

Anförande av VD

Mikael Stöhr

28 april 2016



ANFÖRANDE
AV VD

Agenda



- Coor – SERVICE *med* IQ
- 2015 – Ett händelserikt och framgångsrikt år
- 2016 – En stark start på året
- Coor skapar långsiktigt värde



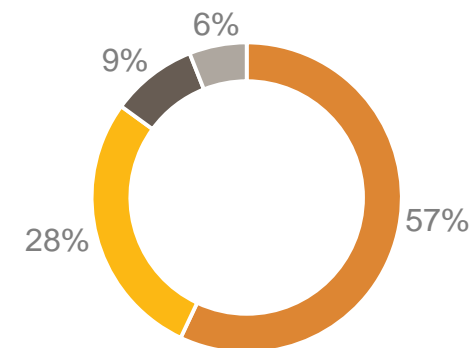
Coor är marknadsledande inom IFM

SERVICE *med* IQ

- Marknadsledande i Norden inom IFM (Integrerad Facility Management)
- Skräddarsytt kunderbjudande
- Arbetsplatsservice, Fastighetsservice och strategiska rådgivningstjänster
- Egenleverans och underleverantörer

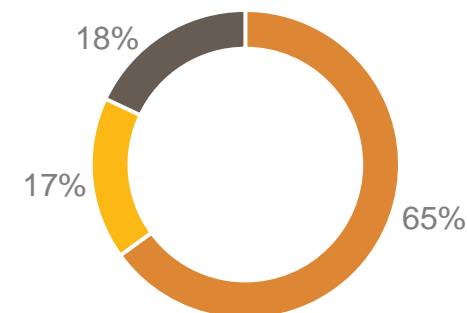


OMSÄTTNING PER LAND



■ Sverige ■ Norge ■ Danmark ■ Finland

OMSÄTTNING PER KONTRAKTSTYP



■ IFM
■ Kombinerade FM-tjänster
■ Enstaka FM-tjänster

Nettoomsättning

7 500

MSEK

EBITA

385

MSEK EBITA¹

Antal anställda

6 100

FTEs¹

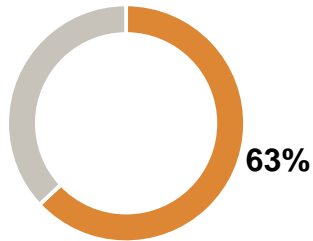
Note:

1. 2016 Q1 R12 värden



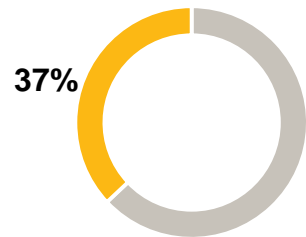
Coor har det bredaste serviceutbudet på den nordiska marknaden

Arbetsplatservice



- Receptioniststjänst
- Kundtjänst och växeltelefoni
- Post- och godsservice
- Lokalvård
- Kontorsmaskiner
- Kontorsvaruförsörjning
- Mötes- och konferensservice
- Dokumenthantering
- Restaurangservice
- Dryck- och varuautomater
- Bevakning och säkerhet
- Inredning och flyttjänster
- ...med mera

Fastighetservice

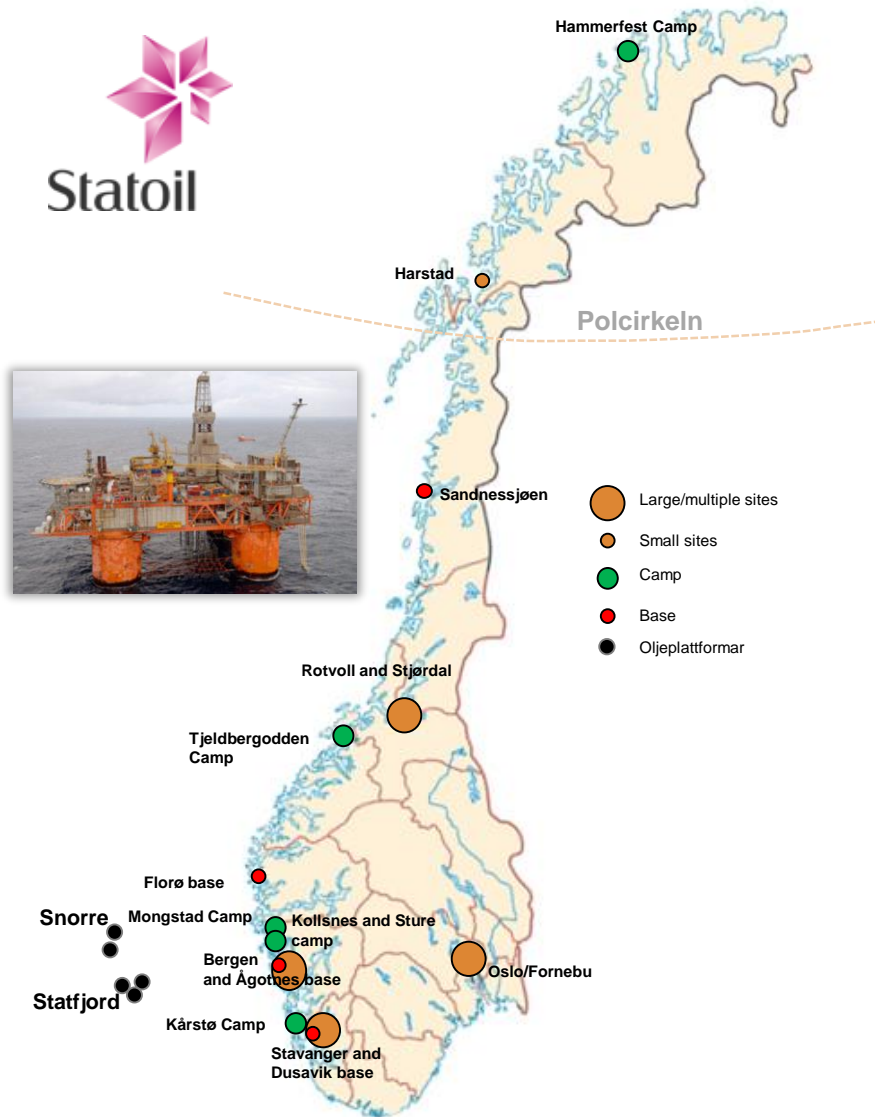


- Tillsyn och skötsel
- Felavhjälpan och planerat underhåll
- Energoptimering
- Energieffektivisering
- Utemiljö
- Sanering och återuppbyggnad
- Jourservice
- Ekonomisk administration
- Lokaluthyrning
- Hyresavtalsadministration
- Lokalanpassningar och installationsprojekt
- ...med mera

Strategiska rådgivningstjänster

- Analyser
- Åtgärdsplaner
- Förändringsledning
- Ledningsresurser
- Rapporter
- Beslutsunderlag
- Business case
- Strategi
- Process-/systemdesign
- Innovation
- Projektledning
- Workshops
- Servicekoncept
- ...med mera

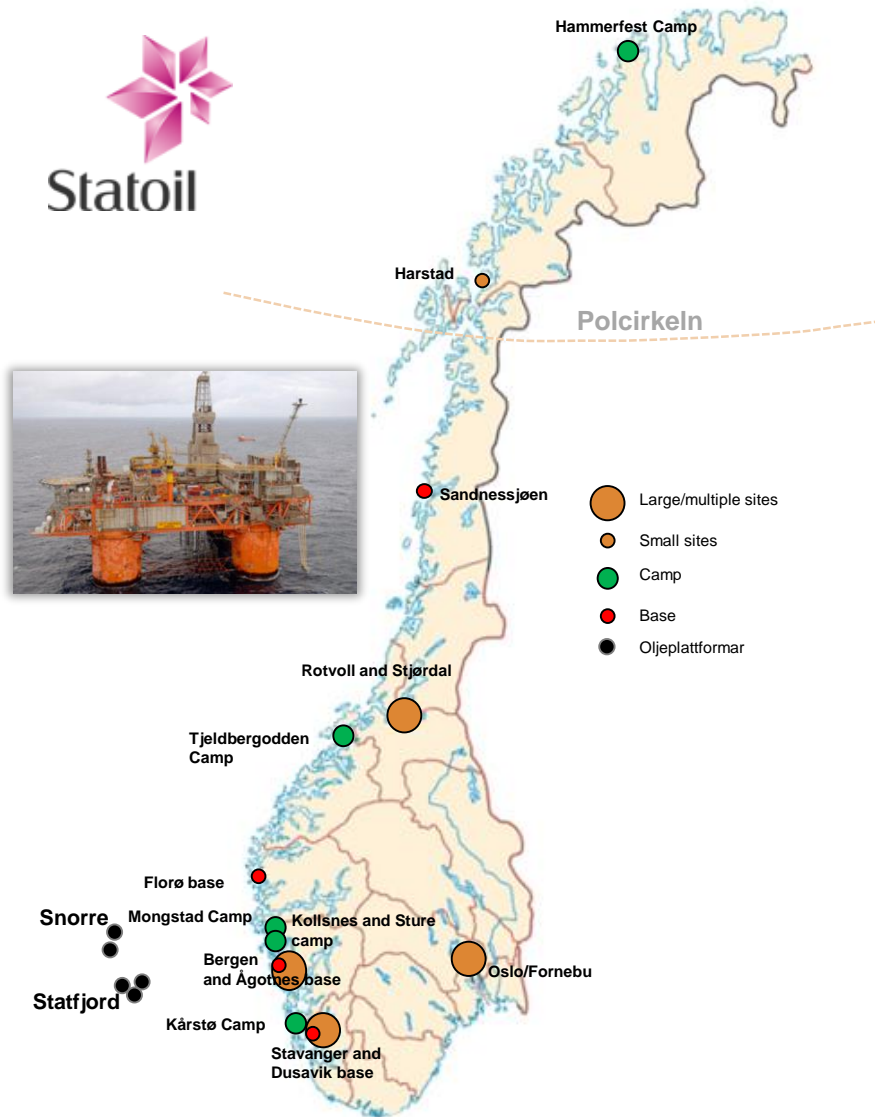
Styrkan i IFM – Kundexempel Statoil



Största IFM-kontraktet i Norden

- 600.000m² byggnader
- 22 siter, 5 landbaser och 5 oljeplattformar i Nordsjön
- > 25 olika tjänstetyper (fastighetservice, arbetsplatservice, flyttservice, säkerhet, etc.)
- 20.000 Statoil-anställda serviceanvändare
- 600 Coor-anställda i leveransen

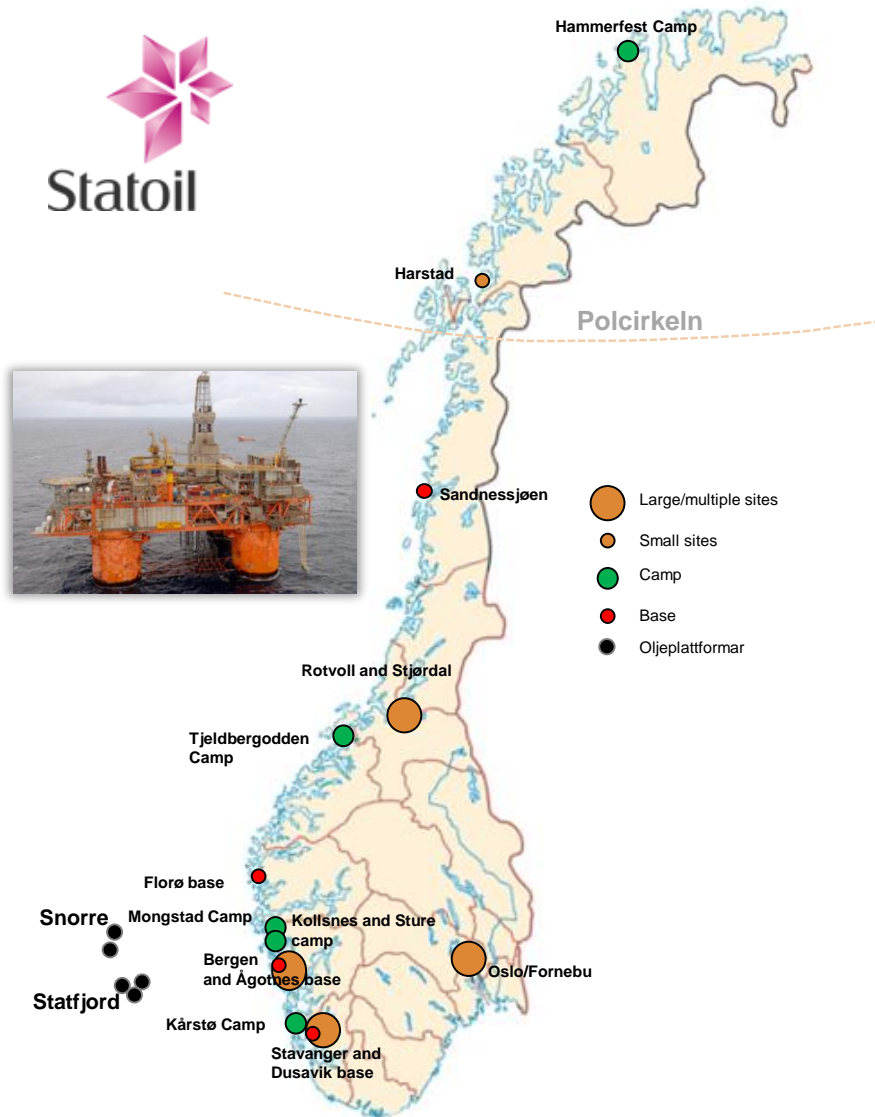
Styrkan i IFM – Kundexempel Statoil



Statoils utmaning

- Mix av egen leverans och ca 120 underleverantörer
- Låg koordinering av serviceutförande och servicenivåer
- Ständiga omförhandlingar med de ca 120 underleverantörerna
- Stora interna resurser för att styra utveckla och mäta serviceleverans
- Behov av effektivisering

Styrkan i IFM – Kundexempel Statoil

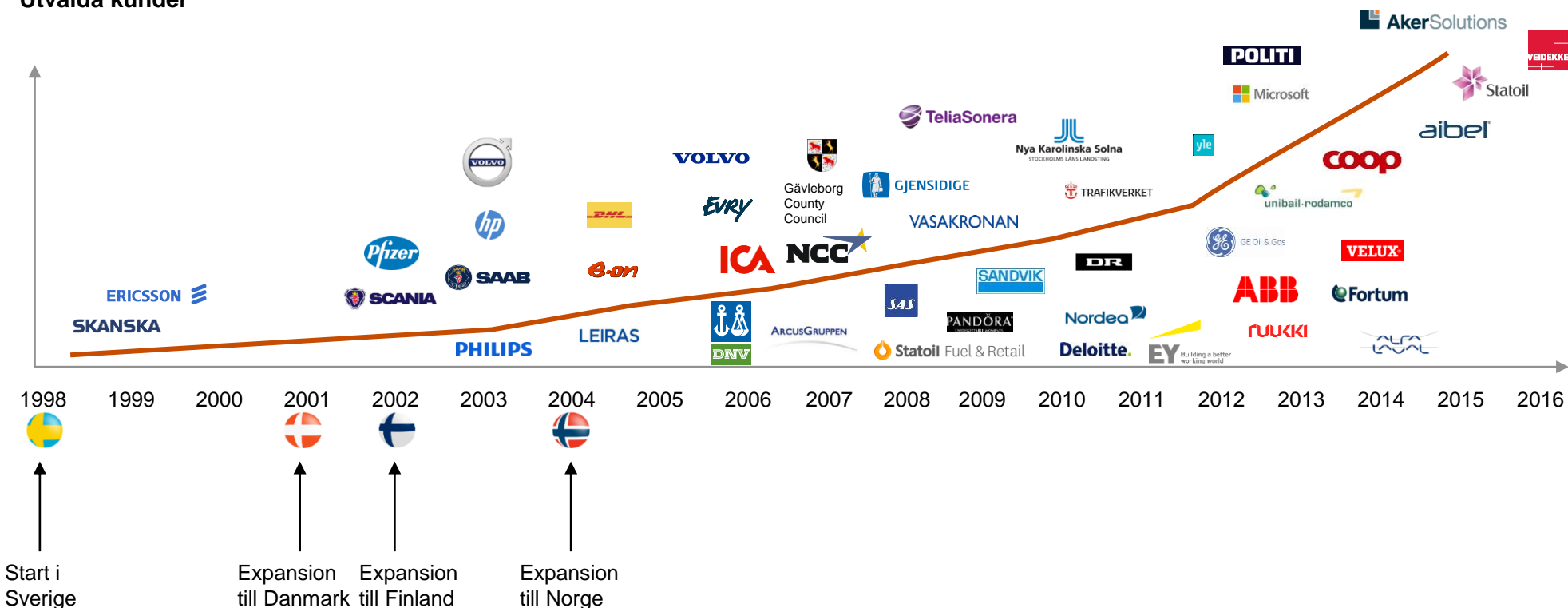


Statoils svar – SERVICE *med* IQ

- En servicepartner
- Standardiserade servicenivåer
- Kostnadseffektivitet över tid

Coor firar snart 20 år på den nordiska FM-marknaden

Utvalda kunder



Coor har en tydlig strategi för att växa och utöka marginaler

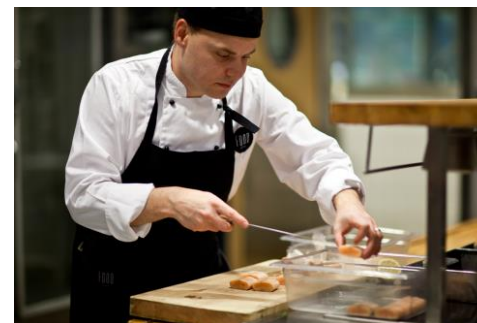
1 Förstärka den ledande IFM-positionen genom fokus på värdeadderande utveckling och innovation

2 Öka tillväxten även inom utvalda enskilda tjänstesegment samt kombinerade tjänsteleveranser

3 Ha större andel leverans i egen regi

4 Fokusera på operationell effektivitet

5 Bibehålla Nordiskt fokus, men följa med viktiga kunder ut i Europa



Agenda



- Coor – SERVICE *med* IQ
- 2015 – Ett händelserikt och framgångsrikt år
- 2016 – En stark start på året
- Coor skapar långsiktigt värde



2015 – Ett händelserikt och framgångsrikt år

	2015	2014	Långsiktiga mål
<ul style="list-style-type: none"> Stark organisk tillväxt <ul style="list-style-type: none"> Nya kontrakt om totalt MSEK 685 90% förlängningsgrad; Omförhandlad kontraktsvolym om totalt MSEK 2 900 	10% Organisk tillväxt	6% Organisk tillväxt	4-5% Organisk tillväxt
<ul style="list-style-type: none"> Stabil lönsamhet <ul style="list-style-type: none"> Nya och omförhandlade kontraktsvolymer initialt lägre lönsamhet Ständigt effektiviserande i hela koncernen 	5,0% EBITA-marginal	5,2% EBITA-marginal	~5.5% EBITA-marginal
<ul style="list-style-type: none"> Stark kassagenerering <ul style="list-style-type: none"> Minskat rörelsekapital MSEK 69 Stabilt kassaflöde strategisk prioritet för Coor 	104% Rullande 12 månader	108% Rullande 12 månader	>90% (Justerad EBITDA – CAPEX – ΔWC) / Justerad EBITDA
<ul style="list-style-type: none"> Stabil balansräkning <ul style="list-style-type: none"> Refinansiering i samband med börsnotering i juni 2015 Försäljning av Industriserviceverksamhet i samband med börsnoteringen i juni 2015 Soliditet 45% (18%) 	2,2x ggr leverage	6,6x ggr leverage	<3.0x Nettoskuld / Justerad EBITDA rullande 12 månader

Agenda



- Coor – SERVICE *med* IQ
- 2015 – Ett händelserikt och framgångsrikt år
- 2016 – En stark start på året
- Coor skapar långsiktigt värde



2016 – En stark start på året

	Q1 2016	Q1 2015	Långsiktiga mål
<ul style="list-style-type: none"> ■ Fortsatt organisk tillväxt <ul style="list-style-type: none"> – Nya kontrakt från 2015 ger effekt – Projektvolym i befintliga kontrakt 	<p>3% Organisk tillväxt</p>	<p>21% Organisk tillväxt</p>	<p>4-5% Organisk tillväxt över en cykel</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ Ökad lönsamhet <ul style="list-style-type: none"> – Projektvolym i Sverige och Norge – Effektiviseringar i Danmark; fortsatta utmaningar i Finland 	<p>6,0% EBITA-marginal</p>	<p>5,4% EBITA-marginal</p>	<p>~5.5% Justerad EBITA-marginal</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ Stabil kassagenerering 	<p>108% rullande 12 månader</p>	<p>104% rullande 12 månader</p>	<p>>90% (Justerad EBITDA – CAPEX – ΔWC) / Justerad EBITDA</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ Goda utsikter 	<p>” I en turbulent omvärld är våra hemmamarknader i Norden fortsatt stabila, med underliggande BNP-tillväxt i alla nordiska länder förutom Finland. Marknadsutsikterna för outsourcade FM-tjänster är fortsatt goda. Vi upplever en stabil efterfrågan och hög aktivitet i hela Norden. ”</p>		

Agenda



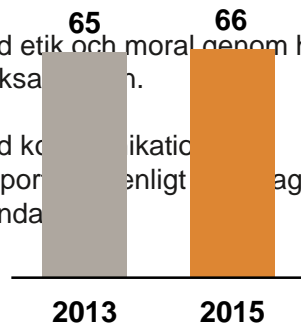
- Coor – SERVICE *med* IQ
- 2015 – Ett händelserikt och framgångsrikt år
- 2016 – En stark start på året
- Coor skapar långsiktigt värde



Coor skapar långsiktigt värde

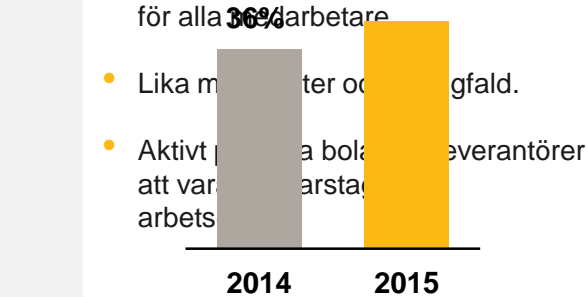
AFFÄRSANSVAR

- Ökad kundnöjdhet genom professionell och värdeadderande serviceleverans.
- Stabila positiva värden (NKI) utveckling.
- God etik och moral genom hela verksamheten.
- God kommunikation enligt gagna standarder.



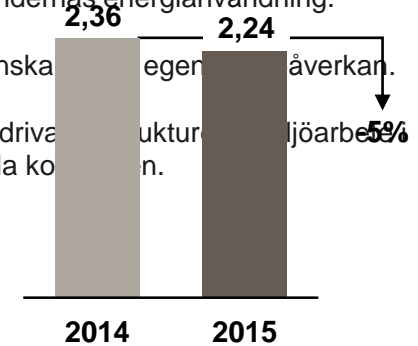
SOCIALT ANSVAR

- Strukturerat arbetsmiljöarbete.
- Hälsöfrämjande arbete.
- Ökad medarbetarnöjdhet
- Strukturerad kompetensutveckling för alla arbetare
- Lika möjligheter och mångfald.
- Aktivt jobba med leverantörer att vara arbets



MILJÖANSVAR

- Hjälpa kunder att förbättra sin miljöprestanda genom grön rådgivning.
- Aktivt jobba för att minska kundernas energianvändning.
- Minska egen påverkan.
- Bedriva struktur för miljöarbete i hela verksamheten.



Agenda



- Coor – SERVICE *med* IQ
- 2015 – Ett händelserikt och framgångsrikt år
- 2016 – En stark start på året
- Coor skapar långsiktigt värde



Frågor och svar



SERVICE *med* IQ

