

Ärade aktieägare, Herr ordförande,

2018 var ett bra år för Capacent och går till historien som tillväxtens år – vi växte med närmare 30% organiskt i förhållande till 2017. Vi börjar närma oss den dubbleringen av omsättning vi satt som mål då vi listade oss 2015. Samtidigt ökade vi lönsamheten både relativt och absolut sett. Förbättringen skedde på bred front i alla länder.

I Sverige gick våra huvuderbjudanden inom managementkonsultverksamheten starkt, där Pricing-affären vuxit mest. Under året hade vi några riktigt stora kunder, som gav stabilitet, men som taktade ner i Q1 2019. En ny ledningen introducerades i början av 2018. De har implementerat en ny ledningsstruktur och driver viktiga utvecklingsinitiativ kopplat till personal, affärsgenerering och erbjudande. Dessa kommer ge utdelning framåt.

Capacent Finland hade ett sällsynt starkt år. Efterfrågan bestod av ett antal stora och långa projekt där leveranseffektiviteten ofta är hög. Flera av uppdragen hade resultatbaserade arvodesmodeller och då projektresultaten var goda blev också utfallet bra för Capacent. Fokus har legat på rörelsekapitaloptimering och nu bygger vi upp prissättningstjänsterna i Finland. Vi är inne i en stabiliseringsfas efter att medarbetarantalet nästan har dubblrats på mindre än ett år och kan ta nästa tillväxtryck därefter.

Island har successivt förbättrat sin lönsamhet sedan förvärvet 2017, men utvecklingsarbetet pågår fortfarande för att nå en lönsamhet i linje med våra mål. Det tar längre än vi initialt antog, speciellt då det varit något turbulent i den isländska ekonomin de senaste månaderna. Vi fortsätter förbättringsarbetet konsekvent och vi kommer lyckas.

Efter 2018 är det läge att börja en ny resa. Vi har nu satt ett nytt dubbleringsmål – vi vill nå en omsättning på 500 MSEK t.o.m. slutet av 2022 d.v.s. inom fyra år.

Vi har en klar tillväxtstrategi och en tydlig plan för hur vi ska nå den. Den består av två huvudsakliga delar; dels utvecklandet av vår kärnverksamhet management konsulting, dels etablerandet av kompletterande verksamheter som tex Capasearch. Syftet med att expandera Capacent plattformen på detta sätt är att göra oss än mer relevanta från våra kunders perspektiv – vi vill vara den bästa partnern i att stödja våra kunder i sina förändrings- och utvecklingsprojekt.

Vi tror det bästa sättet ha en konkurrensfördel på denna marknad med många aktörer är att vara bäst inom något eller några områden. Vi har valt att vara bäst inom kapitalrationalisering/rörelsekapitalsoptimering och prissättning inom vår kärnverksamhet. Vi är marknadsledare i Norden på det förra ämnet och på god väg att bli marknadsledare inom den senare. I både dessa tjänster bidrar Capacents med de attribut som vi tror är de viktigaste värde drivarna för att anlita konsulter nämligen:

1. datadrivna insikter och digital kunskap,
2. funktionell spetskompetens,
3. ett objektiva synsätt som utmanar gamla sanningar
4. mätbara resultat och ett fantastiskt business case för vår kund,
5. stringent projektledning och slutligen en förändringsledning som inspirerar och ger långvariga resultat.

Som en del av vår tillväxtresa vill vi utveckla nya spetskompetenser med vilka vi är marknadsledare endera lokalt eller i Norden. Vi vill även expandera till ett land till med vår kärnverksamhet.

Etablerandet av kompletterade tjänster är ett annat tillväxtspår. Dessa kompletterande tjänster sätts i skilda bolag för att skapa fokus och hjälpa oss att attrahera de bästa entreprenörerna. Vi investerar i början för att snabbt komma igång med verksamheten och nå en kritisk massa. Detta gör vi utan att kompromissa med kvaliteten, som för oss är avgörande dels för Capacent varumäket i sin helhet, dels för den kompletterande affären, som agerar på en konkurrensutsatt marknad där vi vill sticka ut med att vara bäst – liksom i våra valda spetstjänster i kärnaffären.

Search & headhunting står för ca 10% av vår omsättning, då man räknar ihop verksamheten på Island, som fanns sedan tidigare och i Sverige, där Capasearch etablerades under 2018. I Capasearch valde vi satsa i början och har skapar en affär som trendar uppåt i antal vunna åtagande men som ännu inte bidrar positivt till vårt resultat.

Ett nytt plattformsbolag vi startar upp nu i Stockholm i Q2 är interim-affären. Interim är en marknad som växer. Vi kommer fokusera på ledningspositioner och stödfunktioner och estimerar att det inom dessa områden finns ca 5.500 arbetsmöjligheter som bemannas av interimspersoner. Om vi kan få 2% av den marknaden så sysselsätter vi 110 professionella personer. Också här startar vi med en stark kärntrupp, vill växa snabbt och har redan fått våra första uppdrag. Vi utgår ifrån att dessa plattformsbolag blir lönsamma ungefär ett år efter start. Det innebär att plattformsbolagen kommer bidra med omsättning, men tära på resultatet i början. Detta i sin tur ställer ytterligare krav på lönsamheten i vår kärnaffär. Det är viktigt att man förstår detta som aktieägare då man utvärderar bolaget. På sikt kommer alla verksamheter att bidra positivt till resultat per aktie.

Med detta nya plattformsbolag har vi en unik erbjudandekombination med tydliga affärsmässiga synergier. Våra managementkonsulter jobbar sida vid sida med våra kunder i projektform, genom interim bidrar vi med de rätta temporära resurserna och Capasearch hjälper kunderna att anställa rätt person till rätt position. Detta har vi redan bevisat i några kundcase.

Jag skulle vilja rikta ett speciellt tack till våra medarbetare. Vi är idag ca 170 Capacentare, som jobbat hårt för att växa Capacent och utveckla bolaget. I januari hade konferens där alla medarbetare samlades. Att se vilken energi som skapades samt hur mycket kunskap som överfördes kolleger emellan är väldigt hoppningivande.

Vi åtnjuter en bra konsultmarknad och enligt en ny studie ser vi att förtroendet för konsultbranschen ökar i Norden. Detta kombinerat med våra kompetenta medarbetare och vårt långsiktiga utvecklande av Capacent lägger en god grund för att fortsätta den positiva trenden i vår verksamhet.

