

Stark marknadsställning och redo för tillväxt

Division Infrastruktur erbjuder konsulttjänster för infrastrukturell utveckling och förbättring. Divisionen arbetar inom fem affärsområden: elkraft, installation, kommunikation & försvar, ljud & vibrationer samt samhällsbyggnad. Divisionens andel av koncernens totala omsättning är 30 procent.

Infrastruktur

Divisionen riktar sig till nätägare och operatörer inom el och telekom, kommuner, landsting, industri- och fastighetsföretag, företag inom den offentliga sektorn samt försvarssektorn. Hemmamarknaden finns i Sverige, Norge och Danmark. Dessutom genomförs uppdrag över hela världen.

Divisionen har en marknadsledande ställning och samtliga affärsområden har en marknadsposition som nummer ett eller

två inom sina respektive områden. Även lönsamheten är genomgående god. Viktiga framgångsfaktorer är närhet till kunderna, en storlek på organisationen som matchar uppdragens krav samt välutbildade och kompetenta medarbetare med stor erfarenhet.

Divisionen har för avsikt att expandera, organiskt och genom strategiska förvärv. Tillväxtpotentialen är störst i Norge och Danmark. Polen är en tänkbar marknad för en nyetablering. När det gäller branschsektorer är väg och anläggning ett område där divisionen ser tydlig tillväxtpotential.

Divisionen har närmare 1 200 medarbetare på ett fyrtiotal kontor runt om i Sverige, fyra kontor i Norge och två i Danmark.

Erbjudande – stor bredd och betydande resurser

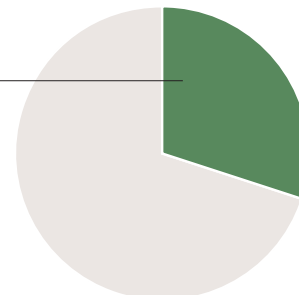
Infrastruktur verkar inom fem affärsområden: elkraft, installation, kommunikation & försvar, ljud & vibrationer samt samhällsbyggnad. Tjänsterna har stor spännvidd, från tidiga studier och projektering till stora och komplexa helhetslösningar som knyter ihop teknik, ekonomi, miljö och underhåll.

Nyckeltal	Proforma		
	2007	2006	2006
Nettoomsättning, MSEK	1 208	994	1 038
Rörelseresultat, MSEK	119,4	80,1	82,7
Rörelsemarginal, %	9,9	8,1	8,0
Andel av omsättning, %	30	32	29
Antal årsmedarbetare	1 107	946	992
Rörelseresultat per årsmedarbetare, TSEK	108	85	83

Proforma visar nyckeltalen som om de under 2006 förvärvade bolagen Ingemansson Technology och JämtTeknik hade ingått i division Infrastruktur under hela 2006.

Andel av omsättningen

Infrastruktur, 30 %



S T R U K T U R

Inom affärsområde elkraft vänder sig divisionen främst till stora operatörer och nätägare men även till de delar av tung industri som har stor elförbrukning och mycket att tjäna på effektiviseringsåtgärder och ny teknik.

ÄF är Sveriges största installationskonsult. Affärsområdet engagerar ungefär hälften av divisionens medarbetare med ett stort antal kunder i Sverige och Norge, till exempel fastighetsägare, landsting och kommuner. Uppdragen omfattar kvalificerade ny- och ombyggnadsprojekt inom kommersiella, industriella och offentliga lokaler. Affärsområdet erbjuder även totallösningar som tar hänsyn till funktionalitet och ekonomi för hela investeringslivscykel. Exempel på kompetensområden är VVS, kyla, el, tele, brand/säkerhet, energieffektivisering, besiktningar, utbildningar, tekniktillämpning och olika typer av miljötjänster.

Affärsområde kommunikation & försvar erbjuder divisionen konsulttjänster inom fast och mobil telekommunikation, underhållsteknik samt Intelligent Logistic Support (ILS). Kunderna är operatörer, nät-ägare eller uppdragsgivare med försvarsanknytning. Cirka hälften av uppdragen är civila och hälften kommer från försvarssektorn. Underhållsteknik är ett växande område eftersom allt fler ser besparingsmöjligheter inom drift- och underhållsfrågor.

Ljud & vibrationer är ett nytt affärsområde inom division Infrastruktur som härstammar från det under 2006 förvärvade företaget Ingemansson Technology, med marknadsledande kompetens inom akustik och vibrationer. Efterfrågan på tjänster inom ljud och vibrationer ökar i allt fler projekt och verksamheter. Det kan handla om att skapa bättre miljöer för arbete och boende, kartläggningar och åtgärder för att skapa bättre utomhusmiljöer, eller att optimera en produkts egenskaper avseende ljud och vibrationer.

Affärsområde samhällsbyggnad erbjuder främst tjänster inom samhällsutveckling, spårburen trafik, vindkraft och kollektivtrafik.

Marknadspositionen är mycket stark inom samtliga områden och divisionen har vunnit ett antal stora prestigefyllda uppdrag inom såväl spårburen trafik som vindkraft.

Kunder – spridning ger lågt konjunkturberoende

Kundstrukturen är blandad och speglar marknaden inom respektive affärsområde. Det betyder till exempel att installationsområdet har ett stort antal kunder medan samhällsbyggnad har färre men större kunder. 60 procent av divisionens omsättning kommer från den offentliga sektorn och 40 procent är privata företag.

Infrastruktur är ett område som alltid behöver utvecklas och förbättras, vilket gör att konjunkturkänsligheten är förhållandevis låg. Många projekt har också betydligt längre investeringshorisont än konjunkturcyklerna. Dessutom är många projekt drivna av energi- och miljöanpassningar med mål som måste nås inom en viss tid.

”Viktiga framgångsfaktorer är närhet till kunderna, en storlek på organisationen som matchar projektens krav samt välutbildade och kompetenta medarbetare med stor erfarenhet.”

Nya affärs- och finansieringsmodeller gör att anslagsberoendet minskar inom sektorn och att risktagandet kan spridas på flera parter. Därmed blir också åtagandena mer långsiktiga och mindre konjunkturkänsliga.

Några av divisionens sammantaget största kunder är Banverket, SL, FMV, Diligentia, Fortum, Skanska, Västfastigheter, landsting och kommuner.

Det hände 2007 – tillväxt och prestigeuppdrag

Verksamheten i Norge fortsatte att utvecklas positivt och under första kvartalet fick divisionen bland annat ett större installationsuppdrag vid Stavanger Konserthus.

I Danmark växte divisionen genom att utöka ägandet i det danska teknikkonsultföretaget Hansen & Henneberg från 49 till 80 procent. Option finns att förvärva återstoden. Hansen & Henneberg bidrar med kvalificerad teknisk expertis inom områdena belysningssystem, trafikstyrning och elteknik.

”Efterfrågan på divisionens tjänster var fortsatt stark under 2007 inom samtliga affärsområden. Den goda efterfrågan bedöms hålla i sig även under 2008.”

I andra kvartalet fick divisionen i uppdrag att utföra två bullerkartläggningar åt Vägverket respektive Norrköpings kommun. Ett annat uppdrag var att projektera el- och VVS-installationer vid Psykiatrins Hus på Akademiska sjukhuset i Uppsala.

Vid halvårsskiftet vann divisionen uppdraget att projektera väsentliga delar inför den planerade Citybanan i Stockholm. Uppdraget bedöms vara värt cirka 200 MSEK för ÅF.

Under året blev elva medarbetare certifierade energiexperter.

Marknad och omvärld – fortsatt styrka och konsolidering

Efterfrågan på divisionens tjänster var fortsatt stark under 2007 inom samtliga affärsområden. Den goda efterfrågan bedöms hålla i sig även under 2008. Många projekt kommer fortsättningsvis att kretsa kring energi- och miljöförbättringar samt effektivitetsvinster. Efterfrågan är även stor inom det svenska väg- och järnvägsnätet. ÅF har till exempel viktiga åtaganden för både Citytunneln i Malmö och Citybanan i Stockholm. Inom installationsområdet drivs efterfrågan av en fortsatt stark bygg- och fastighetsmarknad och ett stadigt växande intresse för energirådgivning. Vindkraft är en annan sektor där efterfrågan bedöms som fortsatt mycket god.

En tydlig trend är att projekten växer i storlek. Det gör också att branschens aktörer blir färre och deras respektive åtaganden större. Konsolideringen bedöms fortsätta och Infrastruktur har för avsikt att spela en ledande roll i den utvecklingen.

S T R U K T U R

Mål och strategier för division Infrastruktur

Divisionschef Åke Rosenius berättar om framtiden och kommande satsningar

Vilka är de viktigaste målen för division Infrastruktur?

"Vårt övergripande mål är att fortsätta utveckla affärskoncepten. Vi sätter upp detaljerade kvalitets- och resultatmål som styr det dagliga arbetet och har bra ordning på våra arbetsmetoder och nyckeltal. När det gäller framtiden har vi ett mycket viktigt utvecklingsarbete framför oss – vi ska förflytta vår position ytterligare och gå från att vara en traditionell rådgivare till att i ökad utsträckning bli en strategisk affärspartner till våra kunder. Det kräver nya sätt att tänka men vi ser en stor potential i detta, både för våra kunder och oss själva."

Vad är i fokus under 2008?

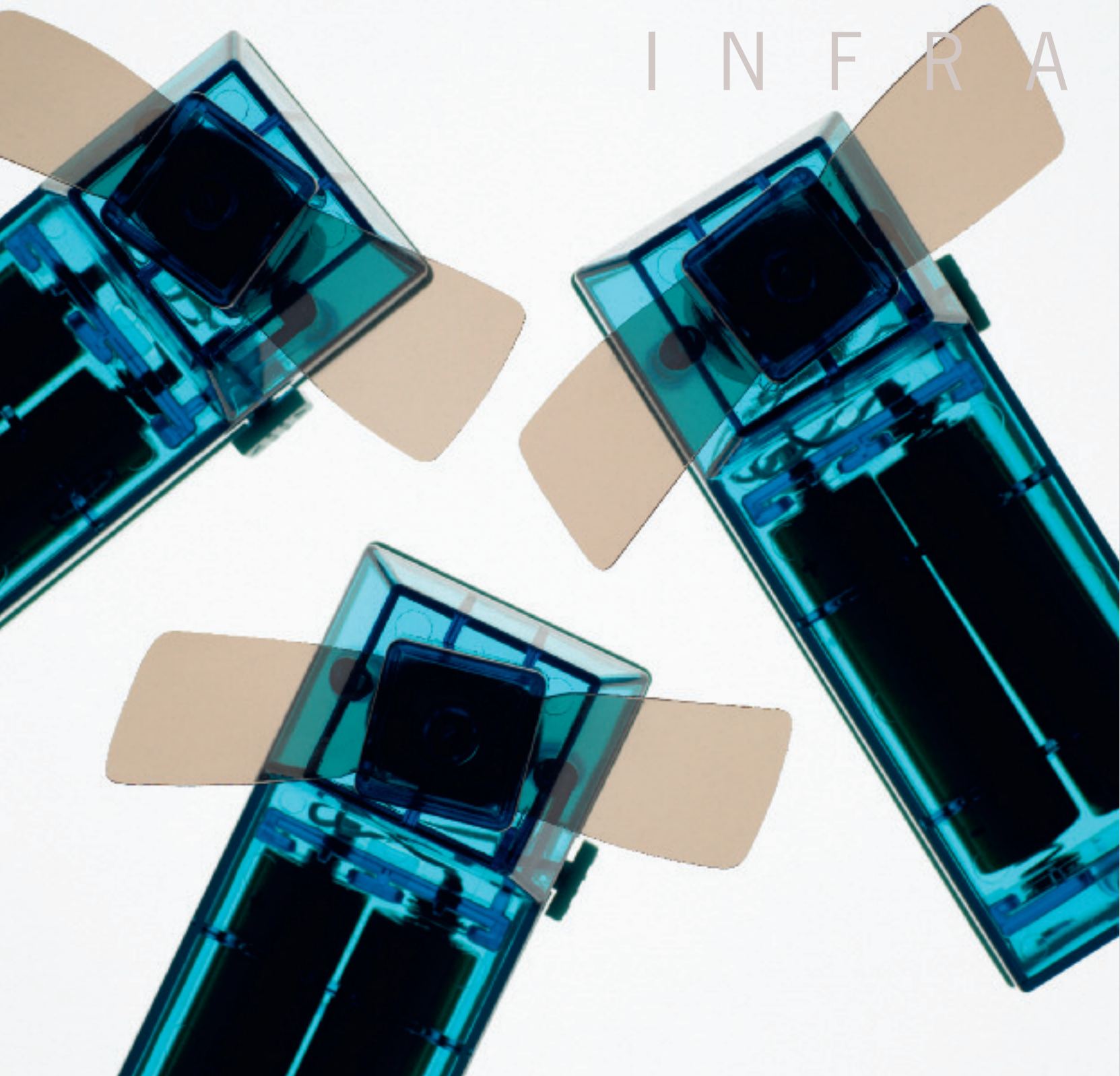
"Det pågår ett ständigt arbete med att bli ännu bättre på att utnyttja ÄFs strukturkapital och samtidigt få uppdragen att hålla budget, kvalitet och tidsplaner. Det är en viktig grundbult för vår verksamhet. För att öka partnerskapet med våra kunder ser vi över möjligheterna att skapa incitamentsstrukturer för att uppnå en mer långsiktig drivkraft där båda parter tjänar på värdet av det vi skapar och inte som idag, där vi allt som oftast handlas upp till lägsta pris. Därför vill vi ha långsiktiga åtaganden där vi kan vara med som partner genom hela projektets livscykel, där vi tar större ansvar för projektets hela livslängd, från idé till förvaltningsfas. På så sätt skapar vi gemensamma mål med dubbelriktat intresse. Och slutligen, när det gäller strategiska förvärv kan även det bli aktuellt, om det kompletterar och stärker vår befintliga verksamhet."

"Det kommer att krävas mycket omfattande satsningar för att ställa om till ett samhälle där den globala uppvärmningen bromsas. Vi har rätt kompetens för framtidens utmaningar."

Åke Rosenius, Divisionschef



I N F R A



S T R U K T U R

Världens största markbaserade vindkraftspark

”Det finns ett stort behov av energi som inte påverkar klimatet. 2005 fick ÅF i uppdrag av Markbygden Vind (dotterbolag till Svevind Holding AB) att klarlägga förutsättningarna för en mycket stor vindkraftspark i Piteå kommuns landsbygdsområde. Området är 500 km² och har mycket bra vindförhållanden. Idag finns det bygglov för ett första pilotprojekt på tolv verk, motsvarande en investering på cirka 0,5 miljarder kronor.

Genomförs projektet i full skala blir det sannolikt världens största markbaserade vindkraftspark med en total investering på 40–50 miljarder kronor och 800–1 200 vindkraftverk. Den totala energiproduktionen skulle ge cirka 12 miljarder kWh, vilket är ungefär dubbelt så mycket som

vattenkraftproduktionen i Skellefteälven eller som energin från två kärnkraftreaktorer. Projektet innebär ett brett lagarbete mellan olika kompetensområden inom ÅF och med kommun, länsstyrelse och berörda departement. Det krävs omfattande samhällsplanering, till exempel måste störningen för kringboende och kulturmiljöer minimeras och ett omfattande vägsystem behöver anläggas. Om projektet blir verklighet ska hela vindkraftsparken stå klar runt 2020.”

**Stellan Lundberg, affärsområdeschef,
division Infrastruktur**