaden präglas av stora regionala skillnader med en svagare utveckling i södra delarna av landet. Kommande stora projekt och infrastruktur-satsningar väntas dock lyfta utvecklingen under året.

”Omfattande och komplexa uppdrag som Facebooks datacenter är viktiga referenser som lyfter fram vår förmåga att hantera stora projekt.”



”Ett starkt avslut på året gör att vi har med oss en rekordstor orderstock in i 2014.”

Vår selektiva hållning till projekt med hög risk och låg lönsamhet fortsätter och är tillsammans med vårt arbete för en jämn fördelning mellan installation och service en viktig del i att skapa långsiktig lönsamhet. Vi ser dock med tillförsikt på framtiden och räknar med en positiv utveckling för Bravida under andra halvåret 2014. Att de stora byggföretagen går ur 2013 med en växande orderstock är också ett tecken på en vändning i marknaden.

VI KONKURRERAR OM DE BÄSTA INGENJÖRERNA

Att lyckas rekrytera, utveckla och behålla våra kompetenta medarbetare ser jag som en av de allra viktigaste frågorna för oss framöver. Och i en stigande konjunktur kommer konkurrensen om duktig personal bli ännu hårdare, både från andra installationsföretag och de stora byggbolagen. Att öka antalet ingenjörer inom koncernen har varit en långsiktig och målmedveten satsning under flera år. När den inleddes var Bravida relativt okänt bland studerande på högskolor och universitet, men med ökad marknadsnärvaro och synlighet har kännedomen och intresset för Bravida som en framtida arbetsgivare ökat markant. Employer branding-företaget Universums nominering av Bravida som ”årets nykomling” i Sverige är också ett kvitto på detta.

TILLVÄXT OCH FÖRVÄRV

Med en rekordstark orderstock och en vändande konjunktur har vi stora förhoppningar på en ökad tillväxt de kommande åren. Samtidigt som vi inte får förlora vårt fokus på lönsamhet gäller det att våga växa lokalt i våra avdelningar och tillsammans ta tillvara på den potential vi ser i bland annat satsningarna på infrastruktur i hela Skandinavien och upprustningen av miljonprogrammen i Sverige.

Förvärv är också en betydelsefull del i vår tillväxtstrategi. När vi gick in i 2013 var vår ambition att genomföra ett par medelstora förvärv på orter eller inom segment där vi saknar täckning eller vill stärka upp vår verksamhet. Vår förhållning till förvärv är densamma som när vi väljer projekt – att växa med lönsamhet – och då pris eller samarbetsform inte motsvarar våra krav avstår vi hellre. Av den anledningen genomfördes inga betydande förvärv under året. Vår förhoppning för 2014 är att lyckas genomföra ett antal förvärv, både större och mindre.

VI VIDAREUTVECKLAR VÅRA MEDARBETARE OCH BRAVIDA

Ett företag som Bravida blir aldrig ”färdigt”, den dagen vi slappnar av och låter saker och ting rulla på blir vi snabbt frånåka av våra konkurrenter. Av den anledningen lanserade vi i början av året tillsammans med våra ägare ett stort utbildningsprojekt som omfattar hela koncernen. Syftet med satsningen är att tillvarata den kunskap som finns inom företaget och lära oss av varandra för att effektivisera vårt arbete. Utbildningsprogrammet har ett djup och en omfattning som inte motsvarar något vi tidigare gjort. Programmet har mötts av ett positivt mottagande i hela koncernen och jag är mycket tacksam för det engagemang och den energi som Bravidas medarbetare lägger i genomförandet. När vi når i mål kommer det arbete vi lagt ned vara en stark kulturbärare och ge oss en stabil grund att bygga vår framtid på.

Med en stark och drivande ägare, en hungrig ledningsgrupp och 8 000 engagerade och skickliga medarbetare ser jag ljus på framtiden.

Staffan Pahlsson
Vd och koncernchef

LEDANDE INOM INSTALLATION OCH SERVICE

Bravida strävar efter att växa med lönsamhet. För att göra detta har vi fyra strategiska fokusområden – kunder, lönsamhet, tillväxt och kompetens. För att nå vår vision har vi satt upp tydliga mål.

VISION

Vi ska bli Nordens ledande affärspartner för effektiva tekniska lösningar inom installation och service. Vår heltäckande kunskap ska ge kunderna ökad konkurrenskraft.

AFFÄRSIDÉ

Vi erbjuder installation och service av el, vs och ventilation.

Vi agerar kompetent och effektivt för att tillföra våra kunder daglig nytta och värde.

Vi kombinerar lokal närvaro med det stora företagets resurser.

STRATEGIER

KUNDSTRATEGI

Bravida arbetar proaktivt för att identifiera och tillgodose kundernas behov. Med tydliga, attraktiva erbjudanden och hög kvalitet i våra leveranser arbetar vi systematiskt för att öka kundnöjdheten. Med lokal närvaro på 150 orter i hela Skandinavien finns vi alltid nära våra kunder.

LÖNSAMHETSSTRATEGI

Bravida prioriterar lönsamhet framför en snabbare tillväxt. Genom att enbart åta oss uppdrag med kalkylerbara risker och kontinuerligt anpassa produktionskapacitet och administrativa kostnader efter försäljningsvolym minskas riskerna samtidigt som en förbättrad operationell effektivitet och samordnade inköp skapar utrymme för ökad lönsamhet.

TILLVÄXTSTRATEGI

För att skapa ett komplett och starkt erbjudande inom el, vs och ventilation ska Bravida stärka verksamheten på utvalda marknader i Norden, organiskt och genom förvärv. En fortsatt satsning på vår serviceverksamhet och en kontinuerlig utveckling av kunderbidanden skapar ytterligare tillväxtmöjligheter.

KOMPETENSSTRATEGI

För att attrahera, behålla och utveckla våra medarbetare bedrivs en professionell ledarutveckling och en kontinuerlig satsning på interna utbildningar. Möjlighet att arbeta inom varierade områden och i olika typer av projekt tillsammans med ett decentraliserat beslutsfattande är grunden i våra medarbetares utveckling. Rekrytering av unga ingenjörer är en prioriterad satsning inom Bravida.



MÅL

| FINANSIELLA MÅL | BESKRIVNING | UTFALL |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> » EBITA-MARGINAL > 7 PROCENT » LÖNSAM TILLVÄXT – STÖRRE ÄN MARKNADENS TILLVÄXT | <p>Bravidas mål är att varje avdelning, region och division ska ha ett rörelseresultat som överstiger 7 procent av omsättningen efter fullfördelade kostnader.</p> <p>Marginal går före volym. Målet är att organiskt växa mer än marknaden. Dessutom skall en tillväxt som motsvarar den organiska uppnås via förvärv.</p> | <p>Bravidas EBITA-marginal 2013 var 5,4 procent. 35 procent av avdelningarna uppnådde målet om en EBITA-marginal överstigande 7 procent.</p> <p>Koncernens nettoomsättning minskade valutarensat med 1,6 procent under 2013. Organiskt minskade omsättningen med 2,2 procent. Förvärv/avyttringar bidrog med 0,6 procent.</p> |
| POSITIONSMÅL | BESKRIVNING | UTFALL |
| <ul style="list-style-type: none"> » STÖRST ELLER NÄST STÖRST INOM MINST ETT TEKNIKOMRÅDE PÅ DE ORTER DÄR VI ÄR VERKSAMMA » SERVICE > 50 PROCENT AV OMSÄTTNINGEN | <p>Bravida ska vara den största och mest välkända aktören inom installation och service på våra geografiska marknader.</p> <p>För att minska känsligheten för förändringar i konjunkturen är målet att andelen service ska stå för mer än hälften av omsättningen.</p> | <p>Under 2013 har vi haft en stabil marknadsposition på de orter där vi är verksamma.</p> <p>Under 2013 stod installationsverksamheten för cirka 52 procent av omsättningen och service för resterande del. Ett antal mycket stora projekt ligger bakom ökningen av andelen installation.</p> |
| KUNDMÅL | BESKRIVNING | UTFALL |
| <ul style="list-style-type: none"> » STARKASTE VARUMÄRKET I BRANSCHEN » KUNDERNAS FÖRSTAHANDSVAL | <p>Bravida ska ha det starkaste varumärket inom installation och service.</p> <p>Målet är att uppnå ett Nöjd-kund-index (NKI) överstigande 4 på en 5-gradig skala.</p> | <p>Enligt den senaste varumärkesundersökningen (genomförd hösten 2012) bland företag i branschen känner 99 procent till Bravidas varumärke i Sverige, motsvarande siffror för Norge och Danmark var 100 respektive 85 procent. Totalt är 56 procent "väl bekanta" med Bravidas varumärke.</p> <p>NKI för installationsuppdrag uppgick till 3,9 och för serviceverksamheten till 4,0. Kunderna uppvisar en hög grad av lojalitet och en klar majoritet kan mycket väl tänka sig att rekommendera andra att anlita Bravida.</p> |
| MEDARBETARMÅL | BESKRIVNING | UTFALL |
| <ul style="list-style-type: none"> » MEDARBETARNAS FÖRSTAHANDSVAL » NOLLVISION FÖR ARBETSPLATSOLYCKOR | <p>Målet är att uppnå ett Nöjd-medarbetarindex (NMI) överstigande 4 på en 5-gradig skala.</p> <p>Målet är att ingen medarbetare i Bravida ska drabbas av en olycka på arbetsplatsen, det vill säga att arbets-skadefrekvensen ska vara noll.</p> | <p>I den senaste undersökningen som genomfördes hösten 2012 uppgick NMI till 3,70. Bland tjänstemän uppgick NMI till 3,96 och bland kollektivanställda var motsvarande siffra 3,58.</p> <p>Under 2013 uppgick arbetsskadefrekvensen (antalet arbetsolyckor som leder till minst en dags sjukfrånvaro per miljon arbetstimmar) för koncernen till 10,7.</p> |

KUNDVÄRDE OCH LÖNSAMHET ÄR GRUNDLÄGGANDE

Vår affärsmodell syftar till att skapa värde för våra kunder och lönsamhet för Bravida. Ett antal viktiga faktorer ligger till grund för hur vi gör affärer.

DJUP, BREDD OCH SAMORDNING

Bravidas bredd och djup ger kunderna tillgång till alla typer av installations- och servicelösningar inom el, vs och ventilation samtidigt som vi tar ansvar för att de olika delarna fungerar tillsammans. Samordning av el-, vs- och ventilationsinstallationer skapar kundnytta genom ett effektivare utförande av leveranser och de energibesparingar som kan realiserar över tid. Med kompletterande specialområden såsom säkerhet, kyla och sprinkler har Bravida ett fullskaligt installationserbjudande.

”Genom att kombinera installation och service kan Bravida verka i fastighetens hela livscykel.”



KOMBINATION AV INSTALLATION OCH SERVICE

Bravidas installationsverksamhet omfattar nybyggnation och större ombyggnationer av tekniska system i byggnader, anläggningar och infrastruktur. Serviceverksamheten utgörs av drift och underhåll samt mindre ombyggnationer.

Genom att kombinera installation och service kan Bravida verka i fastighetens hela livscykel. Det tryggar en långsiktig lösning både när det gäller den initiala installationen samt drift och underhåll genom regelbunden service. Samtidigt skapar mixen av installations- och servicetjänster en stabilare affär för Bravida över tid.

ANDRA VÄRDESKAPANDE FAKTORER

Storlek och närhet

Med lokal närvaro på cirka 150 orter i Skandinavien finns Bravida alltid nära kunden. Tack vare sin storlek har Bravida också den kapacitet som krävs för att utföra större och mer komplexa uppdrag utan att vara geografiskt begränsade.

Hög och jämn kvalitet

Bravida säkerställer hög och jämn kvalitet i alla leveranser med hjälp av enhetliga arbetsprocesser och projektmetodik som används i hela koncernen.

Proaktivitet

Bravida arbetar proaktivt för att skapa framgångsrika och långsiktiga lösningar för både kund och miljö. Med hög kompetens och professionella medarbetare arbetar vi förebyggande med regelbunden service och tidiga åtgärder.

Kostnadseffektivitet

Bravida arbetar kontinuerligt för att ha en god kostnadseffektivitet och med samordnade materialinköp för att uppnå kostnadsfördelar. Vi strävar efter en stark kostnadsmedvetenhet i hela leveransprocessen.

Samordnade inköp

Bravida har en stark inköpsorganisation som tillhandahåller ett konkurrenskraftigt sortiment av produktionsmaterial genom gemensamma system.

LÖNSAMHET ÄR A OCH O NÄR VI VÄXER

Bravida ska fortsätta att växa med lönsamhet. Den organiska tillväxten ska vara bättre än marknadens. Dessutom skall en tillväxt som motsvarar den organiska uppnås via förvärv. För att minska känsligheten för förändringar i konjunkturen ska andelen service stå för mer än hälften av omsättningen.

ETABLERING PÅ GEOGRAFISKA NYCKELMARKNADER

Grunden för vår tillväxt bygger på att Bravida ska verka i ett antal prioriterade geografiska områden och ha verksamhet inom alla teknikområden – el, vs och ventilation. Därutöver verkar vi på ett antal andra orter där målsättningen är att vara etablerad inom ett eller två teknikområden. På orter som inte har egen verksamhet inom alla teknikområden kan andra avdelningar stötta med kompletterande kompetenser.

» NYCKELMARKNADER

Exempel på viktiga nyckelmarknader är Köpenhamn, Stockholm och Oslo, men också andra medelstora orter som Århus, Luleå och Bergen. På mindre orter som Gävle och Tromsø finns Bravida för tillfället representerat med bara ett teknikområde.

ORGANISK TILLVÄXT

Den organiska tillväxten drivs framförallt lokalt av de olika Bravida-avdelningarna genom:

- Kontinuerlig förbättring av produktivitet och effektivitet för att öka det levererade kundvärdet.
- Ökad proaktivitet i försäljning till både nya och befintliga kunder.
- Ökat samarbete med andra avdelningar för att öka andelen helhetsprojekt som omfattar fler teknikområden.
- Ökad satsning på lokala serviceavtal.

På central nivå drivs övergripande tillväxtfrämjande insatser såsom:

- Utveckling av paketerade tjänster som omfattar mer än ett teknikområde t.ex. *Bravida Plus* och *Bravida Energiavtal*.
- Gemensamma marknadsföringsinsatser och försäljningsstöd.
- Initiativ och utbildningsinsatser för ökad produktivitet och effektivitetshöjande åtgärder.

FÖRVÄRV VIKTIGT FÖR YTTERRIGARE TILLVÄXT

Den nordiska installations- och servicemarknaden konsolideras och här finns goda möjligheter att växa genom förvärv. Bravida arbetar löpande med att leta efter och genomföra attraktiva bolagsköp i och utanför Skandinavien.

Förvärvsarbetet följer en fastställd process. I första hand genomförs förvärv på prioriterade tillväxtorter. Aktuella förvärvskandidater har en lång och stabil historik och en stark ledning som genom incitament uppmuntras att vara kvar i bolagen efter genomförda förvärv. Nyckeln till framgång är en snabb och kontrollerad integration med Bravidas organisation, verksamhetssystem och det gemensamma varumärket. Det sker i regel inom en tvåårsperiod. Under de senaste sex åren har Bravida genomfört 27 förvärv.

2011 FÖRVÄRVADES C2M SPRINKLER – SÅ GICK DET SEN

2011 FÖRVÄRVADE BRAVIDA C2M SPRINKLER AB MED HUVUDKONTOR I KINNA EFTER ATT DE HJÄLPT TILL MED ENTREPRENADER I SÖDRA SVERIGE PÅ REGELBUNDEN BASIS.

– Vi hade en tanke på att ändra i ägarstrukturen när Bravida vände sig till oss med frågan. Vi hade sedan tidigare en bra relation till Bravida och såg det som en möjlighet att expandera, säger Michael Eriksson, vd på C2M Sprinkler.

Idag, knappt två och ett halvt år senare, har samarbetet och verksamheten fått en fin utveckling. Lönsamheten har förbättrats och omsättningen har mer än tredubblats, från 60 MSEK 2010 till 195 MSEK 2013.

– Förvärvet har gjort att vi har utvidgat vårt kontaktnät. Idag har vi betydligt fler externa affärer, men kan också göra interna affärer med andra avdelningar på Bravida.

Det nya C2M/Bravida Sprinkler tillför nu mer resurser för att ännu bättre kunna täcka efterfrågan. Basen kommer som tidigare utgöras av etableringar i Kinna, Stockholm och Helsingborg

Sammantaget har både Bravida och C2M stärkts genom förvärvet.

– Förvärvet av C2M och integrationen med Bravidas befintliga sprinklerverksamhet har inneburit att Bravida nu är etablerad som den ledande sprinklerleverantören i Stockholm/Mälardalen, Göteborgs-området och södra Sverige, säger Filip Bjuström, divisionschef Stockholm.

TEKNIKLÖSNINGAR FÖR ETT LEVANDE SAMHÄLLE

Bravidas lösningar inom el, vs och ventilation förser byggnader, anläggningar och samhället i sin helhet med energi, värme, vatten, luft och säkerhet – kort sagt möjlighet till ett tryggt liv, utveckling och tillväxt.

HELHETSLÖSNINGAR KONTOR <<<

El, vs och ventilation är kärnan i våra teknislösningar för kontor. Förutom basinstallationerna kan exempelvis komfortkyla, luftrening, kommunikationsnätverk samt brand och intrångsskydd ingå.

>>> DATAHALL

Även om moderna data- och serverhallar är energieffektiva har de en stor energiförbrukning och utrustningen i anläggningarna alstrar mycket värme. För att skapa ett stabilt inomhusklimat krävs kontinuerlig kylning och den stora energiåtgången gör att effektiva installationslösningar får en central roll.

>>> BANSTRÖMSFÖRSÖRJNING

Dessa system omfattar bland annat kontaktledningar och omformarstationer där växelspanningen omvandlas till 15 000 volts likspänning för tågtrafik.

VENTILATIONSSYSTEM <<<

I vägtunnlar är det viktigt att luftkvaliteten hålls på en bra nivå vid normala trafikförhållanden, och att man i händelse av brand snabbt kan ventilera ut giftiga rökgaser.

BELYSNING <<<

Vi installerar belysningslösningar framför allt på arenor, parkeringsplatser och i vägtunnlar. Projekten omfattar allt från elförsörjning till montering av armaturer.

SJUKHUS <<<

Sjukhus och andra vårdinrättningar är några av de mest installationstäta byggnaderna som finns. Samtidigt ställer de enormt höga krav på säkerhet och funktionalitet. Vi arbetar med sjukhus i alla de skandinaviska länderna.

>>> AUTOMATION

Omfattar både industri- och fastighetsautomation, det vill säga automatisk styrning av industriprocesser respektive styrning och reglering av fastigheters tekniska system. Optimal driftsäkerhet och energieffektivitet är målet.

>>> PROCESSKYLA

Våra lösningar för kyla kan bland annat användas i industriprocesser, för förvaring av livsmedel, temperaturreglering av datahallar och för konstfrusna isbanor.

>>> HELHETSLÖSNINGAR BOSTAD

Våra installationslösningar för bostadshus omfattar inte bara basfunktionerna inom el, vs och ventilation, utan även energiåtervinning, hissar, brand och intrångsskydd samt tele- och datanätverk.

ARENOR <<<

Vi installerar och underhåller flera arenor. De stora bygganderna ställer höga krav på installationerna, inte minst deras förmåga att kunna anpassas efter behov och hantera stora publikker

STÄLLVERK <<<

Dirigerar elkraften på ett säkert sätt till olika regioner och brukare i samhället. Vid behov transformeras spänningen från högre till lägre nivåer.

>>> SÄKERHETSSYSTEM

Vi tillhandahåller säkerhetsfunktioner såsom passerkontroll, kameraövervakning, inbrottslarm och brandlarm, även i form av integrerade totallösningar.

>>> BERGVÄRME

Utnyttjar grundvattnets ganska stabila temperatur på 6–8° för att producera rumsvärme och tappvarmvatten med hjälp av en värmepump. Bergvärmehållets djup är 50–200 meter.



TOTALLEVERANTÖR AV INSTALLATION OCH SERVICE

Bravida arbetar med fastigheters livgivande funktioner – energi, värme, kyla, vatten och luft. Genom installation av moderna tekniska system och regelbunden service skapar vi trivsamma och energieffektiva miljöer. Kort sagt – vi ger fastigheter liv.

Bravida är Skandinavians främsta totalleverantör av installations- och servicejänster. Vår kompetens och erfarenhet tryggar långsiktigt effektiva lösningar för våra kunder, både när det gäller den initiala installationsinvesteringen och dess framtida drift och underhåll genom regelbunden service.

KOMPLETT ERBJUDANDE SKAPAR MERVÄRDE

Funktion, välbefinnande och miljö blir allt viktigare när dagens kunder investerar i installationslösningar. I Bravida har kunderna en partner som kan ta ett helhetsgrepp och ansvar för hela installations- och serviceprocessen. Vi ser helt enkelt

till att det fungerar från början till slut. Med både bredd och djup levererar vi alla typer av installations- och servicelösningar samt tar ansvar för att de olika delarna fungerar effektivt tillsammans. Kompletterande verksamheter inom bland annat säkerhet, kyla, hiss och sprinkler ger Bravida ett fullskaligt erbjudande för allt ifrån komplexa helhetslösningar till mindre renoveringar.

LÅNGSIKTIGT HÅLLBARA LÖSNINGAR

Vår verksamhet bygger på de tre teknikområdena el, vs och ventilation, där vi verkar över hela installationsprocessen – från rådgivning och projektering till installation och service. Vi erbjuder både specialistkompetens och helhetslösningar från ett eller flera av de tre teknikområdena tillsammans med våra specialområden. Vår styrka bygger på lokal närhet kombinerat med det stora företagets inköpsfördelar, resurser och strukturerade processer. Genom analys och regelbunden tillsyn, förebyggande underhåll och tidiga åtgärder skapar vi långsiktigt hållbara lösningar. Lösningar som skapar förutsättningar för utveckling och tillväxt.

| | INSTALLATION | SERVICE | |
|---------------|---|--|--|
| TJÄNSTER | Installation omfattar ny- och ombyggnation av tekniska system i byggnader, anläggningar och infrastruktur. Vi samordnar tekniker och montörer från olika teknikområden och ger kunden tillgång till en partner som effektivt kan koordinera och ta ansvar för helheten. Vi prioriterar installationslösningar som leder till ökad funktionalitet och en effektivare energianvändning vilket minskar både driftskostnader och miljöpåverkan. | Service utgörs av drift och underhåll samt mindre ombyggnationer av installationer i byggnader och anläggningar. Med kontinuerlig tillsyn och skötsel ökar en installations livslängd och de löpande driftskostnaderna minskas samtidigt vi ser till att de olika komponenterna upprätthåller rätt funktion och att driften optimeras. Vi samordnar tekniker och montörer från olika teknikområden för att leverera en effektiv lösning av hög kvalitet. | |
| TEKNIKOMRÅDEN | <p>EL</p> <p>Med kompetens inom både stark- och svagström erbjuder Bravida kompletta lösningar för allt från industrier och arenor till kontor och bostäder. Vi projekterar, designar och installerar kompletta lösningar, ser över energiförbrukningen och föreslår moderniseringar.</p> | <p>VS</p> <p>Bravida utför såväl avancerade installationer för processindustrin som löpande reparationer och förebyggande underhåll i till exempel bostadsrättsföreningar. Våra värme- och kylsystem skapar ett bra inomhusklimat och garanterar rätt temperatur i känsliga miljöer.</p> | <p>VENTILATION</p> <p>Bravida erbjuder kundanpassade ventilationslösningar samt all teknik som avser luftbehandling, luftkonditionering och klimatreglering. Effektiv ventilation ger ett bra inomhusklimat utan att dra onödigt mycket energi. Våra ventilationslösningar ser till att det fungerar.</p> |
| | SPECIALOMRÅDEN | | |
| | För att förse våra kunder med ett komplett erbjudande finns Bravidas specialområden, till exempel konsulttjänster, teknisk fastighetsdrift och säkerhetssystem för brand, larm och passage. Våra specialområden kombinerar kompetens och resurser från olika teknikområden så att vi kan ge våra kunder just den kompetens de behöver. | | |

SPECIALOMRÅDEN GER ETT KOMPLETT ERBJUDANDE

Utöver våra bastjänster inom el, vs och ventilation erbjuder Bravida kompletterande tjänster från våra specialområden, två av dessa specialområden är säkerhetslösningar från Bravida Fire & Security och teknisk fastighetservice från Bravida TSM.

HELHETSLEVERANTÖR INOM BRAND OCH SÄKERHET

Bravida Fire & Security erbjuder företag, myndigheter och organisationer i hela Skandinavien kundanpassade säkerhetslösningar. Med ett komplett utbud av rådgivning-, projekt- och servicetjänster inom säkerhet är vår ambition att garantera total trygghet för våra kunder dygnet runt. Som avtalskund hos oss blir kundens vardag vad gäller brand- och säkerhetslösningar bekymmersfri.

Genom den egna säkerhetsplattformen Bravida Integra ges möjlighet att integrera alla typer av säkerhetslösningar i samma system, från passerkontroll och inbrottsystem till kameraövervakning och brandlarm. I Bravida Integra kan vi också skraddarsy funktioner utifrån kundens specifika önskemål. Systemet kan fjärrstyras ut till varje enskild kortläsare, vilket minimerar underhållskostnaderna då både felsökning och laddning av ny programvara kan göras utan att vi behöver skicka ut en tekniker på plats. Samtidigt hanterar Bravida Fire & Securitys kundcenter alla frågor som rör kundernas säkerhetslösning.

”I Bravida har kunderna en partner som kan ta ett helhetsgrepp och ansvar för hela installations- och serviceprocessen.”



TOTALLÖSNINGAR FÖR TEKNISK FASTIGHETSFÖRVALTNING

Bravida Technical Service Management (TSM) är Bravidas avdelning för teknisk fastighetsdrift. TSM erbjuder totallösningar för förvaltning av alla typer av fastigheter. Med ett tekniskt helhetsperspektiv har vi kunskap om samspelet mellan en fastighets olika installationer och ser till att de får den service som krävs för att fungera på bästa sätt.

Modern, teknisk fastighetsdrift är en avgörande faktor för att en fastighet ska vara lönsam. Vi erbjuder teknisk installationservice i form av både förebyggande och felavhjälpande underhåll. Systematisk tillsyn innefattar bland annat tillsyn och skötsel, vilket betyder att vi gör ronderingar och ser över våra kunders anläggningar. Vi erbjuder också en jour som finns tillgänglig dygnet runt samt olika energitekniska tjänster, bland annat energideklarationer och energidriftsavtal.

Ett urval av de tjänster som ingår i TSM:s erbjudande är; driftavtal, jour, tvätt- och vitvaruservice, riksavtal och sjukhusdrift. Vid mindre och medelstora ombyggnationer och moderniseringar av fastigheter kan Bravida TSM ta ansvar för projektets samtliga led från behovsanalys, projektering och ombyggnad till installation och driftsättning.

SERVICEAVTAL BYGGER VÄRDE PÅ KORT OCH LÅNG SIKT

Genom ett serviceavtal kan kunden ta ett helhetsgrepp om sin fastighet. Regelbunden proaktiv service medför minskade kostnader för oplanerade driftsstopp och störningar samt högre driftsäkerhet och längre livstid för fastighetens installationer.

Effektiv drift blir allt viktigare då miljökraven ökar och regelverken blir allt strängare samtidigt som priserna på el, olja, gas och fjärrvärme höjs. Service och underhåll av en fastighets tekniska system är inte bara en kostnad, utan en förutsättning för god ekonomi och en hållbar utveckling.

Bravida Serviceavtal erbjuder regelbunden service och underhåll som ökar fastighetens driftnetto, vilket höjer både dess miljöprofil och värde. Vi inventerar och analyserar fastighetens behov, kommer med förslag på vilka investeringar som blir lönsamma direkt och vad som kan göras för att spara kostnader på sikt. Vi genomför kontinuerlig service, tillsyn och skötsel som vi följer upp i servicereporter. Vid akuta situationer finns vi tillgängliga dygnet runt. Ett serviceavtal ger trygghet och förenklar tillvaron för både fastighetsägare och förvaltare – ett avtal, en leverantör, ett ansvar och en faktura.

”Ett serviceavtal ger trygghet och förenklar tillvaron för både fastighetsägare och förvaltare.”



ETT KVALITETSSYSTEM FÖR EN ENKLARE VARDAG

Vi har funnits med länge och lärt oss att uppskatta enkelhet. Därför har vi utvecklat ett kvalitetssystem som förenklar tillvaron både för oss och för våra kunder. Våra kunder har alltid tillgång till felanmälan, journaler, rapporter och annan relevant information. Eftersom vi inventerar, dokumenterar och gör en objektslista vet vi exakt vad som finns, vad som behöver åtgärdas och när det ska göras. Med analys och jämförelser tar vi fram förslag till justeringar och investeringar där kunden ser exakt vilka energibesparingar som går att genomföra.

EXEMPEL PÅ SERVICE TJÄNSTER

EXEMPEL PÅ TJÄNSTER SOM KAN INGÅ I ETT SERVICEAVTAL

- Underhåll, rengöring och skötsel av ventilationsanläggningar, filter och galler.
- Förslag på energi- och kostnadsbesparande förändringar.
- Regelbundna kontroller av brand-, larm- och passagesystem.
- Kontroll av servrar samt uppdatering av mjukvara i säkerhetssystem.
- Underhåll av vatten- och avloppsledning samt rensning av golvbrunnar och avlopp.
- Översyn av pannrum och undercentraler.
- Kontroll av ställverk, elcentraler och apparatskåp.
- Byte av ljuskällor och armaturer samt rengöring av reflektorer.
- Mätning och inställning av tryck och temperatur i kylsystem.
- Dokumentation och servicereporter som uppfyller myndigheternas krav.

MED ETT NYTT SIGNALSYSTEM >>>

Den danska järnvägen byter ut sitt signalsystem och genomför ett av världens största moderniseringsprojekt i sitt slag. Bakom installationerna står Bravida Danmark.

Ett gammalt signalsystem som bygger på analog teknologi från 1960-talet ska bytas ut och bli digitalt. Anledningen? Danska järnvägen inför ERTMS-standard, en europeisk standard som kommer att gälla i Sverige, Norge, Tyskland och hela vägen ner till Italiens södra spets.

– Det innebär att du kan åka tåg från Kiruna till Rom utan att byta tåg i framtiden. Med det nya systemet kommer dessutom tågtrafiken att flyta smidigare då flera tåg kan följa varandra, eftersom man kan ha bättre kontroll på var de befinner

i systemet, säger Søren Raun Frahm, chef för infrastruktur, Bravida Danmark.

Bravida Danmark har tecknat ett rekordkontrakt med Alstom, som ansvarar för att utföra moderniseringen av signalsystemen på den danska järnvägen, på uppdrag av Banedanmark. Projektet sjösattes 2009 och nu pågår Bravidas förberedelser inför installationsstart som är i augusti 2014.

– Det är ett komplicerat projekt eftersom järnvägssystemet ska utrustas samtidigt som det befintliga fortfarande är i drift. Det är den största utmaningen vi har, säger Søren.

PROJEKT: DANSKA JÄRNVÄGEN
BRAVIDAS UPPDRAG: INSTALLATION SIGNALSYSTEM

>>> FÅR VI DANMARKS TÅGTRAFIK ATT FLYTA SMIDIGARE

STARK POSITION PÅ VÄXANDE MARKNAD

Efterfrågan på installationstjänster och relaterad service fortsätter att växa trots en svag byggmarknad. Som Skandinavien ledande installationsföretag fortsätter Bravida att stärka sin position på en fragmenterad marknad.

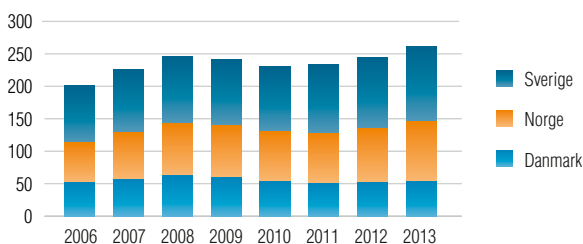
Installationsmarknaden i Skandinavien har vuxit med cirka 30 procent sedan 2006 och uppskattas 2013 uppgå till cirka 260 miljarder SEK. Den relativt stabila utvecklingen på installationsmarknaden beror till stor del på en ökad installations-täthet vid nybyggnationer samt en allt större efterfrågan på energisparande och miljövänliga lösningar. Antalet renoveringar och ombyggnationer ökar också generellt i väntan på att bostadsbyggande och nyproduktion av kommersiella lokaler ska ta fart, vilket gynnar installationsmarknaden. Offentliga investeringar och större infrastrukturprojekt står fortsatt för en stor del av tillväxten i marknaden.

De lokala marknaderna fortsätter att präglas av stora regionala variationer med en betydande prispress i storstadsregionerna och en svagare efterfrågan på industridominerade orter i Sverige och Danmark. Norra Sverige visar en fortsatt stark utveckling samtidigt som offentliga investeringar i infrastruktur, sjukhus och universitet har vänt den tidigare negativa trenden i Danmark.

”Norra Sverige visar en fortsatt stark utveckling.”

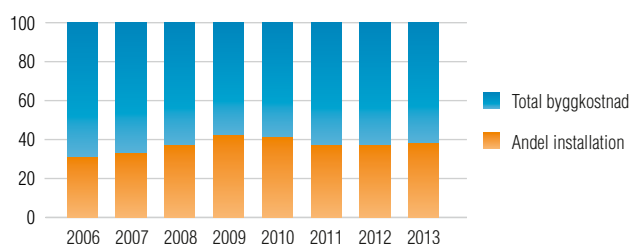
INSTALLATIONSMARKNADENS UTVECKLING*

PER LAND I SKANDINAVIEN 2006–2013, MILJARDER SEK



ANDEL INSTALLATIONER AV TOTAL BYGGKOSTNAD**

I SKANDINAVIEN 2006–2013, %



UTVECKLING SKAPAR TILLVÄXT

Sedan 2006 har installationernas andel av den totala byggkostnaden ökat från cirka 31 till cirka 38 procent. Några förklaringar till ökningen är ett större fokus på energieffektiva installationer och energibesparande åtgärder, ett ökat behov av sofistikerade IT- och teknislösningar samt en växande marknad för infrastruktursatsningar.

Energifrågan i fokus

Energikostnaden är den tyngsta posten i en fastighets drifts-ekonomi och utgör cirka två tredjedelar av den totala driftskostnaden. För att stärka sin miljöprofil och minska kostnaderna investerar fastighetsägare allt mer i avancerade installationer och byggtekniker. Statliga regelverk och strängare direktiv för energianvändning tillsammans med ett ökat intresse för miljömärkningar driver tillsammans på utvecklingen ytterligare. Installationsarbeten vid byggnationen av Sveriges största passivhus, två Green Building-klassade höghus på Kungsholmen i Stockholm, och Norrlands första offentliga passivhus som byggs i Umeå och ska miljöcertifieras enligt BREEAM är två exempel på detta.

Tekniken ställer nya krav

Dagens informationssamhälle ställer helt andra krav på IT-miljöer, säkerhet och kapacitet än tidigare, såväl i hemmet och offentliga miljöer som på arbetsplatsen. Kylta serverrum, bredbandsdragningar och automatisk styrning av tekniska system är exempel på installationslösningar som blir allt vanligare. Invigningen av Facebooks serverhall i Luleå, deras första utanför USA, har också skapat ett ökat intresse för etableringar av datacenter på den Skandinaviska marknaden. Enligt Data Centre Risk Index, som rankar världens länder efter dess förutsättningar för datacenter, hamnar Sverige på tredje plats i 2013 års ranking, ett rejält kliv upp från åttondeplatsen 2012.

Infrastruktur och offentliga investeringar

Ett ökat intresse för infrastruktursatsningar i Skandinavien har lett stora investeringar inom väg, järnväg, transport och energisektorn. Offentliga investeringar inom sjukhus, universitet och badhus har även de bidragit till den växande installationsmarknaden i de skandinaviska länderna. Byggnationen av sjukhuset Nya Karolinska i Solna, utbyggnaden av flygplatsen Gardemoen i Oslo och bytet av signalsystemet för järnvägen på Själland och Fyn i Danmark är bara några exempel på dessa satsningar.

”Offentliga investeringar och större infrastrukturprojekt står fortsatt för en stor del av tillväxten i marknaden.”

SERVICEMARKNADEN VÄXER MED ÖKAD KOMPLEXITET

Komplexiteten i dagens moderna installationslösningar medför ett ökat behov av service och underhåll. Allt fler fastighetsägare inser också att en tydlig plan för underhåll och service leder till mindre kostnader över tid samtidigt som driftstörningar, olyckor och kostsamma avbrott i produktion kan undvikas. Från att ha varit en marknad som präglats av bristande framförhållning och reaktiva serviceåtgärder blir servicemarknaden för installationer därmed mer proaktiv. De senaste årens låga produktion av nya bostäder och kommersiella lokaler har även lett till ett ökat behov av renoveringar och ombyggnationer.

Energibesiktningar och -deklarationer, CE-märkning av installationer i byggnader och obligatoriska ventilationskontroller (OVK) är ytterligare faktorer som kontinuerligt ökar efterfrågan av servicetjänster.

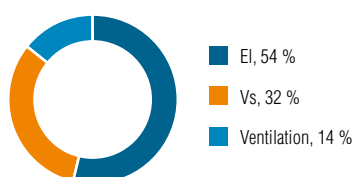
MARKNADSLEDANDE POSITION PÅ ALLA MARKNADER

Den skandinaviska installationsmarknaden tillgodoses av cirka 35 000 installationsföretag, varav cirka 30 000 har färre än 10 anställda och en majoritet fokuserar på ett enskilt teknikområde. Som ett resultat av ökad efterfrågan på större och mer komplexa helhetslösningar och ett bredare tjänsteutbud syns en tydlig konsolideringstrend på marknaden. Mindre lokala företag köps upp av större koncerner samtidigt som internationella aktörer expanderar. Installationsbranschen är därmed inne i en liknande strukturomvandling som byggbranschen genomlevde under 1990-talet då de stora bolagen blir större, de mellanstora aktörerna blir något färre och de mindre företagen blir allt fler.

Bravida är tillsammans med finska Caverion och Imtech störst och marknadsledande i Skandinavien. Företagen levererar helhetslösningar som spänner över fler teknikområden på flera geografiska marknader. På enskilda marknader finns dock starka konkurrenter inom olika teknikområden, till exempel Midroc Electro i Sverige, Oras i Norge och Kemp & Lauritzen i Danmark. Bravida är en av de två största leverantörerna på varje enskild skandinavisk marknad.

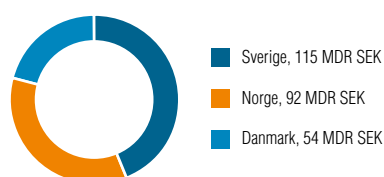
MARKNADSSTORLEK PER TEKNIKOMRÅDE*

I SKANDINAVIEN 2013



MARKNADSSTORLEK PER LAND*

I SKANDINAVIEN 2013



*Uppgifter om marknadsstorlek och -utveckling är hämtad från respektive lands statistiska centralbyrå med bearbetning av Bravida för 2013.

**Uppgifter om byggkostnader från Euroconstructor, uppdaterat 2011 med faktiska data. 2012 är faktisk data och 2013 är bedömning

3 RÖSTER OM INFRASTRUKTUR

Varför är infrastrukturprojekt viktiga? Vi bad tre experter svara på frågan utifrån sitt perspektiv.



PER SJÖSTRAND Chef för verksamhetsområde Stora projekt, Trafikverket

VARFÖR ÄR INVESTERINGAR I INFRASTRUKTUR VIKTIGA?

Infrastrukturprojekt är samhällsutvecklande. De möjliggör byggande av bostäder, utveckling av handeln och inte minst – det möjliggör godstransporter. Det skapar också förutsättningar för pendling mellan arbetet och hemmet. Tidigare ville de flesta bo där de jobbade, men nu väljs boende i första hand, sedan pendlar man till arbetet.

VARFÖR ÄR DET VIKTIGT UR MILJÖSYNPUNKT?

90 procent av de som reser åker bil och tio procent med tåg. Kan vi genom infrastrukturprojekt kapa köerna minskar vi också utsläppen. Det spelar framförallt en viktig roll i storstäderna. Vi jobbar med något som kallas *mobility management* som syftar till att påverka människors beteende och åka mer kollektivt.

VILKA ÄR DE STÖRSTA UTMANINGARNA?

Vi jobbar utifrån tre ledord kan man säga: vi ska hålla budget, tidplan och leverera med kvalitet. Det är också de största utmaningarna.



VAHID FARAROS Infrastrukturstrateg, Länsstyrelsen i Stockholm

VARFÖR ÄR INFRASTRUKTURPROJEKT VIKTIGA?

– Det är bra och viktigt med infrastrukturprojekt, i synnerhet i Stockholms län eftersom vi växer med 35 000 personer årligen. Utmaningen som vi står inför är hur den ökningen ska gå till för att alla ska få plats, och där spelar infrastruktur en viktig roll. Förutom att bygga fler bostäder måste vi satsa på att bygga ut kollektivtrafiken, särskilt den spårbundna trafiken och underhålla de befintliga vägar och järnvägar som redan finns.

Vi analyserar våra infrastrukturprojekt utifrån ett klimatperspektiv, våra miljömål och ett jämställdhetsperspektiv. Ur ett jämställdhetsperspektiv på så sätt att infrastrukturen ska svara mot både kvinnor och mäns, unga och gamlas behov av att ta sig till och från arbete, skola, hem och fritid.

VILKA ÄR VINSTERNA MED STORA INFRASTRUKTURPROJEKT?

– Det är av stor betydelse för Stockholms möjligheter att växa. De stora infrastrukturprojekten kommer att stärka kollektivtrafiken och minska störningarna i trafiken. Det är viktigt att ta sig till och från arbetet utan större förseningar. Finns ett bra utbud av kollektivtrafik lockas människor och investeringar till området – då blir staden mer attraktiv.



CATHARINA ELMSÄTER-SVÄRD Infrastrukturminister

– Infrastruktur är livsnerven för att människors vardagsliv och arbetsliv ska fungera samt för att näringsliv och industri ska kunna verka och växa. Varje trafikslag ska var för sig kunna fungera väl, men ännu hellre samverka ihop för att hela resan eller transporten ska bli optimal.

REGERINGEN SATSAR TOTALT 522 MILJARDER KRONOR PÅ INFRASTRUKTUR UNDER PLANPERIODEN 2014–2025. VAD BETYDER DET?

– Regeringen ökar investeringarna till infrastruktur. Den sista nationella planen som Socialdemokraterna beslutade om var 2004 och innehöll satsningar på cirka 382 miljarder, varav drygt 65 miljarder var helt ofinansierat. Regeringen finansierar satsningarna krona för krona och satsar nu alltså 522 miljarder i den nationella planen, det innehåller bland annat en fördubbling av järnvägsunderhållet jämfört med Socialdemokraternas nationella plan.

VARFÖR GÖR NI DENNA SATSNING?

– Att ha en fungerande infrastruktur är en förutsättning för människor att kunna resa och arbeta i andra delar av landet än de bor. Det är grunden för Sverige ska fortsätta ha ett konkurrenskraftigt näringsliv som kan exportera varor. Genom att prioritera och satsa på infrastrukturen skapar vi bättre förutsättningar för produktion, tillväxt och fler jobb.

INOM VILKA OMRÅDEN FINNS DET STÖRSTA BEHOVET AV SATSNINGAR?

– Det är viktigt att se alla trafikslag, som vart och ett måste fungera väl, men även ihop, för hela resan. I Infrastrukturpropositionen, hösten 2012, betonade regeringen vikten av helhetstänkande. Därför kommer den nationella planen för transportsystemet planeras och åtgärdas i viktiga godsstråk och för arbetspendling.

MED ETT MODERNT VENTILATIONS-SYSTEM >>>

Den 24 januari 2009 sjösattes Stockholms största infrastrukturprojekt – Citybanan. I januari fyra år senare gick startskottet för Bravidas arbete att installera tunnelns omfattande ventilationssystem.

Drygt 30–50 meter under centrala Stockholm tar en underjordisk tunnel form. Den sex kilometer långa tunneln ska råda bot på den begränsade spårkapaciteten genom huvudstaden och med hjälp av en ny tunnel för pendeltågstrafik kommer Stockholmstrafikanterna ta sig genom staden snabbare och smidigare. Genom Citybanan kommer inte bara massor av människor att färdas, utan även enorma luftmängder. Och kraven på luften är höga, betydligt högre än i exempelvis tunnelbanan. Därför har Bravida fått i uppdrag att bryta ny mark i detta ventilationsprojekt.

– Den komplexa miljön och de höga kraven på luftkvaliteten gör detta till ett speciellt projekt. Men vår erfarenhet från arbetet vid Norra länken har varit och kommer att vara till vår fördel, säger projektchef Christer Tronje.

Förutom permanent ventilation av hela Citybanans tunnelsystem inkluderar arbetet även ventilation och brandgasventilation under byggtiden. Bravidas arbete beräknas vara färdigställt under 2017.

PROJEKT: CITYBANAN
BRAVIDAS UPPDRAG: VENTILATION

>>> SKAPAR VI EN GOD MILJÖ FÖR STOCKHOLMS TÅGTRAFIKANTER



EN AKTIV PARTNER TILL VÅRA KUNDER

Genom en stark lokal närvaro och ett nära samarbete bygger vi långa kundrelationer där vi erbjuder både trygghet och nya möjligheter. Bravida ska vara det självklara valet och en aktiv partner till våra kunder, gamla som nya.

Bravidas kunder kan delas in i två huvudgrupper: slutkunder och byggtreprenörer. Byggtreprenörer står för den största delen av våra installationsuppdrag medan fastighetsägare är centrala i vår serviceverksamhet. Vår kundbas finns bland tusentals små och stora kunder i olika branscher i hela Skandinavien. Med vår lokala närvaro och ett attraktivt erbjudande har Bravida uppnått en stark position på den skandinaviska installationsmarknaden.

Bravida anlitas för installation och service i alla typer av anläggningar och byggnader, däribland bostäder, kommersiella lokaler, infrastrukturprojekt, arenor, sjukhus, skolor och industriella fastigheter. Med proaktiv försäljning och närmare kundkontakt vill vi stärka vår profil som kundernas förstahandsval ytterligare.

”Bravida anlitas för installation och service i alla typer av anläggningar och byggnader.”

BRED BAS BLAND STORA OCH SMÅ KUNDER

Bravida har en bred och diversifierad kundportfölj där den största kundgruppen utgörs av byggtreprenörer som köper upp installationstjänster som en del i en byggtreprenad. Intäkter från kunder inom offentlig sektor står fortsatt för en stor del av Bravidas omsättning även om investeringar från den privata sektorn väntas öka de kommande åren. Privata och offentliga fastighetsägare och industrin är andra stora kundgrupper.

Bravidas omsättning utgörs till största del av ett stort antal små och medelstora projekt, såsom mindre anpassningar av kontorsytor samt om- och tillbyggnad av fastigheter och relaterad service. Därutöver är Bravida aktiv i ett antal större projekt och nybyggnationer. Under 2013 fick vi bland annat uppdrag att ersätta det nuvarande signalsystemet på Själland och Fyn samt generalentreprenaden för etapp 2 av byggnationen av Facebooks datacenter i Luleå.

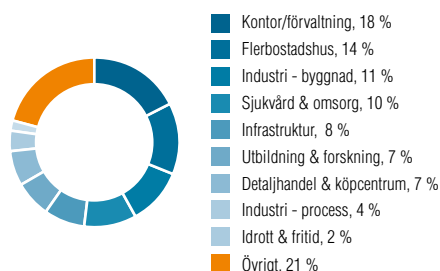
Ett typiskt installationsuppdrag har en genomförandetid till slutleverans på sex månader, men projekten kan också sträcka sig över flera år. Serviceuppdragen omfattar allt från akut felavhjälpning på 1–2 timmar till fleråriga underhållsavtal. Under 2013 hade Bravida cirka 26 000 aktiva projekt som genererade cirka 438 000 arbetsordrar med ett snittvärde av 25 000 kronor. Av Bravidas drygt 50 000 kunder står ingen enskild kund för mer än drygt 5 procent av Bravidas omsättning.

ÖKAD EFTERFRÅGAN PÅ HELHETSLÖSNINGAR

Installationsbranschen är en prispressad bransch där kundernas upphandlingar traditionellt styrs mot lägsta pris. I de flesta fall upphandlas separata lösningar för el, vs och ventilation och leverantörer av installationstjänster tas ofta med i ett senare skede när ett byggprojekt har inletts och huvudentreprenören utsetts.

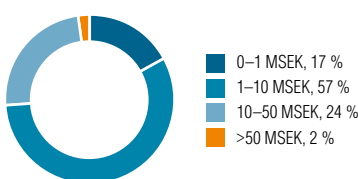
ANLÄGGNINGSTYPERNAS ANDEL

AV BRAVIDAS TOTALA OMSÄTTNING 2013



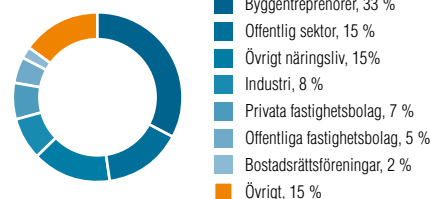
UPPDRAGSSTORLEKARNAS ANDEL

AV BRAVIDAS TOTALA OMSÄTTNING 2013



KUNDGRUPPERNAS ANDEL

AV BRAVIDAS TOTALA OMSÄTTNING 2013



I takt med att investeringar i installationer ökar i betydelse väljer dock allt fler fastighetsutvecklare att göra upphandlingar av installationstjänster direkt med installatören eller som en del i en samverkansentreprenad (partnering) där byggherre, konsulter och entreprenörer gemensamt tar sig an uppdraget. Genom att ge helhetsansvaret för integrationen av installationerna till en skicklig installatör som behärskar alla teknikområdena kan stora samordningsfördelar realiseras, både vad gäller lösningens prestanda och ekonomi. Exempel på projekt där Bravida arbetat med helhetslösningar som spänner över flera teknikområden under 2013 är byggandet av den nya och postterminalen i Rosersberg, ett nytt badhus i Umeå samt en komplett säkerhetslösning till Kronobergshäktet i Stockholm.

LOKAL NÄRVARO OCH STARKA KUNDRELATIONER

Bravidas lokala närvaro och goda kundrelationer är viktiga komponenter på en marknad som i hög utsträckning karaktäriseras av personliga relationer och ömsesidigt förtroende. Våra kundrelationer är också ofta långvariga och flertalet kunder återkommer för att köpa nya tjänster. Det förnyade förtroendet från Facebook att genomföra etapp två i byggandet av datacentret i Luleå är ett exempel på detta.

För att ytterligare stärka våra relationer arbetar vi aktivt för att komma närmare våra kunder. Genom en tätare dialog vill vi öka förståelsen för deras behov samtidigt som vi får möjlighet att visa upp vår breda kompetens. De lokala avdelningarna uppmuntras också att proaktivt kontakta befintliga och nya kunder med stöd av centralt framtaget kampanjmaterial.



Kampanjtidningen "48 ideér som spar energi" har tagits fram för att belysa enkla investeringar som kan göras för att spara både pengar och energi.



KONTINUERLIGT ARBETE FÖR NÖJDA KUNDER

Bravidas mål är att vara kundernas förstahandsval och vi arbetar kontinuerligt med att förbättra oss för att tillgodose våra kunders krav. Därför följer vi löpande upp vad våra kunder tycker om oss i NKI-undersökningar (Nöjd-kund-index) och varumärkesundersökningar.

Bravidas övergripande kvalitetsmål är att uppnå ett genomsnittligt NKI-värde på minst 4 (skala 0–5) samt att varje år överträffa föregående års värde. NKI för installationsuppdrag uppgick till 3,9 och för serviceverksamheten 4,0 – en hög nivå av kundnöjdhet som även ligger över genomsnittet för alla branscher (Svenskt Kvalitetsindex 2012). Resultatet är i nivå med förra årets mätningar.

Enligt en varumärkesundersökning genomförd av undersökningsföretaget MarketWatch hösten 2012 är "professionalitet", "kompetens" och "hög prestanda på utfört arbete" de egenskaper som kunderna inom installations- och servicebranschen värdesätter mest. Även i dessa mätningar har Bravida ett högt betyg.

| NÖJD-KUND-INDEX (NKI) | Installation | Service |
|-----------------------|--------------|---------|
| 2013 | 3,9 | 4,0 |
| 2012 | 3,9 | 4,0 |
| 2011 | 4,0 | 3,8 |
| 2010 | 4,0 | 3,8 |
| 2009 | 4,0 | 3,9 |

NKI-mätningarna för 2013 visar att vi ligger kvar på en hög nivå, både inom service installation. Kunderna uppvisar en hög grad av lojalitet och en klar majoritet kan tänka sig att rekommendera andra att anlita Bravida.

NÄRA VÅRA KUNDER I HELA SKANDINAVIEN

Bravida kombinerar det stora företagets resurser med det lokala företagets flexibilitet och närvaro. Ett tydligt och decentraliserat ledarskap ger våra medarbetare möjlighet att bedriva sin verksamhet nära kunderna med ett starkt stöd från centrala funktioner.

VI ARBETAR NÄRA VÅRA KUNDER

Bravidas organisation har fyra huvudsakliga nivåer: koncern, division, region och avdelning. All operativ verksamhet sker i avdelningarna som är specialiserade inom ett teknikområde. En avdelning kan också ha en filial med särskild specialisering, till exempel inom service. Centrala funktioner för ekonomi, juridik, inköp, verksamhetsutveckling, kommunikation, HR och IT stödjer de lokala avdelningarna.

Bravida har en decentraliserad organisation med stark lokal förankring eftersom kunderna till stor del verkar inom ett visst geografiskt område som präglas av lokala marknadsförutsättningar. Att vara närvarande och känna till den egna marknaden är en förutsättning för att kunna bygga förtroende hos kunder och samarbetspartners. Vid större och mer omfattande projekt kan dock den operativa verksamheten samordnas på regions-, divisions- eller koncernnivå.



GEMENSAMMA VERKSAMHETSSYSTEM

Koncerngemensamma verksamhetssystem för till exempel projektstyrning, ekonomi och kvalitet tillsammans med en stark inköpsorganisation och välutvecklade administrativa processer stödjer avdelningarna i deras operativa arbete. Även om en majoritet av det arbete som Bravida utför bedrivs och styrs lokalt har Bravida tack vare sin storlek den kapacitet som krävs för att ta sig an större och mer komplexa projekt utan att vara geografiskt begränsade.

Med väl inarbetade system, tydliga rutiner och erfarna medarbetare har Bravida en stabil grund att stå på. Möjligheten att kunna internrekrytera medarbetare till ledande positioner skapar både trygghet och kontinuitet samtidigt som det är ett bevis på organisationens styrka. Under året har bland annat en ny verkställande direktör, två divisionschefer samt flera avdelningschefer internrekryterats.

AVDELNINGAR

I avdelningarna bedrivs all operativ verksamhet där en avdelningschef ansvarar för sälj, bemanning, produktionsnära stöd (kalkylering, planering etc.) och den dagliga driften. Varje avdelning är specialiserad inom ett teknikområde.

224

ST

REGIONER

Regionerna ansvarar för att förmedla och följa upp koncerngemensamma och divisions-specifika strategier och mål samt att vara ett operativt stöd till den verksamhet som bedrivs i avdelningarna.

25

ST

DIVISIONER

Divisionerna ansvarar för att förmedla och följa upp koncerngemensamma strategier och mål samt att vara ett operativt stöd till det arbete som sker på regions- och avdelningsnivå.

5

ST

KONCERN

På koncernnivå utarbetas centrala strategier och mål, vilka förmedlas och följs upp. Centrala stödfunktioner och koncerngemensamma verksamhetssystem utvecklas och underhålls för att stödja den operativa verksamheten.

1

ST

MED HJÄLP AV AVANCERAD TEKNIK >>>

Från det danska kraftnätet i Tjele på Jylland, under Skagerak, och över till Kristiansand på Norges sydliga spets. Det är sträckan som en ny likströmkabel ska läggas för att öka elkapaciteten mellan grannländerna.

Skagerrak 4 är den fjärde likströmskabeln under vatten mellan Danmark och Norge. Kabeln med en total längd på cirka 250 kilometer ska öka den totala överföringskapaciteten mellan länderna från 1 000 MW till 1 700 MW, vilket motsvarar halva Oslos årliga energiförbrukning. I projektet arbetar Bravida i Norge och Danmark tillsammans för att öka ländernas utbyte av miljövänlig el.

– Högspänningskablar är en växande marknad där Bravida nu har ett lovande samarbete med ABB. Skagerrak 4-kabeln använder världens mest avancerade teknik, säger Rune Lohna, projektledare på Bravida Kristiansand.

Projektets bakgrund är att Norge till stor del försörjs av vattenkraft, vars kapacitet varierar beroende på väder och årstid. Men hjälp av den nya Skagerrak 4-kabeln ska ström kunna exporteras via kabeln vid kraftöverskott och importeras under torrperioder. Bravidas uppdrag – att få alla installationer och all utrustning på plats.

PROJEKT: SKAGERRAK 4
BRAVIDAS UPPDRAG: KRAFT OCH EL

>>> SKAPAS EN NY KRAFTFÖRBINDELSE MELLAN DANMARK OCH NORGE

VÅRA MEDARBETARE UTVECKLAR BRAVIDA

8 000 medarbetare i Bravida – montörer, servicetekniker, projektledare, stödpersonal och chefer – utvecklar och förvaltar tekniska installationer i fastigheter och anläggningar runtom i Skandinavien varje dag.

Det viktigaste Bravida erbjuder sina kunder är medarbetarnas kompetens och leveransförmåga. När medarbetarna växer utvecklas Bravida. Därför satsar vi på ständig utveckling av vår personal, vårt ledarskap och vår kompetens samt rekrytering av rätt människor.

VÅRA MONTÖRER OCH SERVICETEKNIKER ÄR KÄRNAN I VÅR VERKSAMHET

Våra montörer och servicetekniker utgör kärnan i Bravidas verksamhet. Under 2013 har våra 6 000 montörer och tekniker tillsammans genomfört cirka 26 000 små och stora projekt på installationssidan och levererat cirka 6 000 000 servicetimmars.

ERFARNA PROJEKTLEDARE OCH CHEFER

Bravidas projektledare och chefer leder våra installations- och serviceuppdrag, vilket innebär allt från rådgivning och projektering till genomförande av installations- och serviceprojekt.

SJÄLVSTÄNDIGHET, ANSVAR OCH KOMPETENS

På Bravida arbetar vi nära våra kunder, ofta i deras egna fastigheter eller byggarbetsplatser. Lokala chefer och projektledare tar många egna beslut och har ett stort eget ansvar. Även våra montörer och servicetekniker arbetar till stor del självständigt och behöver på egen hand fatta beslut och organisera sitt arbete.

Bravidas utbildningsprogram, Bravidaskolan, syftar till att våra medarbetare hela tiden ska vidareutveckla sin kompetens för att vi alltid ska ligga i framkant. Både vad gäller vårt arbetssätt och de tekniska lösningar vi erbjuder. I Bravidaskolans olika utbildningar deltar medarbetare på alla nivåer. Montörer och servicetekniker har också tillgång till utbildningar för certifiering och specialistkompetens.

STÄRKT LEDARSKAP

Bravida vill ha chefer som klarar att driva och utveckla lokala verksamheter. Vi arbetar med ett koncernövergripande ledar-

LOKALA CHEFER DRIVER FÖRÄNDRINGSARBETE

”Vi bygger en vinnarkultur” är devisen för Bravidas koncernomspännande förändringsprojekt som inleddes 2013. Där leder de lokala cheferna arbetet med att förändra och utveckla Bravida.

Genom att lyfta fram de bästa arbetssätten från olika avdelningar i Bravida har ett utbildningsprogram tagits fram som varje chef tar med sig ut till sin avdelning och sina medarbetare. I utbildningarna går avdelningen tillsammans igenom vad som fungerar bra på avdelningen, men framförallt det som kan göras bättre med ett ändrat arbetssätt. När utbildningsperioden avslutas sätter avdelningarna tydliga mål för vad som ska förbättras och hur. Sedan tar ett långsiktigt arbete att genomföra förbättringarna vid.

Arbetet med projektet inleddes under våren 2013 och beräknas fortgå hela 2014. Läs mer om projektet på sida 30.

”Ett vinnande lag reflekterar ständigt över sitt spelsystem och utvecklar det för att alltid kunna vara på topp” säger Niklas Wikegård, före detta ishockeycoach och rörmokare som arbetar med att inspirera Bravidas avdelningschefer till ständig utveckling. Här tillsammans med VD, Staffan Pahlsson.



utvecklingsprogram. Programmet visar bland annat på vikten av att skapa en stark företagskultur, hur vi framgångsrikt ska använda och utveckla våra gemensamma processer och metoder. Men det främjar också erfarenhetsutbyte och kontakter mellan våra chefer. Sedan 2007 har en majoritet av Bravidas chefer påbörjat eller avslutat programmet.

REKRYTERING

De installationer som efterfrågas idag är mer komplexa än tidigare och kräver också mer samordning mellan olika discipliner såsom el, vs och ventilation. Därför ökar vi successivt antalet ingenjörer i Bravida.

Med större närvaro och synlighet på tekniska högskolor och i nya kanaler arbetar vi för att öka intresset för branschen och Bravida. Ett särskilt program, BraIngenjörer, har tagits fram för att ge yngre ingenjörer ett bra avstamp i en karriär hos Bravida.

EN ATTRAKTIV ARBETSGIVARE

Universum, världsledande inom employer branding-undersökningar, nominerar varje år fyra företag till Årets nykomling för sitt employer branding-arbete. I år är Bravida en av dem nominerade.



"Bravida har rivstartat arbetet med employer branding-frågorna och på kort tid fått ett stort engagemang för frågorna i företaget. Man lägger stor vikt vid de personer som lyfts fram i profileringen av företaget. Dessa personer visar på den bredd och det djup av möjligheter som finns för en ung person inom Bravida. Företaget arbetar vidare aktivt med frågorna över alla åldersgrupper. Vi tycker att de har tagit en tätt position i frågorna inom sin bransch."

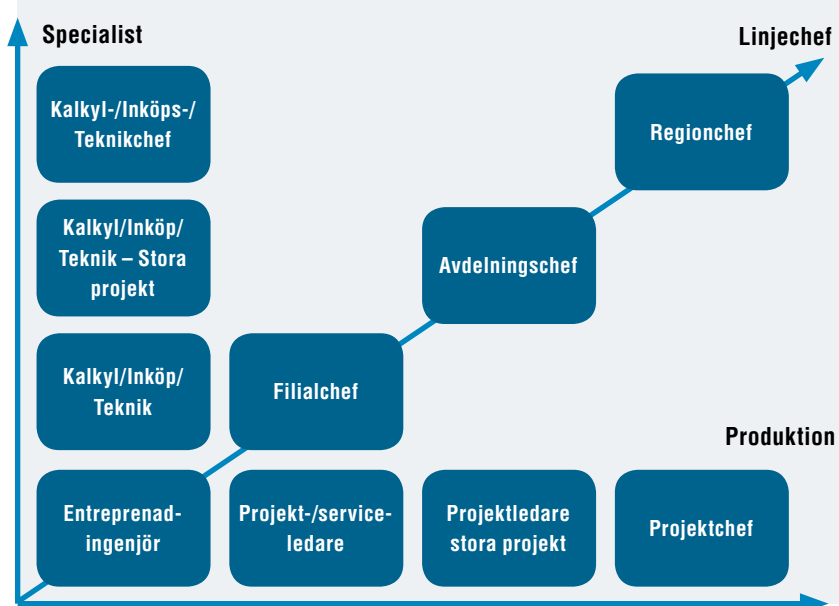
Bravida har dessutom placerat sig bland de 100 mest attraktiva arbetsplatserna, enligt den heltäckande studentundersökningen FöretagsBarometern. Bland högskoleingenjörer rankas Bravida på en 66:e plats.

| ANTAL MEDARBETARE* | 2013 | 2012 |
|--------------------|-------|------|
| Totalt i koncernen | 7 967 | 8139 |
| Varav kvinnor | 378 | 398 |
| Sverige | 4 900 | 5026 |
| Norge | 1 894 | 1903 |
| Danmark | 1 166 | 1203 |
| Slovakien | 7 | 7 |

* Medelantal medarbetare under året.

| ÅLDERSSTRUKTUR, % | 2013 | 2012 |
|-------------------|------|------|
| Över 60 år | 7,5 | 7,4 |
| 51–60 år | 19,7 | 19,7 |
| 41–50 år | 24,9 | 25,3 |
| 31–40 år | 20,8 | 21,4 |
| 21–30 år | 23,1 | 22,7 |
| Under 20 år | 4,0 | 3,4 |

KARRIÄRVÄGAR OCH UTVECKLINGSMÖJLIGHETER



Det finns flera intressanta karriärvägar i Bravida, både som specialist, projekt- eller serviceledare inom produktion och som chef.

HÅLLBARA ARBETSSÄTT OCH LÖSNINGAR

Bravida är och ska uppfattas som en trygg och ansvarsfull leverantör av installation och service. Vi har ett hållbart förhållningssätt till vad vi levererar, hur vi utför vårt arbete och hur vi behandlar våra medarbetare.

HÅLLBARA LÖSNINGAR

Bravidas installations- och servicelösningar bidrar till ett hållbart samhälle genom minskad energi- och resursåtgång i de fastigheter och anläggningar vi installerar. Våra medarbetare arbetar dagligen med att omsätta ny energibesparande teknik i konkreta kundprojekt. Vi kombinerar kompetens inom el, vs och ventilation och kan på så vis höja verkningsgraden i kundernas investeringar.

FÖRENKLA OCH EFFEKTIVISERA

En viktig princip för att uppnå enkelhet och enhetlighet i alla Bravidas leveranser är "lika problem – lika lösning". Genom att lära av varandra, hitta enklare lösningar och god planering strävar vi efter att hålla en hög och jämn kvalitet i våra leveranser och öka det värde vi tillför våra kunder. Samtidigt bidrar vi till en hållbar utveckling genom att hushålla med våra resurser. Bravida arbetar för att öka medvetandet hos våra medarbetare kring dessa möjligheter.

"ETT FÖRETAG – EN KULTUR"

Ett viktigt motto för Bravida är "ett företag – en kultur". Våra avdelningar arbetar självständigt och företagskulturen fungerar som en gemensam nämnare som håller samman organisationen och enar våra medarbetare i ett lag. Vi arbetar utifrån fyra viktiga värderingar; *affärsmässighet, enkelhet, kompetens och stil*.

BRAVIDA STÖDJER WaterAid

För oss är vatten och sanitet en självklara och grundläggande rättighet som alla bör ha tillgång till. Vårt arbete ger fastigheter liv och skapar ett levande samhälle i Skandinavien. WaterAid jobbar för rent vatten och sanitet i världens mest utsatta samhällen. Det vill vi självklart stötta.

– Staffan Pahlsson, Vd Bravida

HÅLLBAR TILLVÄXT ENLIGT BRAVIDA

- Att erbjuda lösningar som sparar energi.
- Att erbjuda material och produkter med låg miljöpåverkan.
- Att erbjuda lösningar som ger brukaren en trygg, säker och hälsosam miljö.
- Att erbjuda våra kunder en leverantör som aktivt arbetar för att minska CO2 utsläppen i hela leveranskedjan.
- Att garantera en hög och jämn kvalitet i alla leveranser.
- Att erbjuda våra kunder en effektiv produktion som tar vara på våra gemensamma resurser.
- Att erbjuda en trygg och säker arbetsplats.
- Att erbjuda våra medarbetare ett utvecklande arbete, där idéer och förslag tas till vara.
- Att ha en hög affärsetik.
- Att respektera mänskliga rättigheter, där jämlikhet och mångfald är viktiga delar.

ETT HÅLLBART ARBETSSÄTT GYNNAR VÅRA KUNDER, SAMARBETSPARTNER OCH BRAVIDA

2013 inleddes arbetet med ett koncernomspännande förändringsprojekt som syftar till att förbättra arbetssätt, resursanvändning och planering i våra installations- och serviceavdelningar (se även sida 28)

Ett tydligt exempel på hur vi nu arbetar är Bravida-tavlan som under året införts i flera av våra installationsprojekt. Varje vecka samlas våra montörer kring den för att gå igenom status, planering och materialbeställningar ute på sina projekt. Vi ser redan sett ett förbättrat resultat i form av färre materialbeställningar, förbättrad användning av våra resurser och en bättre dialog med våra samarbetspartner. I slutändan gynnar detta leveransen och våra kunder.

På servicesidan innebär förbättringsprojektet bland annat att alla servicetekniker utbildas och får bättre verktyg för att ta ett större engagemang och ansvar i arbetet med att förbereda, följa upp och ta betalt för de tjänster som levereras.



EN TRYGG OCH SÄKER ARBETSPLATS

Bravida arbetar för att arbetsmiljön ska vara trygg och säker för alla medarbetare. Sedan 2011 arbetar Bravida med en nollvision för arbetsolyckor.

GOD ARBETSMILJÖ VIKTIGT NÄR VI KONKURRERAR

Vi arbetar för att etablera en god arbetsmiljö på de platser där våra anställda har sina uppdrag. Då vi utför vårt arbete i kundernas fastigheter och anläggningar ställer det höga krav på vårt arbetsmiljöarbete då förhållanden skiftar från uppdrag till uppdrag och över tid.

Vi genomför ett omfattande arbete för att identifiera, följa upp och analysera risker i vår arbetsmiljö för att kunna vidta förbättringsåtgärder. Vår utvecklade incidentrapportering är ett viktigt led att nå vår vision. Arbetsmiljö och säkerhet är också varje medarbetares individuella ansvar. Vi lägger därför resurser på att utbilda våra medarbetare för att alla själva ska kunna förebygga de risker som finns i arbetet.

Arbetsmiljöarbetet omfattar bland annat:

- **Ledarskap** – Bravidas ledarskapsprogram ger våra ledare redskap att arbeta med för att göra alla medarbetare mer delaktiga i verksamheten. Vi arbetar med nya verktyg för att stödja kommunikation och återkoppling.
- **Säkerhet** – Att bygga en levande säkerhetskultur där vi med tydlig kommunikation, rutiner och uppföljning strävar efter att vårt säkerhetstänk ska vara inarbetat i de dagliga rutinerna.
- **Friskare medarbetare** – Vi förebygger arbetsskador genom åtgärder för att skydda mot till exempel damm, buller och vibrationer eller belastningsskador. Vi arbetar även förebyggande med ett friskvårdsprogram och hälsoinspiratörer.
- **Rehabilitering** – Rehabiliteringsprogram för långtids-sjuka med handlingsplaner och åtgärder för att få så många som möjligt tillbaka i arbete.



BRAVIDA PRISAT FÖR NORRA LÄNKEN

Ett systematiskt arbetsmiljö- och miljöarbete, en säker arbetsplats med god ordning och ett stort engagemang. Det är några av anledningarna till att Bravida mottog 2013 års miljö- och arbetsmiljöpris av Trafikverket på Norra länken.

Norra länken är ett projekt med höga krav på miljö- och arbetsmiljö, främst eftersom arbetet utförs i en speciell miljö under mark. Trafikverket delar ut priset till den entreprenad som följer lagkrav, kontraktkrav och dessutom arbetar systematiskt med miljö- och arbetsmiljöfrågor.

Lars Lilja, Trafikverkets projektchef på Norra länken, berättar att de har haft höga ambitioner för projektet.

– Därför känns det extra roligt att dela ut det här priset. Vi vill premiera ett systematiskt miljö- och arbetsmiljöarbete och skapa ett engagemang för dessa frågor, vilket vi tycker att Bravida har lyckats med.

Trafikverkets motivering:

"Både Bravida och PEAB har fått maximal poäng av hantering av arbetsmiljö och miljö under 2013. Bravida och PEAB har god ordning både vad det gäller dokumentation och förhållandena på arbetsplatsen. På bägge entreprenaderna följs riskhanteringen regelbundet upp och dokumenteras. Man har också en välfungerande organisation med stort engagemang. Hanteringen av fordon och kemikalier uppfyller alla högt ställda krav."

| ARBETSSKADEFREKVENNS* | 2013 | 2012 |
|-----------------------|-------------|-------------|
| Sverige | 7,4 | 7,9 |
| Norge | 13,8 | 9,4 |
| Danmark | 23,6 | 27,7 |
| Koncern | 10,7 | 10,7 |

* Arbetsolyckor som leder till minst en dags sjukfrånvaro per miljon arbetstimmar.

| SJUKFRÅNVARO, % | 2013 | 2012 |
|-----------------|------------|------------|
| Sverige | 4,9 | 4,4 |
| Norge | 5,6 | 6,3 |
| Danmark | 3,5 | 3,6 |
| Koncern | 4,8 | 4,7 |

VÄL RUSTADE MED STARK POSITION I TRE LÄNDER

| | NYCKELTAL PER DIVISION | | MARKNADSUTVECKLING | BETYDANDE AFFÄRER |
|------------------|------------------------|--------------------------|---|---|
| NORD | OMSÄTTNING 2 105 | RÖRELSEMARGINAL 7,5 % | <p>Marknaden i Norra Norrland var fortsatt stark under 2013 tillsammans med vissa segment inom storstadsregionerna och universitetsstäderna.</p> <p>Offentliga investeringar står fortsatt för en stor del av tillväxten i den svenska marknaden medan aktiviteten inom industri, bostadsbyggande samt nyproduktion av kommersiella lokaler överlag var stabil, men alltså på en låg nivå.</p> <p>De lokala variationerna var dock stora under året där vissa orter upplevde en svag marknad med stor prispress medan det på andra orter visades tecken på ökad efterfrågan. Prisnivån var dock överlag fortsatt låg.</p> | <p>Under 2013 har division Nord bland annat fått generalentreprenaden för nästa fas av byggnationen av Facebooks datacenter i Luleå och totalansvaret för samtliga installationer vid byggandet av ett nytt badhus i Umeå samt installationsuppdrag i den andra fasen av byggandet av Umeås nya kulturcentrum.</p> |
| | ORDERINGÅNG 2 253 | ORDERSTOCK 940 | | <p>Division Stockholm bland annat arbetat med installationer på ett flertal sjukhus, väg- och järnvägstunnlar och centrumanläggningar. Installationsuppdrag vid Tele2 Arena, Swedbanks nya huvudkontor och den nya Värthamnen har också tagits hem under året.</p> |
| STOCKHOLM | OMSÄTTNING 2 144 | RÖRELSEMARGINAL 4,8 % | | <p>Under 2013 har division Syd bland annat erhållit stora order från Växjö energi, PEAB, NCC och Trafikverket. Bravida har också fått installationsuppdrag då Värnamo kommun bygger ett nytt reningsverk, vid restaureringen av Göteborgs rådhus samt samtliga installationer i Semcons nya huvudkontor i Göteborg.</p> |
| | ORDERINGÅNG 2 014 | ORDERSTOCK 1 173 | | <p>Service stod för 43,2 % av omsättningen i den svenska verskamheten.</p> |
| SYD | OMSÄTTNING 3 198 | RÖRELSEMARGINAL 5,8 % | | |
| | ORDERINGÅNG 3 387 | ORDERSTOCK 1 451 | | |
| NORGE | OMSÄTTNING 2 375 | RÖRELSEMARGINAL 2,9 % | <p>Den norska installationsmarknaden präglas av stora regionala skillnader med en svagare utveckling i södra delarna av landet. Marginalförsämringen beror till stor del på ökad prispress och en svagare marknadsutveckling än väntat. Nedskrivningar i ett antal projekt har även påverkat resultatet negativt under 2013.</p> | <p>Division Norge har under 2013 bland annat fått uppdraget att utföra elinstallationerna till Nordeas kontor i Oslo samt installationsarbeten vid utbyggnaden av flygplatsen Gardemoen i Oslo.</p> |
| | ORDERINGÅNG 2 640 | ORDERSTOCK 1 204 | | <p>Service stod för 60,9 % av omsättningen i den norska verskamheten.</p> |
| DANMARK | OMSÄTTNING 1 353 | RÖRELSEMARGINAL 5,2 % | <p>De senaste årens svaga konjunktur har direkt påverkat byggmarknaden och därmed även installationsmarknaden. Marknaden har dock stabiliserats under det senaste året, om än på en låg nivå, både inom installation och service. Statliga investeringar inom sjukvård, infrastruktur och utbildning har bidragit till vändningen.</p> | <p>Division Danmark har under året erhållit flera uppdrag inom infrastruktur, energi och sjukhus, däribland arbetet med franska Alstom Transport som innefattar ersättning av signalsystem på Själland och Fyn.</p> |
| | ORDERINGÅNG 2 146 | ORDERSTOCK 1 307 | | <p>Service stod för 54,4 % av omsättningen i den danska verskamheten.</p> |

FLERÅRSÖVERSIKT

| RESULTATPOSTER, MSEK | 2013 | 2012* | 2011* | 2010* | 2009* |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Nettoomsättning | 11 080 | 11 400 | 10 768 | 10 345 | 10 831 |
| Kostnader för produktion | -8 856 | -9 164 | -8 573 | -8 205 | -8 507 |
| Bruttoresultat | 2 224 | 2 236 | 2 195 | 2 140 | 2 324 |
| Administration- och försäljningskostnader | -1 624 | -1 633 | -1 531 | -1 519 | -1 779 |
| Resultat före goodwillavskrivningar (EBITA) | 600 | 604 | 664 | 621 | 545 |
| Avyttring av verksamhet | | -33 | | | |
| Av- och nedskrivningar immateriella tillgångar | 0 | -1 | 0 | - | -9 |
| Rörelseresultat (EBIT) | 600 | 570 | 663 | 621 | 536 |
| Finansnetto | -378 | -31 | -48 | -48 | -25 |
| Resultat efter finansiella poster (EBT) | 222 | 539 | 616 | 573 | 511 |
| Skatt | -47 | -145 | -106 | -161 | 35 |
| Årets resultat | 174 | 394 | 510 | 412 | 545 |

| BALANSPOSTER, MSEK | 2013 | 2012* | 2011* | 2010* | 2009* |
|---------------------------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Goodwill | 6 733 | 6 745 | 2 203 | 2 134 | 2 149 |
| Övriga anläggningstillgångar | 354 | 291 | 409 | 444 | 477 |
| Omsättningstillgångar | 3 623 | 3 036 | 3 306 | 2 501 | 3 465 |
| Summa tillgångar | 10 710 | 10 072 | 5 919 | 5 079 | 6 091 |
| Eget kapital | 3 701 | 3 378 | 2 121 | 1 355 | 1 720 |
| Långfristiga skulder | 3 495 | 3 100 | 221 | 210 | 963 |
| Kortfristiga skulder | 3 514 | 3 594 | 3 576 | 3 515 | 3 408 |
| Summa eget kapital och skulder | 10 710 | 10 072 | 5 919 | 5 079 | 6 091 |

| KASSAFLÖDE, MSEK | 2013 | 2012* | 2011* | 2010* | 2009* |
|---|------------|------------|-----------|-------------|------------|
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | 457 | 424 | 559 | 398 | 516 |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten | -54 | -37 | -66 | 19 | -183 |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten | 344 | -408 | -453 | -1 244 | -87 |
| Årets kassaflöde | 746 | -21 | 41 | -827 | 246 |

| NYCKELTAL, MSEK | 2013 | 2012* | 2011* | 2010* | 2009* |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| EBITA-marginal | 5,4 % | 5,3 % | 6,2 % | 6,0 % | 5,0 % |
| Orderingång | 12 346 | 11 564 | 11 315 | 10 601 | 10 215 |
| Orderstock | 6 075 | 4 809 | 4 590 | 3 840 | 3 648 |
| Medelantalet anställda | 7 967 | 8 139 | 7 955 | 7 834 | 8 078 |
| Omsättning per medarbetare | 1,391 | 1,401 | 1,354 | 1,321 | 1,341 |
| Administrationskostnader i % av omsättningen | 14,7 % | 14,3 % | 14,2 % | 14,7 % | 16,4 % |
| Rörelsekapital i % av omsättningen | -5,5 % | -4,2 % | -4,3 % | -3,7 % | -3,4 % |

* Jämförelsetalen som redovisas under 2009–2012 är pro forma-tal som utgår av uppgifter för Bravida AB-koncernen i vilken jämförbar verksamhet bedrevs.

HUVUDKONTOR

Bravida AB
126 81 Stockholm
Besöksadress:
Mikrofonvägen 28
Sverige
Telefon: +46 8 695 20 00
www.bravida.se

DIVISION NORD

Bravida Sverige AB
Box 786
851 22 Sundsvall
Besöksadress:
Montörvägen 7
Sverige
Telefon: +46 60 66 39 00
www.bravida.se

DIVISION STOCKHOLM

Bravida Sverige AB
126 81 Stockholm
Besöksadress:
Mikrofonvägen 28
Sverige
Telefon: +46 8 695 20 00
www.bravida.se

DIVISION SYD

Bravida Sverige AB
Box 40
431 21 Mölndal
Besöksadress:
Alfagatan 8
Sverige
Telefon: +46 31 709 51 00
www.bravida.se

DIVISION NORGE

Bravida Norge AS
Postboks 313 Økern
0596 Oslo
Norge
Besöksadress:
Østre Aker vei 90
Telefon: +47 2404 80 00
www.bravida.no

DIVISION DANMARK

Bravida Danmark A/S
Park Allé 373
2605 Brøndby
Danmark
Telefon: +45 4322 1100
www.bravida.dk