

Lönsam tillväxt för ÅFs konsult inom produktutveckling och IT

Division System erbjuder konsulttjänster inom produktutveckling och högteknologisk IT. Tjänsterna omfattar både punktinsatser och helhetslösningar i ett brett spektrum från idé- och konceptutveckling till implementering, test och produktförvaltning. Av ÅFs totala omsättning står System för 11 procent.

Division System – produktutveckling och IT-konsult för svensk industri

System erbjuder tjänster inom fem kundsegment: telekom, fordon, life science, industri och försvar. Divisionen har lång och omfattande erfarenhet av produktutveckling och högteknologiska IT-uppdrag inom en rad branscher. Exempel på områden där divisionen vunnit särskilt stort förtroende är produktutveckling och IT-lösningar kring administrativa system inom telekomsektorn samt inom medicinteknik, fordon och industri.

Nyckeltal	2007	2006	Proforma 2006
Nettoomsättning, MSEK	433	309	340
Rörelseresultat, MSEK	36,5	17,0	16,7
Rörelsemarginal, %	8,4	5,5	4,9
Andel av omsättning, %	11	10	10
Antal årsmedarbetare	379	279	309
Rörelseresultat per årsmedarbetare, TSEK	96	61	54

Proforma visar nyckeltalen som om det under 2006 förvärvade bolaget Combra hade ingått i division System hela 2006.

Hemmamarknaden finns i Sverige men de internationella uppdragen blir allt fler, främst beroende på följsamhet med svenska och internationella industrikunder som expanderar internationellt.

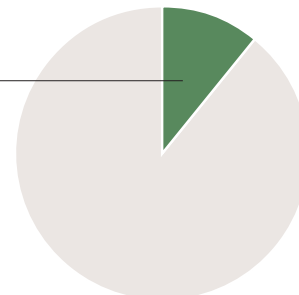
Cirka 400 personer arbetar på System som har större kontor i Stockholm, Göteborg och Malmö/Lund. Divisionen är även representerad på ett antal av ÅFs lokalkontor runt om i Sverige. I Stockholm är System en ledande aktör inom produktutveckling. Verksamheterna i Göteborg och Malmö/Lund har vuxit kraftigt under 2007 och siktet är inställt på att skapa en marknadsledande position även där. Tillväxten har skett organiskt genom metodisk nyrekrytering. Närmare 130 nya medarbetare anställdes under 2007. Både omsättning och lönsamhet ökade väsentligt.

Erbjudande – produktutveckling nära kunderna

System arbetar med stor geografisk närhet till kunderna och deras forsknings- och utvecklingsenheter. Några konkreta exempel på Systems tjänster är projektledning, utveckling av programvara, mekanisk konstruktion, test, verifiering, industrialisering,

Andel av omsättningen

System, 11 %



E M

drift, vidareutveckling och produktförvaltning. Tjänsterna efterfrågas för allt från produkter med inbyggda system till IT-lösningar.

Omfattningen varierar mellan punktinsatser och helhetslösningar. Ibland väljer kunderna även att lägga ut allt på ÅF i en större outsourcinglösning.

Bredden på kompetensen är erkänt god och skapar avlastning för kunderna i hela kedjan från utveckling till förvaltning. Många kunder har ett starkt tryck på att få ut nya produkter på marknaden samtidigt som behovet av att förvalta och vidareutveckla tidigare produktgenerationer ökar i takt med att produktportföljerna växer. För de behoven erbjuder System produktförvaltning som en egen affärslösning anpassad helt efter kundens behov. Produktförvaltningen kan antingen ske i kundens egna lokaler eller i ÅFs. Det kan ske till fast pris eller enligt löpande räkning. Denna nya tjänstepaketering har tagits emot bra av kunderna som ett mycket lönsamt sätt att frigöra egna resurser.

Konkreta exempel på uppdrag som System arbetat med är affärs- och verksamhetssystem, mammografiutrustning, mobiltelefoner, mobil logistik- och transportövervakning för lastbilar, "mörkerseende" bilar, separatorsystem, design av handdatorer, positioneringssystem för fartyg, mobila basstationer för både inomhus- och utomhusmiljö, telematiklösningar och pacemakers.

Kunder – dialog och partnerskap

Divisionens tio största kunder står för cirka två tredjedelar av omsättningen. Med dessa kunder har System ett förhållande som präglas av partnerskap och nära dialog.

Andelen stora uppdrag ökar och System strävar efter att vinna fler helhetsuppdrag. På så sätt får kunderna större möjligheter att fokusera på sin kärnverksamhet samtidigt som System kan skapa synergier och stordriftsfördelar inom divisionen och övriga ÅF-koncernen.

Kundundersökningar visar att Systems kunder känner sig trygga och gärna rekommenderar andra att vända sig till divisionen. Andelen återköp är stor.

Exempel på kunder är ABB, Alfa Laval, Ascom, Astra Zeneca, Atlas Copco, Autoliv, Bombardier, Climawell, Electrolux, Ericsson, FMV, GE Healthcare, Hertz, Maquet, Network Automation, Saab, Scania, Sony Ericsson, St. Jude Medical, TAC, Tetra Pak, Tilgin, Trimble, Whirlpool, Westinghouse och Volvo.

”Hemmamarknaden finns i Sverige men de internationella uppdragen blir allt fler, främst beroende på följsamhet med svenska och internationella industrikunder som expanderar internationellt.”

S Y S T

2007 – kraftig organisk tillväxt

En tydlig trend som stärktes under 2007 är att kunderna i ökad utsträckning efterfrågar ökad miljöanpassning redan i produktutvecklingsfasen. För att möta detta behov lanserade System det nya tjänsteområdet EcoDesign, i samarbete med KTH.

Rekryteringen var framgångsrik under 2007 och cirka 130 nya medarbetare anställdes. Totalt sett var den organiska tillväxten sett till antal personer över 30 procent under året med kraftigast tillväxt i Öresundsregionen, där divisionen nu sysselsätter närmare 50 konsulter.

Bland större uppdrag kan följande noteras: ett multimedia-projekt för Sony Ericsson, ett system för datakommunikation för tågtrafik på uppdrag av Bombardier, ett produktutvecklingsuppdrag avseende separationsutrustning för GE Health Care, test-systemutveckling för Ericsson, ett utvecklingsuppdrag inom "life science" kring en ny generation produkter från Raysearch och ett utvecklingsprojekt inom så kallad "fleet management" för Scantias räkning.

Marknad och omvärld

2007 bjöd på en stark marknad inom alla kundsegment och branscher. Marknaden har visat stark efterfrågan på produktutveckling, testsystem och produktförvaltning, vilket betyder att Systems spetskompetens har rätt fokus. Telekomsektorn visade särskild styrka under 2007. I södra Sverige var utvecklingen mycket stark överlag.

Divisionens orderingång antyder en lika god utveckling under 2008, inom samtliga kundsegment och i samtliga regioner.

Konjunkturberoendet är begränsat. Produktutveckling pågår i alla konjunkturcykler och i och med att System verkar i flera olika branscher tar de svängningar, som ändå förekommer, delvis ut varandra.

Branschen är fortfarande fragmenterad med många konkurrenter. System räknar dels med en fortsatt konsolidering genom förvärv och sammanslagningar, dels med en tydligare specialisering från nischaktörer.

”Divisionens orderingång antyder en lika god utveckling under 2008, inom samtliga kundsegment och i samtliga regioner.”

E M

Mål och strategier för division System

Divisionschef Johan Olsson berättar om fokusområden och kommande satsningar

Vilka är de viktigaste målen för division System?

"Ett viktigt mål för oss är att vi ska öka kundernas kännedom om vad vi kan göra för dem. Vi ska fylla vårt varumärke med innehåll och skapa en tydligare profil i omvärldens medvetande. Parallellt med det ska vi fortsätta att växa och lyfta lönsamheten ytterligare. Lönsam tillväxt är ett viktigt mål för att skapa handlingsfrihet inför framtida utmaningar. När det gäller marknaden är målet att vi ska ha en marknadsledande position på de marknader och segment där vi verkar."

Vad är i fokus under 2008?

"Ett strategiskt arbete för att öka lönsamheten och tillväxten är att vi ska utveckla våra erbjudanden så att fler kunder väljer att lägga stora projekt och helhetslösningar på oss. Vi ska också öka kundernas affärsnytta genom att erbjuda dem attraktivt paketerade tjänster, som till exempel EcoDesign och produktförvaltning. Till det kommer även nya strukturer i prismodellerna. Vi vill också följa med trenden där delar av produktionen av högteknologiska lösningar och produktutveckling läggs i lågkostnadsländer. Vi samarbetar bland annat med Exportrådet för att skapa förutsättningar för detta. Ett viktigt arbete för att stärka vårt varumärke är att vi ska förbättra vår servicekultur. Därför går vi vidare med vår satsning på 'Konsultskolan', där medarbetarna får träna sig i hur man uppträder i olika situationer. Vi kommer också att ta nya grepp för att rekrytera fler skickliga medarbetare."

"System är en lönsam och växande division. Nu siktar vi på att vinna fler affärer, särskilt inom trådlös kommunikation."

Johan Olsson, Divisionschef



S Y S T



E M

Utveckling av uppmärksammas soldriven värmepump

”2001 hade vår kund ClimateWell en spännande innovation som skulle leda till en ny produkt, CW10. Den gör det möjligt att använda solenergi för uppvärmning och kylning av byggnader. Tekniken bygger på att energi kan lagras i salt, för att sedan omvandlas till antingen kyla eller värme genom att blandas med vatten. Poängen med att lagra energin i salt är att energiförlusterna minskar dramatiskt jämfört med dagens teknik, och det medför inte heller några koldioxidutsläpp. Med tanke på att en tredjedel av världens energiförbrukning

går till uppvärmning och kylning av byggnader, innebär det en stor energibesparing om den här tekniken används istället. Nu har ”cleantech” hamnat i världens blickfång och CW10 ser ut att stå inför sitt stora kommersiella genombrott. Vi på ÅF har bidragit med teknisk kompetens till projektet under flera års tid. Vår styrka är den samlade erfarenhet som finns inom utveckling av produkter som kombinerar elektronik och mekanik. Samtidigt gör vår storlek att vi kan bidra med spetskompetens inom många olika områden.”

Henric Flöjs, sektionschef, division System