THE YEAR IN BRIEF 2019 / 2020

NARVA

Sandvik 26

Samhall 24

SAAB 22

Rejlers 20

NCC 18

Munters 16

Getinge 14

Elanders 12

Catella 10

Boliden 08

Attendo 06

AFRY 04

Så rapporterar svenska bolag 02

THE YEAR IN BRIEF 2019/2020

När världen förändras

Spelplanen för företag, organisationer och människor är i tydlig förändring. Det märktes inte minst i mars 2020, då hela världen gick in i en av de mest dramatiska perioderna i den moderna historien. Bortsett från en del uppskjutna utdelningsbeslut, uppdateringar i VD-ord och kortare tillägg i riskbeskrivningarna, hann dock inte Coronapandemins inträde göra allt för djupa intryck i års- och hållbarhetsrapporteringen för 2019. En kvalificerad gissning är dock att det tydligt kommer sätta avtryck kommunikationen en tid framöver.

I en värld i snabb förändring blir det ännu viktigare för företag att bygga förtroende, visa handlingskraft och arbeta mer aktivt med varumärket. Års- och hållbarhetsredovisningen är en viktig kanal, där bolagen inte bara samlar det bästa från året som gått, men även förklarar strategi, tillväxt och utmaningar. Det är tydligt att företagens existensberättigande och bidrag till omvärlden givits ett större utrymme i årets rapporter.

Under det senaste året har Narva genomfört ett omfattande strategiarbete som bland annat har resulterat i en ny mission – Trust and Transformation. I en värld av förändrade beteenden, skiftat fokus och en accelererande digitalisering kan vi konstatera att vår mission verkligen sammanfattar kärnan i det våra uppdragsgivares kommunikation måste förklara.

Med långa samarbeten med många av Sveriges mest namnkunniga bolag och erfarenhet från drygt 500 års- och hållbarhetsredovisningar är vi duktiga på att hjälpa kunder i både upp och nergång. Ett år som detta som de flesta inte vet så mycket om, annat än att det blir annorlunda, är förmågan att berätta sitt företags story viktigare än någonsin – och det är det vi på Narva brinner för.

Här, i Narvas The Year in Brief, har vi samlat inspirerande exempel från några av de kunder vi har haft förmånen att arbeta med under året. Är du nyfiken på hur vi på Narva kan hjälpa er är du varmt välkommen att höra av dig.

Kontakt:
Staffan Bruzaeus
staffan.bruzaeus@narva.se
070-713 06 06

Tack till alla våra kunder som ger oss krävande utmaningar och möjligheten att arbeta kreativt tillsammans. Ett extra varmt tack till Elanders som har tryckt den här skriften och är Narvas partner för grafisk produktion.

SAS 28
Securitas 30
SJ 32
Stena 34
Swedfund 36
Södra 38
Telia 40

Så rapporterar svenska bolag

Narva har för sjätte året i rad genomfört en analys av de svenska börsbolagens års- och hållbarhetsredovisningar. Samtliga bolag noterade på Stockholmbörsens large och mid cap-listor som publicerat sin rapport före den 22 april 2020 har analyserats, vilket i år uppgår till totalt 206 bolag.

I år har vi även genomfört en undersökning bland investerare och analytiker för att få deras åsikter om de svenska bolagens års-och hållbarhetsredovisningar.

Årets undersökningar sammanföll med utbrottet av Covid-19 och den turbulens som detta medförde. Förutom en allmän osäkerhet och dramatiskt förändrade marknadsförutsättningar blev ett stort antal bolag tvungna att uppdatera och i många fall även skjuta fram publiceringen av årsredovisningen. Exakt vilken effekt pandemiutbrottet får på de svenska börsbolagens rapportering kommer visa sig. Men det är tydligt att en pandemi inte fanns på börsbolagens radar i någon större utsträckning.

Tittar man bortom de dramatiska marsveckorna ser vi flera distinkta trender som präglat rapporteringsåret 2019. Trenden att på ett begripligt sätt visa hur verksamheten skapar värde och bidrar till ett hållbart samhälle fortsätter och det är tydligt att klimatförändringarna har fått en självklar plats i årsredovisningarna.

Andelen värdeskapandemodeller har ökat kraftigt och det ser vi som ett tecken på en vilja att sätta företaget i en större kontext för att bygga ett starkt varumärke. Det förstärker bilden av att års- och hållbarhetsredovisningarna går från att endast vara avrapporterande till att bli allt mer varumärkesbyggande.

Börsbolagen dåligt förberedda på en pandemi

Den 11 mars 2020 klassificerade WHO officiellt Covid-19 som en pandemi och den inverkan viruset haft på både ekonomi och samhälle är avsevärd. Av de bolag som publicerat sin rapport efter den 11 mars har 88 procent omnämnt Covid-19/Coronaviruset och 80 procent begreppen pandemi eller epidemi. Detta har ofta nämnts i VD-ordet i samband med en skrivning om att vi går in i ett mycket osäkert läge. Intressant är dock att endast 18 procent av de rapporterande bolagen beskriver riskerna kopplade till en epidemi eller pandemi i sina riskavsnitt. Det visar på stor utvecklingspotential för bolagens riskbeskrivningar och vi tror att i och med Coronavirusets inträde så kommer rapporteringen av risk ses över kommande år.

Årsredovisningarnas riskavsnitt är ett område som investerare och analytiker också ser förbättringspotential i för svenska börsbolag.

Globala målen mer framträdande

FN antog 2015 Agenda 2030 som bygger på 17 globala mål för hållbar utveckling. Som en följd av detta har 2020-talet av FN kommit att kallas för "Decade to Action". Detta är något som börsbolagen bevisligen tagit till sig av eftersom hela 75 (57) procent i någon form adresserar FN:s globala mål i sina års- och hållbarhetsredovisningar. Så sent som för tre år sedan var samma siffra 25 procent.

I år ser vi en tydlig trend i att många bolag inte bara adresserar de globala målen, utan även kommunikativt kopplat målen till sitt hållbarhetsarbete. Hela 75 (42) procent av de som nämner de globala målen har även försökt visa att de följer upp sitt bidrag till målen.

Fortsatt fokus på bolagens värdeskapande

För fjärde året i rad ökar antalet värdeskapandemodeller. Under 2019 har 44 (28) procent en sådan i sin rapport och bland large cap-bolagen har en majoritet av bolagen en värdeskapandemodell. Att sätta bolagets verksamhet i ett större sammanhang och illustrera hur man för olika intressenter skapar värde – allt från samhället och kunder till aktieägare – har blivit ett vanligt sätt att belysa hur och vad verksamheten är uppbyggd kring. Enligt vår bedömning är det dock bara hälften av bolagen som har en värdeskapandemodell där även resterande presentation av bolaget genomsyras av hur man positivt bidrar till samhället.

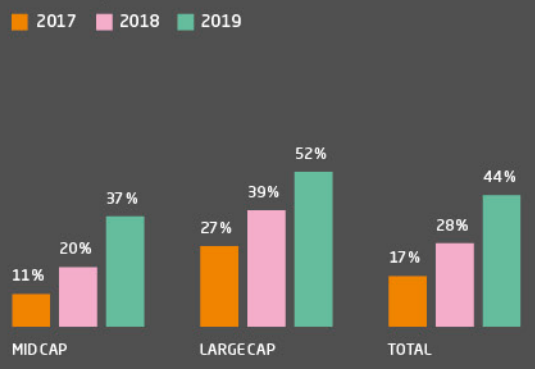
18 %
av bolagen beskriver risker kopplade till en epidemi eller pandemi i sina riskavsnitt

44 %
av bolagen har en värdeskapandemodell

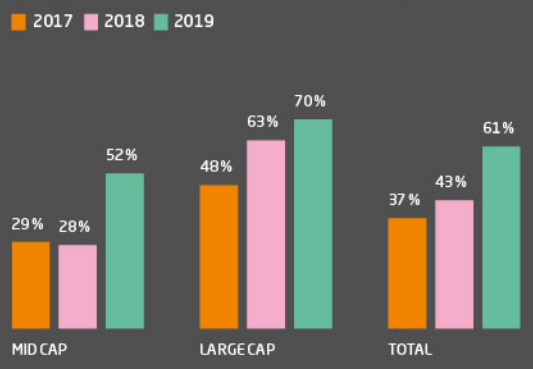
61%
följer upp strategin med tydliga utfall eller konkretiserande exempel

Håll ögonen på
TCFD
Investerare och analytiker vill se mer transparens

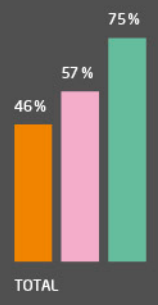
Andel av bolagen som har en värdeskapandemodell



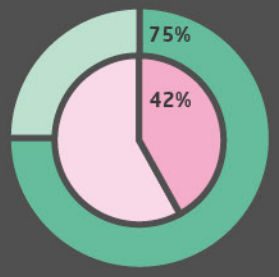
Andel bolag som följer upp strategin med tydliga utfall eller konkretiserande exempel



Andel bolag som nämner FN:s globala mål



Kopplar FN:s globala mål till hållbarhetsarbetet*



* 75 (42) procent av bolagen som nämner FN:s globala mål kopplar målen till hållbarhetsarbetet.

Klimatförändringarna här för att stanna

Att klimatet kommit att bli en allt viktigare samhällsfråga har troligtvis inte undgått någon, de rapporterande börsbolagen utgör inget undantag. 83 (51) procent av företagen belyser i någon form klimatförändringarna i sina års- och hållbarhetsredovisningar. Värt att notera är att den största förändringen hittar vi bland de i sammanhanget mindre bolagen. Nästan tre av fyra mid cap-bolag sällar sig till skaran som nämner klimatförändringarna vilket är mer än en fördubbling jämfört med föregående år.

Vi ser att de bolag som börjat diskutera klimat djupare har lyckats koppla frågan till verksamheten och vågat adressera negativ påverkan. Bolagen har insett att klimatfrågan är ett långsiktigt arbete som påverkar både samhälle och hälsa. Få bolag har dock vågat vara helt transparenta och kommunicerat scenarioanalyser.

Av vår undersökning med investerare och analytiker framgår att de gärna vill se mer av TCFD-rapporteringar, scenarioanalyser och klimatberäkningar. Det kan innebära att fler bolag kommer att tvingas vara mer transparenta i sin klimatkommunikation.

Hur bolagen levererar på strategin har blivit tydligare

Andelen bolag som följer upp sin strategi har ökat med 17 procentenheter. Företag har blivit bättre på att följa upp mål och redovisa resultat kopplat till sin affär. Största utvecklingen ser vi bland mid cap-bolagen där detta ökar med 24 procentenheter. Att kunna visa långsiktighet i sin affär och dessutom visa på utfall relativt mål är något som investerare har saknat i de svenska bolagens års- och hållbarhetsredovisningar. Det här kan vara en indikation på att bolagen förstått att deras position för framtida värdeskapande värderas allt högre av investerarna.

Digitala rapporter ökar starkt

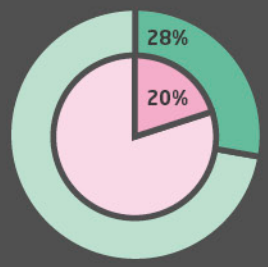
Att publicera sin rapport även i ett digitalt format har länge varit en trend som många pekat på men som inte synts lika tydligt i verkligheten. Under 2019 tog detta dock mer fart, då nästan en tredjedel av bolagen på large cap gjort ett digitalt uttag av sin årsredovisning, en ökning från 2018 med 8 procentenheter och den största ökning som vi sett under de senaste åren. ESEF, det nya elektroniska formatet för finansiella rapporter, kan vara starten på mer digitaliserade redovisningsprocesser där även slutresultatet blir mer digitalt. Att mötas digitalt har blivit det nya normala under Corona-krisen och kanske kommer det ändrade beteendet även bidra till fler digitala års- och hållbarhetsredovisningar framöver.

Storyn kan börja på omslaget

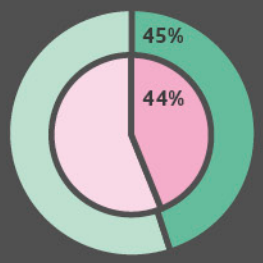
Färre än fyra av tio bolag använder sig av ett varumärkesbyggande budskap på omslaget och enbart 16 procent har valt VD-foto som antingen anspelar på verksamheten.

Det finns alltså, med relativt enkla medel, stora kreativa möjligheter för alla bolag som vill bygga en story, som börjar redan på omslaget.

Bolag med en digital årsredovisning, large cap



Budskap på omslaget, large cap



AFRY

Under 2019 integrerades de två bolagen ÅF och Pöyry, och det nya gemensamma varumärket AFRY lanserades – ett internationellt företag inom teknik, design och rådgivning. Denna utveckling speglas i årsredovisningen, där det nya bolagets verksamhet och erbjudanden ges stor plats.

Den uppdaterade grafiska profilen är fortsatt sober och stram, men med tydligt fokus på människor.

INTRODUKTION
Mål och utfall

En tydlig målbild

Vår strategi ska skapa ökat värde genom en fortsatt stark tillväxt och ökad lönsamhet på en allt mer konkurrensutsatt marknad. De finansiella målen och de icke-finansiella målen är en viktig del för efterlevnad av strategin.

Helena Ekström, Head of Value Development

Finansiella mål

Finansiella mål
De finansiella målen utvärderas löpande utifrån marknadsförutsättningarna och förändringar i bolaget. De finansiella målen gäller över en konjunkturcykel.
- En årlig tillväxt på 10 procent. Målet inkluderar tilläggsförvärv. Utöver detta tillkommer större plattformsförvärv.
- EBITA-marginal (exklusive jämförelsestörande poster) om 10 procent över en konjunkturcykel.
- En nettolåneskuld i relation till EBITDA om 2,5.

Utdelningspolicy

Utdelningspolicy
Styrelsen har antagit en utdelningspolicy som innebär att aktieutdelningen ska motsvara cirka 50 procent av resultatet efter skatt exklusive reavinster.

Icke-finansiella mål

Fokus på hållbarhet
De icke-finansiella målen är en bärande del i bolagets strategi. Att utveckla hållbara lösningar, att bedriva ansvarsfullo affärer och att vara en attraktiv arbetsgivare driver verksamheten framåt.

Icke-finansiella mål
- Ingenjörs- och designlösningar som bidrar till FN:s 17 globala mål för hållbar utveckling.
- Ökat medarbetarengagemang.
- Ledarskapet ska karakteriseras av ett högt förtroende för den närmaste chefen.
- Ökad andel kvinnor bland de anställda till 30 procent på alla nivåer 2020.
- Nolltolerans mot diskriminering.
- Ökad kundnöjdhet.
- Halvera bolagets koldioxidutsläpp per medarbetare till 2030 med 2016 års affärer som basår.
- Inför enbud ska riskbedömning utifrån UN Global Compacts tio principer alltid genomföras för nya kunder, affärer och marknader.

Läs mer om utfallet samt hur AFRY jobbar med de icke-finansiella målen i hållbarhetsnoterna på sidan 118.

VÄRDESKAPANDE
Megatrender

Megatrender utgör starka drivkrafter för hållbara lösningar till kunder

Urbanisering, globalisering, digitalisering och klimatförändringar utgör starka drivkrafter för vår nuvarande och framtida affär. Megatrenderna leder till omfattande samhällsförändringar som påverkar människor och verksamheter på olika sätt. Genom att skapa ledande hållbara lösningar inom infrastruktur, industri och energi driver vi transformationen och kan tillsammans med våra kunder påverka många delar av samhället.

Urbanisering och globalisering

En av de Tydliggörs trender [illegible] urbaniseringen som är [illegible] infrastruktur [illegible] en [illegible] starkare kraft i [illegible] samtidigt som industrialisering och [illegible] på hållbara lösningar. Skolor [illegible] ett stödsystem [illegible] efterfrågan gäller att [illegible] transportsystem, [illegible] klimatgränsen [illegible] resursförbrukning till bättre livskvalitet. Globaliseringen [illegible] att [illegible] konkurrenter och [illegible] [illegible] möjlighet [illegible] [illegible] [illegible]

Attendo

Med fortsatt fokus på kvalitet presenterar Attendo för 2019 en årsredovisning och hållbarhets-rapport med fortsatt tydliga budskap i rubriksättning och kommunikation där erbjudande, marknadskrafter och beskrivning av verksamheten och dess bidrag får mycket utrymme.

Med temat "Omsorghjältar" syftar Attendo med 2019 års Kvalitet och hållbarhetsrapport till att hylla sina medarbetare och det engagemang som finns inom organisationen. Produkten har utformats för att skapa en magasinkänsla och grafisk lekfullhet. Här lyfter Attendo fram berättelser från det dagliga arbetet och utrymme ges till en mängd medarbetare inom olika delar av verksamheten för att visa på vad som gör en god omsorg.

6 Verksamheter / **Marknad**

Drivkrafter på Attendos marknader

Attendo är verksamt i Sverige, Finland, Norge och Danmark. I Norden såväl som i övriga Europa ses samma drivkrafter – en växande äldre befolkning och en ökande andel privata utföra re.

Attendo Årsredovisning 2019

Marknad / Verksamheter 7

Åldrande befolkning ökar behovet av omsorgstjänster

Den demografiska utvecklingen med ett ökat antal äldre samt en stigande förväntad livslängd innebär att efterfrågan på och behovet av omsorgstjänster i samhället kommer att öka, särskilt efterfrågan på äldreboenden och hemtjänst.

BEFOLKNINGSTILLVÄXT 85+ ÅR 2020–2030, TUSENTAL

Källa: Nationella statistikmyndigheter

Kapacitetsbrist inom äldreomsorgen

Redan idag saknar en betydande brist på platser i äldreboenden. Den offentliga sektorn kommer att få svårt att klara investeringsbehoven på egen hand och investeringar från privata omsorgsföretag kommer därför att få stor betydelse. Beroende enkät visar att drygt 40 procent av kommunerna i Sverige redan i dagsläget har ett underskott på boendeplatser inom äldreomsorgen.

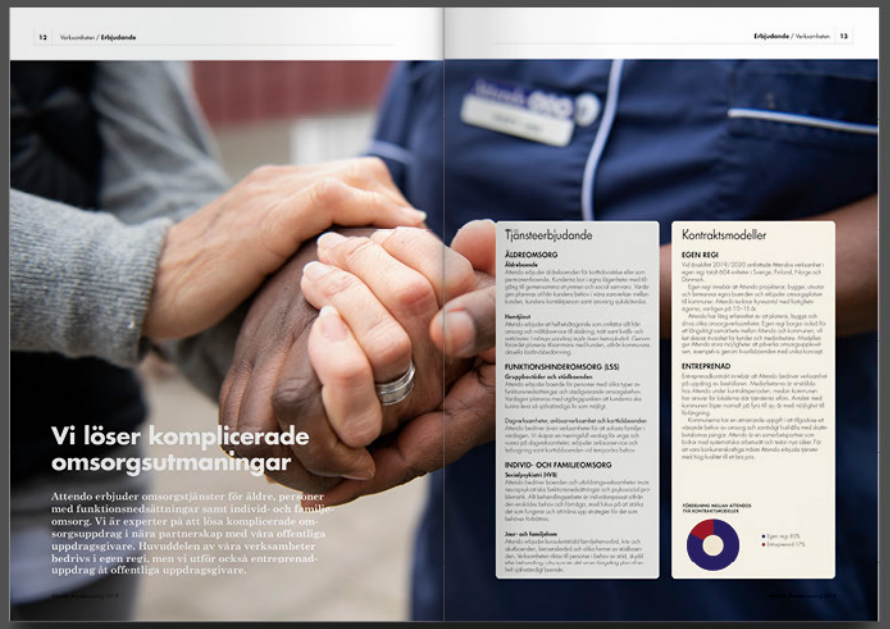
Källa: Sveriker

Behov av 85 000 nya platser

Attendo har gjort en uppskattning av behovet av nya omsorgsplatser inom äldreomsorgen på de marknader där Attendo etablerar verksamhet i egen regi. Behovet är beräknat på basis av antalet äldre personer, hur det genomsnittliga omsorgsbehovet ökatas ser ut samt hur många platser av den befintliga kapaciteten som behöver byras ut. Beräkningen tar hänsyn till att finansiärens äldre blir mer aktiva och friska under längre del av livet, vilket minskar behovet av omsorg och skjuter from behovet. Totalt uppskattas att det behövs cirka 85 000 nya platser i äldreboenden under perioden 2020 till 2030 i Sverige, Finland och Danmark sammanagt.

Källa: Attendo
* Avser endast demografiskt behov.

Attendo Årsredovisning 2019



12 Verksamheter / **Erbjudande**

Erbjudande / Verksamheten 13

Vi löser komplicerade omsorgsutmaningar

Attendo erbjuder omsorgstjänster för äldre, personer med funktionsnedsättningar samt individ- och familjeomsorg. Vi är experter på att lösa komplicerade omsorgsuppdrag i nära partnerskap med våra offentliga uppdragsgivare. Huvuddelen av våra verksamheter bedrivs i egen regi, men vi utför också entreprenaduppdrag åt offentliga uppdragsgivare.

Tjänsteerbjudande

ÄLDREOMSORG

Äldreboende
Attendo erbjuder åt beboenden för korttidsvistelse eller som permanentboende. Kundens bor i egna lägenheter med tillgång till gemensamma utrymmen och social samvaro. Vårdgen planeras utifrån kundens behov i nära samverkan mellan kundset, kundens kontaktperson samt personal i äldreboenden.

Hemtjänst
Attendo erbjuder att hel- eller delegrunda som omfattar allt från omsorg och mälsikomvarme till städning, kost samt tvätt och rehabilitering. Omfattningen av hjälp även hemsjukvård. Genom flexibel planering tillsammans med kunden, utifrån kommunens aktuella biståndsbedömning.

FUNKTIONSHINDERSOMSORG (LSS)

Gruppboende och stödboenden
Attendo erbjuder boende för personer med olika typer av funktionsnedsättningar och stödjande omsorgsbehov. Vårdgen planeras med utgångspunkter att kundens dis kunna leva så självständigt som möjligt.

Dagverksamhet, arbetsverksamhet och korttidsboenden
Attendo bedriver även verksamhet för att avlasta familjer vårdgen. Vi skapar en meningsfull vardag för unga och vuxna på dagverksamheter, erbjuder arbetsverksamhet och tillvaratag samt korttidsboenden vid temporära behov.

INDIVID- OCH FAMILJEOMSORG

Socialpsykiatri (IVO)
Attendo bedriver kundcentrerad familjebehandling, kris- och skuldrådgivanden, barnanmälan och vårdkontakt av stödboenden. Verksamheten riktas till personer i behov av stöd, skydd eller behandling, vilka som en del av en längre eller pågående vårdprocess.

Kontraktsmodeller

EGEN REGI

I det bokslut 2019/2020 omfattade Attendos verksamhet i egen regi totalt 604 enheter i Sverige, Finland, Norge och Danmark.

Egen regi innebär att Attendo projekterar, bygger, utvecklar och bemanna egna boenden och erbjuder omsorgsplatser till kommuner. Attendo ska leva hyresavtal med fastighetsägare, vanligen på 10–15 år.

Attendo har idag erfarenhet av att planera, bygga och drivas olika omsorgsverksamheter. Egen regi bygger också för att tillgodose samarbete mellan Attendo och kommuner, vilket skapa trygghet för kunder och medarbetare. Modellen ger Attendo stora möjligheter att utveckla omsorgsplatsen, exempelvis genom kvarboende med unika koncept.

ENTREPRENAD

Entreprenaddelen innebär att Attendo bedriver verksamhet på uppdrag av beställaren. Medarbetarna är anställda hos Attendo under kontraktsperioden, medan kommunen har ansvar för lokalerna som de tillsammans ägnas. Avsikten med kommunen löper normalt på fyra till sju, ej med möjlighet till förlängning.

Kommunerna har en utmarande uppgift i att tillgodose en växande behov av omsorg och samtidigt hushålla med dyrbara biståndsmedel. Attendo är en samverkanspartner som bidrar med systematiska arbetssätt och bättre nya idéer. För att vara konkurrenskraftiga måste Attendo erbjuda tjänster med hög kvalitet till en bra pris.

FÖRDELNING MELLAN ATTENDOS FYRA KONTRAKTSMODELLER

30 Attendo 2019 / **Omsorgshjältar**

Omsorgshjältar / Attendo 2019 31

FRÅN FILIPPINERNA TILL FINLAND

”Omsorg måste få ta den tid som behövs”

Namn: Margie ”Malik” Mendoza
Ålder: 31
Arbetsplats: Äldreboendet Attendo Omsorgshem, Hyvinge
Roll: Undersköterska (vårdare)
År i Attendo: 4

Undersköterskan **Margie Mendoza** flyttade till Finland från Filippinerna. Här har hon lärt sig tycka om både filmjölk och finsk frågesport. Hennes mål är att ge kunderna samma omsorg som hon skulle gett sina egna morföräldrar.

Hej, det är jag som är Margie, som hör hoppa jag för Merkki, säger Margie Mendoza när vi mötet hemma. Hon har en fast i Finland och jobbat för Attendo i fyra år.

– Det var mina vänner som berättade att det behöves vårdare(undersköterskor) i Finland. Jag blev antagen till en utbildning utbildning och kom sedan hit för att jobba.

Intervjuprocessen var svårt, hon tvättlie av underlag utrusen utkanade antoge. Under att är studerade Margie finska genom hemstudiegrupp(ringet Kilkkiin. Hon genomgick olika tester och förbättrade den finlandska kulturen, bland annan fick hon lära Vainö Linnas roman ”Okänd soldat”.

– Det var svårt att det den nya kulturen och det nya personer. Det, mata jag vanner om Finland för kunsen var att Nokia kommer försvinn, skrattar Margie.

MARGIE HAR TRIVIAMS STUDIERAT till sjuksköterska och arbetat som försäljningsbiträde. I Filippinerna finns inga lediga jobb, och läsutrrlin fockade inte heller. Att arbeta på ett finländsk äldreboende det som ett mycket attraktivt.

– På Filippinerna finns det bara äldreboenden för rika personer. Att jobba på boende är en helt ny slags arbetsplats för mig.

Efter Margie flyttat till Finland fick hon gånjant jobb på Attendo Vöölinki i Leja. Distrikts flyttade hon emot till Attendo Vuoppala, ldag jobbar hon på Attendo Omsorgshem i Hyvinge. Vid sidan av arbetet har hon studerat till undersköterskorskolan i Finland. Det finlärgsarbetet och hälfter en på ett svårigga en yrkeserfarenhet inom servicenvarvsnäring.

– Jag trivs svårligt bra och ha glad över de möjligheter som Attendo erbjuder. Jag fär jobba med lediga människor och lär mig mycket nytt om olika sjukdomar.

MARGIE DELTAR ACTIVT i utvecklingen av den egna arbetsplatsen och ordnar bland annat dagaktiviteter för de boende. Bilderd bjuder hon in barnen från den arbetsplats tillsistan för att pigga upp de boende, eller så ordnar hon ett evenemang kring skönhetsvård tillsammans med en kosmetolog. Fikin börjar av intern är ska hon även fungera som kvalitetssamordnare för verksamheten.

– Det viktigaste för mig är att kunna ge omsorg som får ta den tid som behövs, utifrån kundens behov. Att jag får skära om mina kunder som om de vore mina egna morföräldrar.

Margie känner sig redan hemma i Finland. Från hemländerl saknar hon ännu familjen och den kryddstarka maten, men hon har också vunit sig vid mälkkon smaken.

– Finländsk julmat och filmjölk är två av mina favoriter. Det är också fint att man i Finland uppskattar naturen och jolkmatn eftersom – alla blir så entusiastiska över finskpatatisen!

MARGIE DELTAR ACTIVT i utvecklingen av den egna arbetsplatsen och ordnar bland annat dagaktiviteter för de boende. Bilderd bjuder hon in barnen från den arbetsplats tillsistan för att pigga upp de boende, eller så ordnar hon ett evenemang kring skönhetsvård tillsammans med en kosmetolog. Fikin börjar av intern är ska hon även fungera som kvalitetssamordnare för verksamheten.

– Det viktigaste för mig är att kunna ge omsorg som får ta den tid som behövs, utifrån kundens behov. Att jag får skära om mina kunder som om de vore mina egna morföräldrar.

Margie känner sig redan hemma i Finland. Från hemländerl saknar hon ännu familjen och den kryddstarka maten, men hon har också vunit sig vid mälkkon smaken.

– Finländsk julmat och filmjölk är två av mina favoriter. Det är också fint att man i Finland uppskattar naturen och jolkmatn eftersom – alla blir så entusiastiska över finskpatatisen!

> **På Filippinerna finns det bara äldreboenden för rika personer. Att jobba på boende är en helt ny slags arbetsplats för mig.**
> Margie Mendoza, undersköterska.

Fler filippinska sjuksköterskor på väg

Attendos projekt med filippinska sjuksköterskor har fullt vid så bäde i Sverige och Finland. Under 2019 togs beslutet att utöka och förlänga rekryteringen.

Redan 2012 började Attendo Finland bröjgen rekryterat omkring 20 sjuksköterskor från Filippinerna att jobba i finsk omsorg. 2016 inledades motsvarande projekt i Sverige för att söka fler sjuksköterskor till omsorgen.

– Det finns en stor sjuksköterskebrist i Norden som vi måste hantera. Vi kan inte alltid sjuksköterskor om vi ska kunna bedriva en god omsorg, säger Carina Andersson, HR-chef för Attendo Skandinavien.

Att projektet fallit väl at beror till stor del på att mycket väl genomförtsätt förberedande arbete. Intäge de som deltar i projektet får kommo till Attendos verksamheter i Norden, genomgår de en utbildg av svensk utbildning i svenska eller finska på plats i Filippinerna.

Men framgången beror i lika stor utsträckning på de som sökt. Sverige vilkinde har en gedigen utbildningsbakgrund, med tjänstgjort studier i grunden.

– Det har rör sig om skolliga personer, som vekyrkerna i hård konkurrens. Det är ett spännande projekt, med både kvinnor och min unuttitäs, säger Carina.

Filippinerna har sedan länge haft en omfattande arbetskraftsexport på sjukvårdsområdet. Det rör Wallonsiaiaen och andra delar av Asien, men också till USA. På senare de har det dock blivit svårare för filippinska sjuksköterskor att hitta jobb utomlands, därför finns idag ett stort överskott på sjuksköterskor.

Attendo har sedan projektet inledades togt emot över 400 sjuksköterskor som börjat som trainees de i verksamheten. I Sverige har 20 sjuksköterskor legitimerats, och i Finland har 136 genomgått de steg som krävs för att bli undersköterska.

Under 2019 togs beslut att utöka projektet till 100 sjuksköterskor per år i Finland, samt att förlänga projektet till 2022 i Skandinavien.

400
filippinska sjuksköterskor har Attendo tagit emot

22 Attendo 2019 / **Omsorgshjältar**

Omsorgshjältar / Attendo 2019 23

Hälsokur med djur

Sommarfår har blivit ett populärt inslag på boende i Norge.

> Jag trycker de är fantastiskt roligt med fåren. De är så finaa att se på.
> Elf Haugerud, boende på Attendo Rodtvet

På äldreboendet Attendo Rodtvet i Norge har man anlagt en fårhage i anslutning till boendet. Här utrövar fåren fritt, de bräker och skuttar runt i gräset till glädje för både medarbetare och boende.

Det är femte året i rad som Rodtvet slåppen får på hela i en inhägnad del av trädgården. Numera är det en av dessa stora höjdpunkt för vårt fåren springer ut på gräsbacken. Och det är inte bara de äldre och medarbetarna som tycker att det är mycket med fåren, även barnen på den intilliggande förskolan är förtjusta i ”mamor” och fåren med hagen för att mata dem med grässtrutar.

EN SÖN ÄR EN ÖKGEN GÅRT Inte fåren är Elf-Haugerud. Hon förnöjer varje sitt vid hagen varje dag och berätar dem till sig med pofäta eller lite gräs för att lå en liten pratstund med dem.

– Jag tycker det är fantastiskt roligt med fåren. De är så fina att se på. Det ellen roligaste är att barnen sedan kommer hit och vill träffa dem, säger hon.

Vårmamaterna tar energiska steg mot fåren som en del av hälsocirkeln på vårmanaden. Hon har hint en del studier som visar på kopplingen mellan god hälsa och kontakt med djur och natur.

– Det finns studier som visar att vi kan reducera stegrad och stress när vi är nära i samsvar och umgås med djur. Och det tycker jag verkligen att vi ser här på Rodtvet. Många har fått bättre appit och sömn och slutrmed minskar behov av vissa läkemedel, säger hon.

2016 DELTOG ATTENDO RODTVET i projekt vårstress, som syftade till att dokumentera effekten av olika terapeutiska behandlingar för äldre. Projektet fick vid ut, och visade att nivåt djurterapi som musik och sensorisk (beröring) terapi kan ha positiva effekter på hälsa och välbefinnande. Bland annat sig man bättre narcissism, och minskad ens.

Djur i vård och omsorg förknippas vanligen med djur som genomgått utrednd tränng, som vårdhundar eller hästar. På Attendo i Norge har man tagit det lite längre, och samtidigt gjort det enklare att involvera djurterapi i den dagliga verksamheten.

FÅ FÅ, AV DE ÄNDRA BONDENA i Oslo – Attendo Paulus Sykehjem och Attendo Romsås – finns karpar i en konstgjord dunm som blir en naturlig plats för de äldre att samlas på, det man kan titta på fiskarna eller vara med mär de matar. På Paulus finns dessutom hönn som parkar runt i trädgården, något som uppskattas av de äldre.

– Många av de äldre har själva haft hönr i sin ungdom och det finns en stark igenkänning att ha djuren på gården. Dessutom är vi gada äga som vi kan använda i mellangången, säger Ingeborg Nelson, sikrrtenchefen på Paulus.

DJUR PÅ ÄLDREBOENDE

Attendo äldreboenden vilkanner att kundens tur med ny hundar vändte det sin finns allergier eller andra hinder i verksamhet.

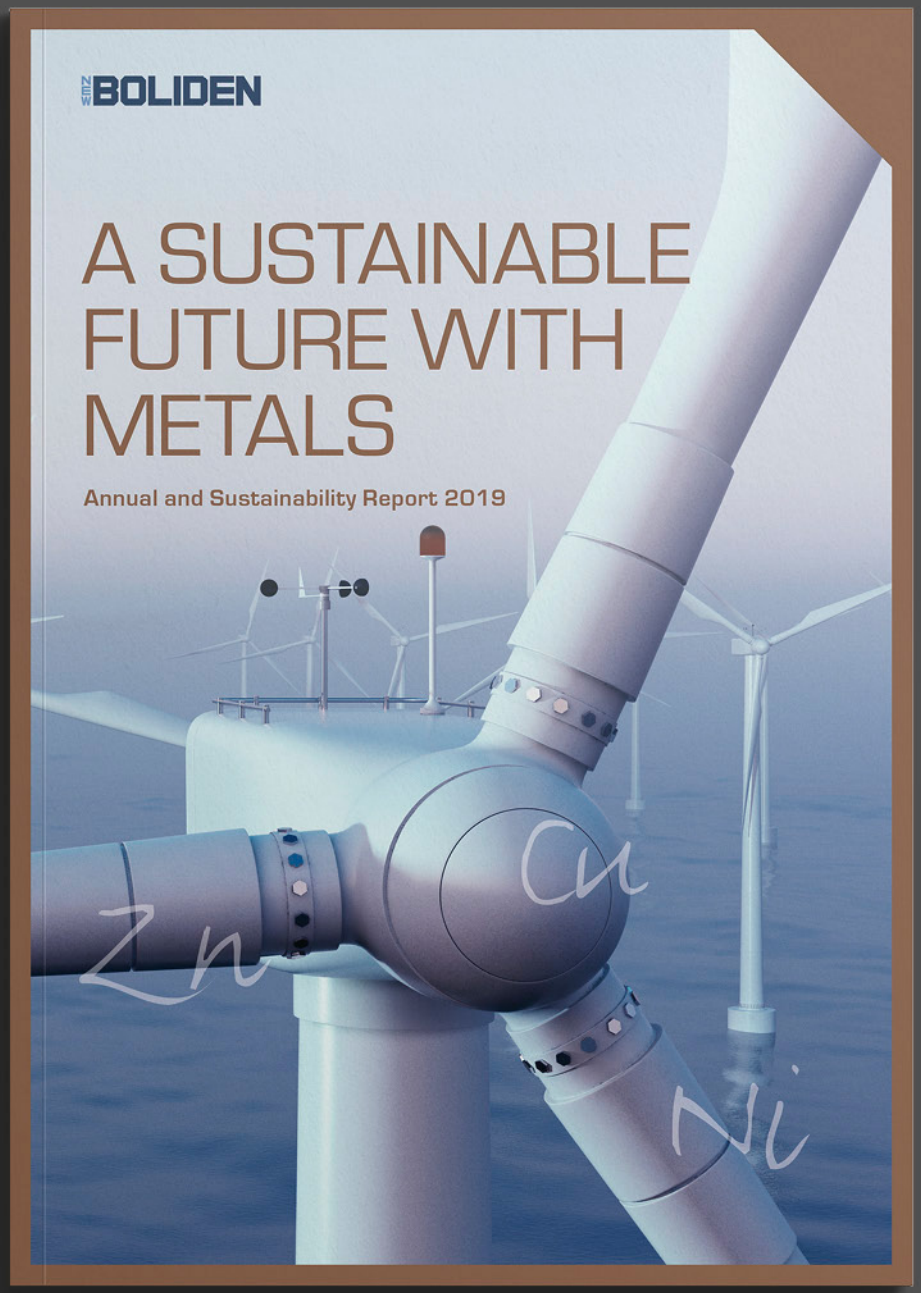
Attendo erbjuder också djurterapi eller vårdhundar som en del av omsorgsarbetet.

Forskningen visar fördelar med djur i äldreomsorgen:

- Ökar vitalitetsnivån
- Minskar ensamheten
- Minskar stress, ängest och ons
- Ger möjlighet till sportaktivitetter
- Bli att samtalsämne för social samvaro
- Ger ökad sgrit
- Bättre vakthåna
- Minskad läkemedelsanvändning

Boliden

Med en ledande ställning inom hållbar gruv- och metallproduktion och återvinning av metaller, producerar Boliden metaller som får det moderna samhället att fungera. Temat för års- och hållbarhetsredovisningen 2019 "En hållbar framtid med metaller" speglar metallernas viktiga roll i samhället och hur verksamheten präglas av omsorg om människa, miljö och samhälle. Utöver års- och hållbarhetsredovisningen har Narva hjälpt Boliden producera en webblösning och rapport för Bolidens Sustainability Index. Indexet inkluderar bolagets rapportering enligt GRI Standarder, FN:s Global Compact och TCFD.



PERSPECTIVE:

COPPER IN OUR LIVES

Copper has played a central role in social development towards higher living standards for hundreds of years. Today, copper also plays a key role in facilitating the ongoing climate change adaptation. When copper, for example, is used to conduct energy, it enables significant emissions reductions. Of the more than 600 Mtonnes of copper produced since 1900, it is estimated that two-thirds are still in use today according to the European Copper Institute.

With its high conductivity with regard to electricity and heat, for example, copper is a unique and critical raw material for modern economies and developing societies. This is characterised by urbanisation, renewable energy production and increased electrification in society. In addition, large amounts of copper are required to transmit electricity with low losses.

Roughly a third of copper demand around the world is met through recycling. Like the vast majority of metals, copper can be recycled endlessly, without losing its properties or qualities through the recycling process.

60%

Copper is one of the best conductors of electricity and heat, and approximately 60% of total copper usage goes to these applications.

Cu

BOLIDEN AND COPPER

Boliden holds a strong position in Europe as a producer of copper concentrate. At the same time, Europe imports 80% of copper concentrates from other continents. On a global scale, Boliden is correspondingly a small player. In 2019, Boliden produced a total of 131 ktonnes copper in concentrates in the Aitik, Kevitsa, Kylylahti, Kristineberg, Rönnskär and Maurliden mines. The Rönnskär and Harjavalta copper smelters also purchase mined concentrates and secondary raw materials from external suppliers. The smelters produced 322 ktonnes of copper, of which recycling accounted for 20% in 2018. Industrial customers, in particular manufacturers of wire rod, rods and copper alloys in Europe, purchase the majority of the metal.

Productive mines and smelters

The competitiveness of the individual mines and smelters relies on stable processes and high productivity. Boliden's broad portfolio of base metals and precious metals provides better stability over pricing cycles.

Successful exploration has extended the lifespan of several mines, enabling growth investments. At the same time, capacity boosting investments have been carried out at several smelters, resulting in lower costs per tonne of metal. Furthermore, the smelters collaborate with each other with the aim of extracting as much metal as possible from primary and secondary material. Comprehensive investments in long-term sustainable waste management solutions are in progress at certain smelters.

Reverse on Boliden's units can be found on instagram.

BOLIDEN'S MINES

Aitik
Aitik is Sweden's biggest copper mine, and its ore contains copper, gold and silver. Large-scale production, rational methods and a high degree of automation lead to high productivity despite comparatively low grades.

The Boliden Area
The Boliden Area consists of the underground mines Renström, Kristineberg and Kankberg with a joint concentrator. Gold ore is mined in Kankberg with the by-product tellurium. In the other mines, the ores contain zinc, copper, lead, gold and silver.

Garpenberg
Garpenberg is a bulk ore containing zinc, silver and the by-products lead, copper and gold is mined in Garpenberg. Productivity is high, among other things as a result of mine design and a high degree of automation.

Kevitsa
Boliden acquired the open-pit mine in Kevitsa, northern Finland, in 2016. The mine, which is currently in a ramping up phase, produces concentrate containing nickel, copper, gold, platinum, palladium and cobalt.

Kylylahti
The underground mine in Kylylahti, which was acquired in 2014, produces copper, gold, zinc, nickel and cobalt. Kylylahti is being mined out.

Tara
Tara is Europe's largest zinc mine, and lead is also extracted as a by-product. The tailings dam was extended during the year, which has prolonged life of mine. Moreover, exploration towards a zinc deposit at greater depth progressed (Tara Deep).

BOLIDEN'S SMELTERS

Bergsöe
Bergsöe is one of Europe's largest recycling installations for lead acid batteries and the only smelter in the Nordics for secondary lead. Its main products are lead and lead alloys. Bergsöe collaborates closely with Rönnskär and Odda to process certain materials.

Harjavalta
Harjavalta is a copper and nickel smelter that also produces gold, silver and sulfuric acid. Harjavalta has high environmental performance compared with competing smelters. Investments are being made to increase copper production.

Kokkola
Kokkola is one of Europe's largest zinc smelters. It produces a total of around 40 different zinc products containing both pure zinc and zinc alloys for certain customer segments.

Odda
Odda produces pure zinc and zinc alloys. The smelter has a production capacity of 200 ktonnes of zinc per year, and a high environmental performance compared to competing zinc smelters around the world thanks to the good availability of renewable energy.

Rönnskär
Rönnskär produces copper, gold, silver, and lead, the by-products sulfuric acid and zinc clinker and a number of other metals. The smelter is also one of the world's leading operators in the field of electronics recycling. Investments are underway in a sustainable underground repository as well as a leaching plant, which will increase resource utilization.

Sustainable metal production

Boliden provides metals for the development of modern societies, and is one of the leaders in the industry in terms of taking responsibility for safety, environment and climate work as well as reclamation of mining areas.

Boliden's sustainability topics
Financial, environmental and social responsibility is of highest priority in Boliden. The business model extends along several parts of a metal's value chain, from the mining operation to recycling. Through investments in modern technology, development of low emission processes and responsible company management the sustainability performance is continuously improved. Global macro trends, stretching from the climate issue to urbanization, digitalization and technological development also considerations for the business. Boliden's success is dependant upon its ability to create value in a way that meets stakeholder needs, while also taking into consideration financial, environmental and social consequences. Sustainability is part of the company's strategy and business planning.

Every sustainability topic has a long-term direction that shall support and guide the structure and efforts at every level in the company. Boliden's sustainability topics and directions are presented in the company's Sustainability Index.

Boliden has identified its sustainability topics by analyzing technology and consumption trends as well as maintaining a close dialogue with customers, suppliers and other stakeholders. Every year, a workshop and a materiality analysis are carried out with representatives from the entire operation, where the significant sustainability topics have been identified. The prioritized topics then form part of the company's strategy work. Climate change was identified as one of Boliden's significant topics in 2019, which led to the overall goal of a 40% reduction in carbon dioxide intensity by 2030.

Governance of Boliden's sustainability work
The Board is responsible for ensuring an appropriate company structure and a sustainable strategy. The CEO is responsible for implementing Boliden's sustainability work and for ensuring that a management system is in place. Sustainability topics are addressed at every Group management and Board meeting. The business area's Mines and Smelters are responsible for integrating sustainability into their operational work. Boliden's sustainability work is based on own standards, stakeholders expectations, the UN Global Compact and the UN's global goals for sustainable development. Boliden also supports the Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD) and has a management system that complies with the ISO standards for environmental, quality, energy and occupational health and safety management. In addition to the Annual and Sustainability Report, a Sustainability Index is published, which is reviewed by an external party.

Boliden's stakeholders
Boliden's operations affect people, society and the environment in different ways. Stakeholders often have different opinions and expectations about how the company's operations should be run, and these are captured in stakeholder dialogues. Each unit is responsible for identifying its own stakeholders. Stakeholder dialogues are conducted regularly at both Group and unit levels. Boliden follows the sustainability trends from a process and product perspective, e.g. through participation in European and national industry organizations. This monitoring of context enables identification of opportunities and risks to be recognized at an early stage, and the relevant actions to be conducted on important issues.

FOUR PRIORITY AREAS

Priority topics are identified in the materiality analysis and then integrated into strategy work. The business areas develop activities and plans to achieve the Group's goals.

1 **Employees and partners**
Boliden puts people first and seeks to ensure they grow and thrive. Boliden develops processes for the production of metals in collaboration with partners.

2 **Environment and climate**
Boliden contributes to societal development and adaptation to climate change by extracting, producing and recycling metals while taking clear environmental responsibility.

3 **Innovation and continuous improvements**
Boliden's business development focuses on innovation and continuous improvements in areas such as automation, digitalization and electrification.

4 **Responsible business**
Business ethics and personal responsibility are important principles in Boliden's Code of Conduct for employees and business partners.

The first one was noted in Flagstrom in 1926 and the community of Boliden sprang up.

Metals for adaptation to climate change

The base metals produced by Boliden are necessary for climate resilience, and this has a positive effect on demands. From an international standpoint, the operations' climate performance is already very high, and developments in technology and processes will improve it further.

Climate program
In order to meet the challenges associated with the operations' climate impact, a program was created covering the entire Group. Each business area has evaluated emission and discharge sources, the measures that shall be taken and development projects that need to be initiated. Climate program coordination and consolidation takes place at Group level.

Boliden's long-term climate goal include producing metals with a low carbon footprint and reducing the carbon dioxide intensity by 40% by 2030. In an international context, the operation already have a low climate impact. The ambition is to contribute to the achievement of the Paris Agreement's goal of keeping the global temperature rise below 2° C.

The Group's governance of climate work
Boliden's Board takes decisions on long-term climate goals. Group management is responsible for identifying and implementing measures to achieve the goals. Group management meetings with a focus on the environment and climate are held four times per year. Boliden's environmental council, which consists of experts from both business areas, prepares decisions, support documentation reviews and other input, in order to support Group management in this work.

Management of opportunities and risks
Boliden's two business areas conduct climate-related opportunity and risk analyses as an integrated part of their environmental management systems. Opportunities and risks are compiled per business area. The most significant opportunities and risks are presented to Group management and are compiled annually for the Board.

BOLIDEN'S CLIMATE PROGRAM

Providing metals with a low carbon footprint

Reducing carbon dioxide intensity by 40% by 2030

Activities defined in Boliden's strategy plan:

- Investigate fossil-free reducing agents
- Reduced carbon footprint in transportation
- Increased metal recovery
- Improved energy efficiency
- Increased use of fossil-free energy and optimized power generation technologies
- Investigate the possibility of carbon capture

Examples of improvement activities carried out in the climate field, 2019:

- A long-term energy supply contract for newly established fossil-free energy was concluded with a wind power developer. The contract covers the annual supply of electricity totaling 240 GWh in Sweden and 175 GWh in Finland.
- An investment regarding SEK 300 m for the electrification of mine transport in Kevitsa and Aitik was approved. The annual diesel savings are estimated to be 5,500 m³, which will mean a reduction in carbon dioxide emissions of 300,000 tonnes over the lifetimes of the mines. Measures have also been taken in underground mines to electrify applications where diesel is the current fuel.
- Transportation from Garpenberg to the Port of Gävle used 100% HVO biodiesel, which is derived from slaughterhouse waste.
- The plastic separation plant in Bergsöe was inaugurated during the year and is expected to reduce the smelter's total carbon dioxide emissions by 20–25%.
- The mines and the concentrator in the Boliden Area use RME biodiesel derived from rapeseed oil for its road transport.
- A number of studies were initiated aimed at reducing process emissions at smelters. A typical example is the evaluation of alternative reducing agents to replace coal.

PERSPECTIVE:

TREND TOWARDS FOSSIL-FREE MINES

From a global perspective, Boliden's mines have a comparable low climate impact. Effective logistics solutions with a high degree of electrification together with the energy mix in the countries where Boliden operates are beneficial from a climate standpoint. In general, the climate impact from mines is largely attributable to the use of diesel. Of the total energy consumption in Boliden's mines, 30% is linked to diesel consumption, while 70% is linked to electricity. For example, conveyors and mills are electrically driven. In order to increase the degree of electrification, a decision was taken during the year to partially electrify transportation at the open pits in Aitik and Kevitsa. A total of SEK 300 m will be invested over the next five years in the conversion of mine trucks and the construction of a direct 5 km long trolley track. The investments mean that climate impact over the lifetime of the mines will be reduced by 15 and 9% respectively. Continued investments in e.g. the development of battery technology can further reduce climate impact. As trolley solutions are not possible in underground mines, the mines are dependent on the continued development of battery technology. Today, a degree of technological development has taken place in drill rigs, and is being implemented in operations. Technology development to meet specific requirements for underground transportations are moving ahead rapidly, even if challenges within this area are anticipated to remain for a few more years. When new technology becomes available, change can take place more quickly than in open pits as the depreciation time for such vehicles is shorter.

> The investments mean that climate impact over the lifetime of the mines will be reduced by 15 and 9% respectively.

73%
of total energy consumption in Boliden is electricity.

First project for electrified transports at the Aitik mine in Arjeplog.

Catella

Catella är verksamma inom fastighetsinvesteringar och alternativa investeringar och förvaltar ett kapital om cirka 170 miljarder kronor. Rapporten tar utgångspunkt i bolagets strategi och en marknadsutblick, varefter läsaren leds genom verksamheten och hur bolaget positionerat sig för att tillvarata möjligheter på den europeiska marknaden för alternativa investeringar. Narva har bistått Catella med koncept, design och textproduktion. Bildspråket i årsredovisningen inspireras särskilt av bolagets medarbetare från olika delar av verksamheten i Europa.

Året i korthet

2019 var ett starkt år för Catella. Under året har flera nya initiativ och produkter lanserats inom de olika affärsområdena, vilket har stärkt Catellas erbjudande på en konkurrensutsatt marknad. Koncernens rörelseresultat uppgick till 422 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning om cirka 20 procent jämfört med föregående år. Förvaltat kapital uppgick till 171,3 miljarder kronor per 31 december – en minskning med 8 procent. Minskningen är främst härförlig till avvecklingen av produkten Systematic Equity, som hade en effekt på det förvaltade kapitalet om -24,9 miljarder kronor.

Catellas tillväxt var desto tydligare inom affärsområdet Property Investment Management som under året såg en tillväxt i förvaltat kapital på 18,3 miljarder kronor, motsvarande en ökning med 22 procent. Även Corporate Finance såg en hög aktivitetsnivå under året, inte minst på den franska och nordiska marknaden. Inom Equity, Hedge and Fixed Income Funds gjordes viktiga satsningar på stärkt förvaltning, då vissa delar inte levererade enligt förväntan.

GENOMSNITTLIG ÅRLIG TILLVÄXT DE SENASTE TRE ÅREN

FÖRVALTAT KAPITAL
+7%

TOTALA INTÄKTER
+14%

RÖRELSERESULTAT
+15%

Catellas koncernen förvaltade per 31 december 2019 en kapital om 171,3 miljarder kronor.

STRATEGI SOM BYGGER LÖNSAM TILLVÄXT

De olika delarna i Catellas strategi kan liknas vid byggstenarna i ett hus. Med starka värderingar som grund och strategiska fokusområden som pekar mot en tydlig vision bidrar alla byggstenar till att uppnå långsiktig och stabil framgång.

Sedan Catella bildades har bolaget strävat efter att vara länken mellan fastighets- och finansmarknaden. Visionen är att vara den föredragna partnern för investerare i Europa – tillväxtmarknaden kretsar vi framtiden för fastighetsinvesteringar och alternativa investeringar.

Genom medlemskap i collaboration, ett brett nätverk och stark lokal expertis samt med entrepreneurskap och kreativitet skapar Catella värde för kunderna på andra sätt än genom traditionella investeringsalternativ.

Genom att vara lösningsorienterade och interagerar med olika intressenter är värderingarna Professional, Respectful, Entrepreneurial och People-oriented.

CATELLA IDAG:

Catella bedriver idag en stor bredd av produkter och tjänster inom fastighetsinvesteringar, finansiering och förvaltning. Vårt mål är att vara den ledande partnern för investerare i Europa – tillväxtmarknaden för fastighetsinvesteringar och alternativa investeringar.

Genom en stark lokal expertis och ett starkt nätverk av samarbetspartners kan vi erbjuda produkter och tjänster som är anpassade till varje kundbehov. Vi har ett starkt varumärke som vi arbetar med att stärka ytterligare genom ett ökat samarbete mellan de olika affärsområdena, vilket ger en ökad synlighet och ett starkt varumärke som vi kan bygga vidare på med optimeringsverktyget Catella – One Catella.

VISION
Att vara den föredragna partnern för investerare i Europa – tillväxtmarknaden för fastighetsinvesteringar och alternativa investeringar.

VARUMÄRKESLÖFTE
Delivering beyond the expected.

VÄRDERINGAR
- Professional
- Respectful
- Entrepreneurial
- People-oriented

STRATEGISKA FOKUSOMRÅDEN
- Tillväxt
- Breddad produktentjänstutbud
- Utveckla global distribution
- Vidrita och utveckla tidsig och prestationer
- One Catella

KUNSKAPSLEDARE INOM ALTERNATIVA INVESTERINGAR
Vi ska vara de vägledande partnerna för investerare som gränsar till traditionella investeringsalternativ.

NYTTJA MARKNADSTRENDER
Ökat sparande, urbanisering och digitalisering.

RÄCKVIDD
- 15 länder
- 29 städer
- 5500+ medarbetare

1987 Catella bildas i Sverige

1997 Fund Management etableras i Sverige

2003 Catella lanserar en av Sveriges första dagligt handlade hedgefonder

2006 Property Asset Management etableras i Finland och Kina-Asia

2010 Wealth Management (senare Private Banking, genom förvärv av Catella Bankiriat S.A. av Systematic Funds)

2015 Ny organisationsstruktur, med fyra affärsområden, i gångtider

2016 Verksamheten etableras i Norge, Tyskland och Spanien. Verksamheten i Polen, Baltikum och Mellanöstern avvecklas (nationell kapitalanskaffning)

2017 Catella upprättar Property Asset Management i Nederländerna och Sverige samt i Nordvästeuropa (verksamhetsutveckling)

2018 Strategisk investering i Catella Bank och starka tillväxtförutsättningar genom förvärv av Nordea's SPAR-verksamhet av Catella Logistics Europe

1990 Property Advisory Services etableras i Sverige

2002 Catella expanderar Property Advisory Services verksamheten till Danmark och Frankfurt

2007 Property Funds etableras i Turkiet

2010 Synkrona förvärver Catella och byter namn till Catella

2014 Catella lär major-satsningar i Systematic Funds

2014 Catella etablerar Property Asset Management i Frankfurt och Spanien, samt inom Hedge Portfolio

2016 Catella köps på Nasdaq Stockholms huvudlista

2019 Anything Catella Bank jättesnyt. Etablering av Catella Hospitality Europe.

ETT STARKT ÅR PÅ DEN EUROPEISKA FASTIGHETSMARKNADEN

Utvecklingen på den europeiska fastighetsmarknaden 2019 var stark. Med vänster på historiskt låga nivåer fortsatte investerare att se goda möjligheter till attraktiv, riskjusterad avkastning i fastighetsinvesteringar. Följden blev ett fortsatt inflöde av kapital till fastighetsmarknaden.

Investeringsvolymerna i den europeiska fastighetssektorn har ökat relativt stabilt under de senaste åren. Den positiva utvecklingen ställer krav på aktörer i branschen att skapa nya intressanta investeringsalternativ.

UPP FÖR BOSTADSSEKTORN

Intresset för olika kategorier inom fastighetsfinansiering har skiftat de senaste åren. Vissnerligen hålll kontorsfastigheter fast vid fördraktsen som föredragen kategori att investera i för andra året i rad, enligt INREV Investment Intentions Survey 2020, men kategorin bostadsfastigheter visade en stark ökning och passerade både logistik- och detaljhandelsfastigheter sett till volym. Bostadsfastigheter anses vara en långsiktigt hållbar investering ur urbanisering och inflyttning till storstadsregionerna talar för fortsatt stark efterfrågan. Andelen bostadsfastigheter av den europeiska transaktionsvolymen har ökat från 6 procent 2007 till 19 procent 2019.

Logistik är ett annat intressant fastighetssegment i Europa. De senaste åren har hyresgäster ställt krav på mer högkvalitativa lokaler för att uppfylla nya standarder inom allt från entrélayout till byggnadsautomatisering. Trenden har skapat ett ständigt behov av nya utvecklingsprojekt, samtidigt som den höga efterfrågan från investerare har resulterat i en dramatisk avkastningsminskning. Logistiksegmentet har blivit hyresgästernas marknad som genom att ära sig längre hyreskontrakt kan få tillgång till hög kvalitativa utrymmen till lägre kostnad.

Parallelt fortsatte intresset för detaljhandelsfastigheter att minska under 2019. Segmentet var det enda i INREV's undersökning där intresset minskade under året; andelen investerare som förfaut föredrar sektorn som investering sänk från 71 till 41 procent. Mellan 2018 och 2019 minskade detaljhandelns andel av europeiska transaktionsvolymer med 11 procent. Tillväxten av handel på nätet är viktig till den negativa utvecklingen. Om trenden fortsätter kan det finns intressanta affärsmöjligheter framöver i sektorn, då exklusiva detaljhandelsbyggt blir mer realistiskt prissatta.

TYSKLAND PÅ TOPP I EUROPA

Sett till region var Tyskland det europeiska föreningsbandet att investera i under 2019, precis som det var 2018. Storbritannien, Frankrike och Nederländerna hände också till de mest populära regionerna.

Brexit fortsatte under 2019 att påverka investerarnas intresse för Storbritannien negativt och vissa planerade investeringar och nybyggnationsprojekt har skjutits på framtiden. Kapitalbar i ställer allokerats till regioner som Tyskland, Frankrike, Norden och Spanien. Intresset för Storbritannien vänter dock återhämta sig allt eftersom den politiska situationen stabiliseras. Under tiden arbetar aktörer i stället med mer traditionell Asset Management på marknaden, samt med utveckling och förädling av befintliga fastighetsprojekt.

FINLAND LOCKAR

Även på den nordiska fastighetsmarknaden var 2019 ett starkt år. Sedan 2012 har internationella fastighetsinvesteringar i Norden vänt ett det ett stadigt då omvänt ansetts undervärderat jämfört med flera andra delar av Europa. Globala aktörer ser möjligheten att diversifiera sina investeringar och söker högre avkastning till en acceptabel risknivå, vilket många anser sig finna i Norden.

Det är inte bara vårdsektorn som lockar investerarna till Norden. Ländernas transparens och affärsnivå, samt det faktum att flera nordiska länder är medlemmar i EU, gör dem också attraktiva. Kapitalet kommer främst från inom Europa, i synnerhet från Storbritannien och Tyskland, men även intresset från Kina ökar.

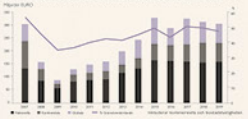
Sverige förlor det största nordiska valet för investerare sett till absoluta tal, men investeringar i Finland har ökat tydligt sedan 2012, medan volymtoppp 2017 åren den danska fastighetsmarknaden har tagit stora steg framåt sedan finanskrisen. Den har gått från att vara en inhemsk marknad till en marknad där hälften av investerarna är internationella.

HÅLLBARHET EN HET FRÅGA

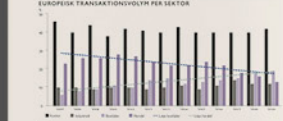
ESG – eller Environmental, Social, Governance – har blivit en etablerad fråga i fastighetsbranschen och allt fler investerare ställer hårdare krav på dessa aspekter. De efterfrågan europeiska att företag ska ha tydligt satta mål och hållbarhetsmärkt, att investeringsrådgivare använder det internationella benchmarkingverktyget GRESB för utvärdering av fastighetsbolags hållbarhetsarbete eller att fastighetsutvecklare satser på koltvetrala byggnader. Investerare ser möjlighet till hållbart som en av de stora framtidsfrågorna och letar efter fördelaktiga investeringsmöjligheter med högt hållbarhetsvärde.

KOMMERSIELL TRANSAKTIONSVOLYM, EXKLUSIVE BOSTÄDER

TOTAL EUROPEISK FASTIGHETSINVESTERINGSVOLYM PER URSPRUNGSTYP



EUROPEISK TRANSAKTIONSVOLYM PER SEKTOR



Verksamhet

Catella är tydligt positionerat för att tillvarata nya möjligheter på den europeiska marknaden för alternativa investeringar. Vi har byggt upp en stabil europeisk plattform som möjliggör fortsatt tillväxt, både inom rådgivning och kapitalförvaltning. Efter en strategisk översyn av organisationen och avyttringen av bankverksamheten har Catella dessutom tagit viktiga steg mot en mer effektiv organisationsstruktur.

Catella organisationen är utan tvekan en av de ledande aktörerna i Europa med verksamhet inom och mellan fastighetsmarknaden och finansmarknaden.

TOTALA INTÄKTER PER AFFÄRSOMRÅDE, MKR

CORPORATE FINANCE
709

PROPERTY INVESTMENT MANAGEMENT
871

EQUITY, HEDGE AND FIXED INCOME FUNDS
818

Elanders

Elanders erbjuder globala supply chain-lösningar inom fem fokusområden kombinerat med ett integrerat erbjudande som låter kunderna fokusera på sin kärnverksamhet. Årsredovisningen är designad med en innehållsförteckning som automatiskt viks upp när man öppnar rapporten och som hjälper läsaren att enkelt kunna navigera i rapporten. Bolagets globala erbjudande visas genom case med olika medarbetare från hela världen. Narva har tillsammans med Elanders vunnit Publishingpriset för bästa B2B-årsredovisning två gånger.

Elanders' offer includes handling everything FROM taking orders, procurement, purchasing components and warehousing to production logistics, assembly, configuration, quality control and delivery through advanced end-to-END solutions. Our business concept is TO be a global, strategic and long-term partner to our customers in their work to streamline and develop their business-critical processes. We often take responsibility for the customer's entire supply chain, sometimes it can even include making sure that the products reach the END consumer.

ELANDERS ÅRSREDOVISNING 2019

Globala lösningar från början till slut

Elanders är ett globalt logistikföretag som erbjuder ett brett tjänsteutbud av integrerade lösningar inom supply chain management. Verksamheten bedrivs huvudsakligen genom två affärsområden, Supply Chain Solutions och Print & Packaging Solutions.

Innehåll

ELANDERS 2019	
Elanders i världen	4
Året i korthet	6
VD-ord	8
VERKSAMHETEN	
Affärsidé, mål och strategier	10
Omvärldstrender	12
Vårt värdeskapande	14
Vårt integrerade erbjudande	16
Våra kunder	18
Elanders inhämtar	20
Intervjuer	20
Kundcase	30
Fem år i sammandrag	32
AKTIEN	
Aktieägarna och ägarstruktur	36
FORMELL ÅRSREDOVISNING	
Förvaltningsberättelse	39
Risker och osäkerhetsfaktorer	44
Bolagsstyrningsrapport	46
Hållbarhetsredovisning	52
Koncernen	62
Finansiella rapporter	62
Noter	66
Moderbolaget	94
Finansiella rapporter	94
Noter	99
Förslag till vinstdisposition	107
Revisionsberättelse	108
ÖVRIG INFORMATION	
Avstämning alternativa nyckeltal	112
Ekonomiska definitioner	114
Specifika termer	115
Styrelse	116
Koncernledning, revisorer och valberedning	118
Kontakta Elanders	120
Årsstämma och halvårsrapporter	XXX

Omvärldstrender

En bransch i ständig förändring

Globala megatrender påverkar både omvärlden i stort och verksamheten. Genom att förstå trenderna kan erbjudandet utvecklas och därmed skapa förutsättningar för att behålla och stärka den ledande position som Elanders har på valda marknader, och på så sätt skapa en uthållig och lönsam tillväxt.

Hållbarhet

Utmaningarna för att skapa ett hållbart samhälle är enorma, inte minst när det gäller de globala flödena av varor som ständigt växer. Dagens fossa- på minskade utsläpp, lägre energikonsumtion och återvinning kommer att ställa resursrika strukturer på sin spets, och framtidens varuförsörjningskäden kommer att behöva förändras i grunden för att vara hållbara. Det innebär i sin tur att komplexiteten i försörjningskäden ökar kraftigt, vilket ställer detta högre krav på intelligenta IT-lösningar, automatisering och kontroll.

Det här gör Elanders

Hållbarhetsaspekter genomsyrar Elanders arbete i alla led och i grund och botten handlar hela Elanders verksamhet om att optimera kundernas material- och komponentflöden för att minimera kostnader samtidigt som klimatpåverkan reduceras. En stenar vikig del är Value Recovery Services (Vr-) utrustning, tillsatt för att mobiltelefoner, datorer, datorskärmar och skrivare lämnas kan Elanders för kundernas räkning restaurera denna och sälja den vidare på andrahandsmarknad. Till så sätt kan kvalitetsjäkt på produkterna förlängas marknet samtidigt som det bidrar till ett mer hållbart samhälle.

Globalisering och urbanisering

Genom ökad globalisering sprids nya trender snabbt över världen och effektfulgar på internationella varor ökar. I takt med att städerna blir större ökar dessa ekonomiska betydelse och handeln kan påverkas av transportbegränsande lägar, regler och avgifter. Samtidigt bidrar urbaniseringen till smidigare leveranser när fler representer bor på samma ställe. Utvecklingen ökar också behovet av effektiva transportlösningar. Fler regionala och internationella transportör gäl trenden allmänt mot mät enkolsinsnigar med store logistikintervaler och konsoliderade cargo-leringslugen med automatiserad hantering av godset.

Det här gör Elanders

Konsumenter, stora grupper i Europa, Asien samt Nord- och Sydamerika skapar goda förutsättningar att nisla en ökad internationell handel och konsumenter och de behov av globala lösningar som kundernas har. Elanders flöter med sina kunder vi i världen det behov uppstår på nya platser och i fler länder. Genom globala lösningar kan en ökad tillväxt i olika delar av nya anläggningar. Genom unika logistiklösningar med nätverk och konsolideringspunkter för varor minskas andelen tung trafik i internt leder samtidigt som distributionen effektiviseras.

Automatisering och digitalisering

Kundernas ställer allt högre krav på att lösningar för försörjningskedjor ska vara hållbara, extremt tillförlitliga och tillhandahålla information i realtid. För att minska miljöpåverkan, kostnaderna, korta leveranstiderna och öka kvaliteten. Det innebär bl.a. att utnyttja en ökad automatisering och digitala tekniik och utveckling, som ofta sker i samarbete med kunderna. Automatisering ställer också krav på ökad integration i kundernas system och verksamhet. Med nya tekniik kan nästan skapas ökad spårbarhet av komponenter, produkter och varor och garanterar säkra transaktioner och transparens kring hållbarhetsaspekter i alla led. Genom intåget av den första industriella revolutionen automatiserasa lagerhantering och produktion med kortare omställningar- och ledtider, färre fel, ökad flexibilitet och färre monotona arbetsuppgifter.

Det har gör Elanders

Elanders har de senaste åren gjort omfattande investeringar i automatiserade flöden och anläggningar, bland annat i automatiska plockanläggningar och lagerhanteringssystem. Virtuella lager skapas i Elanders data försörjningsledjor som omfattar produkter i alla led. Från underleverantör till både slutkonsumenter och återförsäljare. Integrationen av kundernas affärssystem utvecklas kontinuerligt för att göra Elanders till en starkare partner som tar ett helhetsansvar för att effektivisera flödena och säkra transaktioner och transparens i kundernas hela försörjningskedja.

Ökad outsourcing

Genom att outsourca hela eller delar av sin försörjningskedja (köp av tjänsten) kan företag av leverans- säkerhet samtidigt som de kan minska sina fasta kostnader för anläggningar, personal och system. Tack vare att de slipper över investeringar och risker på en logistikpartner får de kraft att helt och fullt koncentrera sig på sin kärnaktiv. Effektfulgar på utökade supply chain management tjänstet har ökat i takt med att det fler företag väljer att även outsourca verksamhet som ligger nära kärnaktiften, till exempel genom att ljuda in leverantörer i de egna anläggningarna i syfte att minska de fasta kostnaderna och snabba dessa mot variabla kostnader för högre flexibilitet.

Det har gör Elanders

Behovet av ökad outsourcing hos företag skapar effektfulgar på effektiva supply chain-tjänster. Genom att kunder och nätverksledande verksamheter samlas i multiplex kan flutlsänningar i volymer jämnas ut och par storlekfördelas. Det innebär bl.a. ökade kostnadsmatarbete och samlastningsmöjlighet och minskade transport- och end-tillsnoogar ger kortare leveranstider. Genom hyckelse direkt från kundens leverantör, verefter vårdeavdelerande tjänster utförs och levereras ser till slutdestinationen.

Vårt värdeskapande

Så skapar vi värde

Genom att kontinuerligt utveckla vårt erbjudande mot kundernas effektivisera försörjningskedjor och expandera på nya marknader och segment genom organisk tillväxt och förvärv skapar vi värde för alla våra intressenter.

ELANDERS

Elanders är ett globalt logistikföretag som erbjuder ett brett tjänsteutbud av integrerade lösningar inom supply chain management. Verksamheten bedrivs huvudsakligen genom två affärsområden, Supply Chain Solutions och Print & Packaging Solutions.

Koncernen har nästan 7 000 anställda och verksamhet i ett 20-tal länder på fyra kontinenter. De viktigaste marknaderna utgörs av Kina, Singapore, Storbritannien, Sverige, Tyskland och USA.

Strategi

Elanders ska vara ledande på globala och hållbara helhetslösningar inom supply chain management och vara bäst på att tillgodose kundernas krav på effektivitet och leverans, där hållbarhet är i fokus.

Strategin bygger på:
- kontinuerlig utveckling av erbjudandet,
- integrerade helhetslösningar,
- implementering av mänsklig teknik,
- kontinuerlig tillväxt, delvis genom organisk tillväxt, det vis genom förvärv.

6 664
anställda i ett 20-tal länder

VÅRA RESURSER

Humankapital
- Nästan 7 000 medarbetare i ett 20-tal länder

Tillverkat kapital
- ~ 80 anläggningar med över en 1 000 000 m² servicekontor, och flygytor
- Ryttinlig maskinpark

Finansiellt kapital
- Eget kapital på 2,8 Mdkr
- Totala tillgångar på 9,2 Mdkr

Relationskapital
- Tusentals kunder med starka varumärken både lokalt och globalt
- Långsiktiga investerare / ägare
- Mångskultturell verksamhet

TRENDER

Vi har identifierat några av de globala megatrender och aktuella problemområdena som vi ser skulle kunna utnyttjas av vårt erbjudande och skapa förutsättningar för att behålla och stärka den ledande position som Elanders har på valda marknader, och därigenom skapa en långsiktig och lönsam tillväxt.

- Hållbarhet
- Globalisering
- Automatisering
- Outsourcing

AFFÄRSMODELL

Elanders hanterar och optimerar flöden av råvaror, komponenter, färdiga produkter, pengar och information för kundernas räkning, genom alla steg i produktionen, från leverantörer och tillverkare fram till slutkonsumenten. Vi förser våra kunder med helhetslösningar inom hela försörjningskedjan med en enda kontaktyta.

VÄRDESKAPANDE

Anställda
- Utbildade löner om 2,3 Mdkr
- Säkra och hälsfulla arbetsplatser
- Utvecklande kompetensutveckling och utbildning

Kunder
- 1 miljon leveranser till slutkunder
- Store besparingar genom hållbara och effektiva material- och komponentflöden
- Innovative supply chain management-lösningar

Investerare och finansiärer
- Riskkonsortialån om 550 Mkr
- Utbetalat utdelning om 103 Mkr, motsvarande 2,4 % i direktavkastning
- Betalda räntor om 135 Mkr

Samhälle och miljö
- Minskad miljöpåverkan genom effektivare logistikflöden
- Betalda inkomstskatter och sociala avgifter om cirka 520 Mkr

Elanders inhämtar

INTERVJU: FANNY ROSIN
DIRECTOR, BUSINESS DEVELOPMENT

Pristransparens på marknaden för begagnad IT-utrustning med unik tjänst

Fanny Rosin är affärsutvecklare på Elanders AB och arbetar tillsammans med ett globalt team med att utveckla Elanders erbjudande inom Life Cycle Services. Hon upplever att Elanders ibland kan ses som ett ganska stort bolag på papper, men i själva verket drivs bolaget mer som ett entreprenörsföretag med snabba beslutsvägar, vilket skapar ett gott arbetsklimat. Som affärsutvecklare får hon vara med och driva nya spännande projekt, både lokalt och globalt.

Vi kan snabbt koppla upp nya kunder på vår Value Recovery tjänst som erbinder kunden en enkel, säker och lönsam möjlighet att minska företagets egen klimatpåverkan.

ROLLBACK PROCESS

Efterfrågan på begagnad IT-utrustning ökar. Ökat intäkt och marknaden uppskattas fortsätta växa och uppgå till 26 miljarder euro år 2026, en fördubbling jämfört med idag. Elanders har identifierat detta som ett viktigt område där en insats för klimatet kan kombineras med att utöka sin verksamhet på en utvuxande marknad.

Som ett exempel så kan det i Elanders Value Recovery-tjänster ingå att Elanders hämtar upp utfjänt IT-utrustning hos företagskunder, där utrustningen ofta har placerats i säkerhetsskäp på arbetsplatsen. Därefter sorteras varje enhet, rensgörs och rensas på all personlig och känslig data. Delar som ska kasseras sänds för materialåtervinning. Rensad, renoverad och återställd utrustning förpackas och kategoriseras. Därefter säljs alla renoverade enheter via ett nätverk av godkända återförsäljare. Elanders hanterade under 2019 ca 70 000 utfjänta enheter, som till exempel datorer, skärmar, skrivare och andra datortillbehör.

– Allt fler företag vill ta ett globalt ansvar för sin IT-utrustning och då kan vi hjälpa dem på alla marknader där de har verksamhet. Vetskapen om att deras enheter tas om hand av en serös aktör skapar trygghet, säger Fanny Rosin.

Unika erbjudanden

För att öka förståelsen för begagnatmarknaden har Elanders tagit fram en plattform som i realtid generar marknadsvärdet för kundernas alla enheter.

– Det hjälper våra kunder att förstå det verkliga värdet på utrustningen på en andrahandsmarknad. Elanders erbjudande är unikt sårtivda att vi erbjuder våra kunder full transparens när det kommer till värdet på en-hetterna, genom att vi tar en mäklarposition istället för en köparroll.

Elektronik är den avfallsfyp som växer mest just nu, vilket gör återbruk och återvinning till ett viktigt fokusområde. Att förlänga eller till och med fördubbla livslängden på en enhet är en oerhört stor positiv påverkan på miljön.

Vilka ytterligare möjlighetslar kan tjänsten bidra med?

– Vi säkerställer att det som inte kan återanvändas återvinns på ett kontrollerat sätt. Ut i mitt mitiska miljöpåverkan, förklarar Fanny Rosin. Mycket använd elektronik hamnar idag annars på soptippar i länder med bättig arbetsmarkt där de antingen blir liggande oftenrelativt bränns upp. Det förorenar både luften, marken och vattendrag när farliga kemikalier läcker ut.

Säkerhet en viktig parameter

Ytterligare en anledning till att förlitag vill ta kontroll över sin använda IT-utrustning är att kisk säkerhets medvetande, inte minst med nya regler för skydd av persondata som GDPR, samt de avgifter som finns för elektronikavfall.

– Dels handlar det om informationssäkerhet. Gamla datorer och telefoner bör samlas in från anställda på ett ordnat sätt och persondata bör raderas, vilket minskar risken för att känslig information läcker ut. Det har också med företagets bredvärghet att göra – det är viktigt för företag att datorer eller telefoner med deras logotyper inte bör en del av e-vinnugging och hittas på en soptippa i ett annat land.

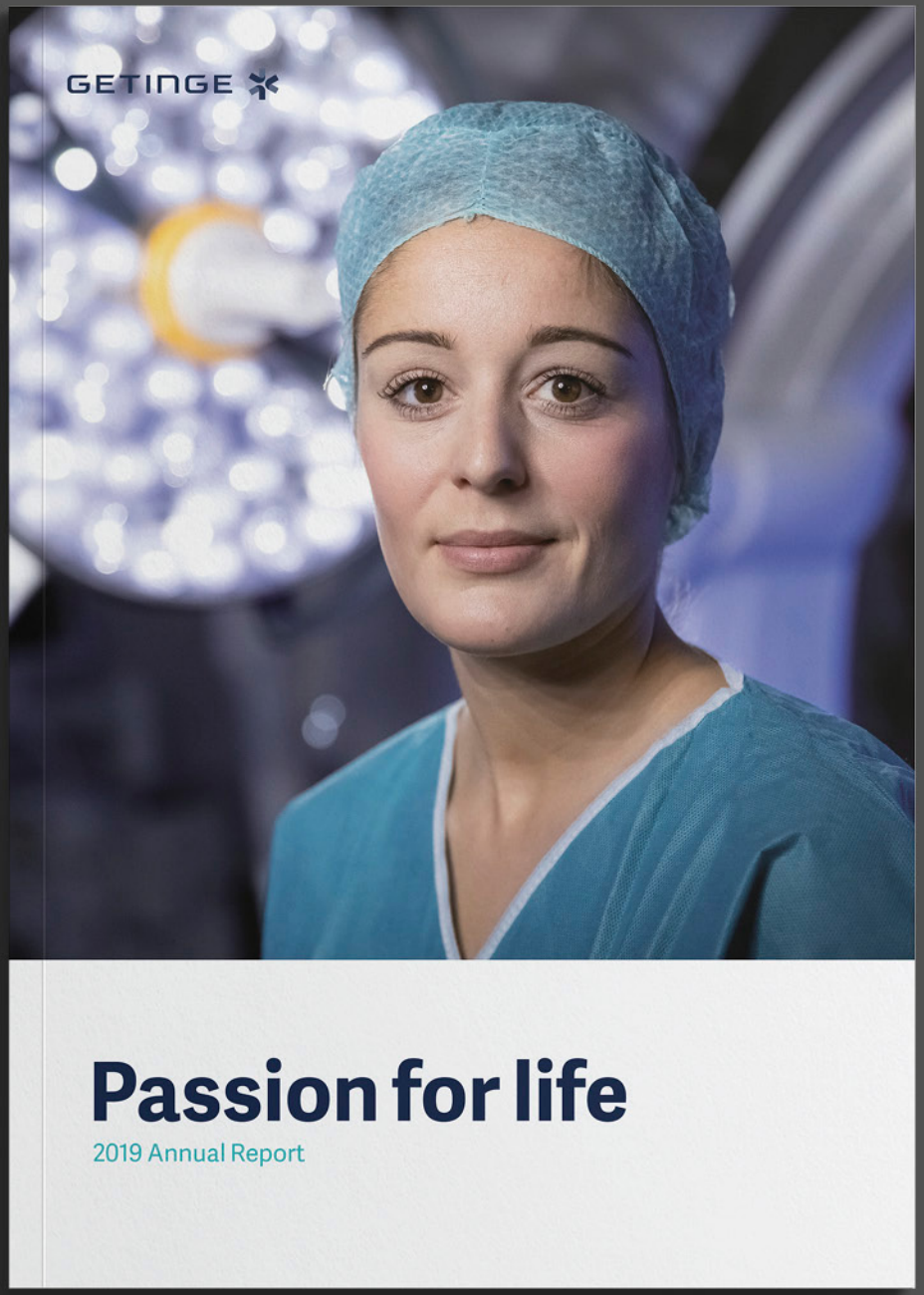
Era kunder är ofta multinationella företag. Kan ni verkligen erbjuda denna lösning globalt?

– Tjänsten drivs av ett team som finns i flera länder och via våra logistikhubbar samt partners runt om i världen har vi möjligheten att hjälpa våra kunder att ta kontroll över sin IT-utrustning på alla marknader. Vi har ännu inte gjort det men vi kan hämta upp samt transportera enheter, i föreseglade lådor, från olika marknader, vilket säkerställer att någon obehörig inte kan komma åt känslig data på enheten. Vi kan även hantera alla deklarationer för import- och exportfull på alla marknader om det skulle krävas för att föra utrustningen ut ur landet.

Getinge

I Getinges årsredovisning 2019 får vi en beskrivning av verksamhetens kärna och arbetet för en ansvarsfull värdekedja. Getinges värdeskapande sker genom bidraget till en effektivare sjukvård, något som frigör resurser för behandling av fler patienter. Årsredovisningen förstärks av ett starkt bildmaterial med bilder av Getinges passionerade medarbetare runt om i världen.

Getinges hållbarhetsarbete rapporteras enligt GRI och årsredovisningen kompletteras med en mer lättillgänglig hållbarhetsrapport, Sustainability Update 2019, för en bredare målgrupp.



CONTENTS

Introduction
This is Getinge 1
Global value creation 3
CEO comments 4

Business environment and strategy
Trends and business drivers 10
Market overview 12
Strategy 14
Targets 16
Strategic activities 18

Operations
Acute Care Therapies 24
Surgical Workflows 29
Life Science 32

Sustainability
A sustainable offer 38
Responsible sourcing 42
Employees 46
Business ethics 50

Annual Report
Administration Report 54
Corporate Governance Report 58
Board of Directors 66
Getinge Executive Team 68
Guidelines for remuneration 70
Proposed appropriation of profit 72
Group
Financial statements 73
Notes 78
Parent Company
Financial statements 110
Notes 114
Auditor's report 121

Other information
Sustainability notes 126
Gri index 130
The Getinge share 132
Multi-year overview 134
Group companies 139
Definitions 143

Every care has been taken in the translation of this Annual Report. In the event of discrepancies, the Swedish original will be operable the English translation.
Cover: Lisa Kuehn, working at Getinge's production site in Rastatt, Germany.

Passion for life

Sometime in life, we all need to seek health care. At Getinge, we have a long tradition of creating innovations that improve people's quality of life – and save lives. We think it is the most important job in the world.

This is Getinge

The world is facing major challenges, one of which is the ability to provide the increasing world population with safe and effective health care. People are living longer and, according to WHO, lifestyle diseases such as cardiovascular diseases are one of the primary causes of death globally.

Getinge is committed to work to ensure that all people and societies have access to the best possible health care. The company helps its customers to meet their challenges in health care and life science institutions by providing advanced edge, technology and resources to achieve optimal clinical outcomes and, ultimately, to save lives.

25,000
No. of customers

170 BSEK
Addressable market

2–4%
Organic growth in addressable market

At Getinge we enable

Enabling advanced health care where it matters the most

130
Sales in 130 countries

90%
of sales are made to hospitals and 10 % to pharma companies and research institutes

26.6 BSEK
Net sales 2019

For a more effective health care

Getinge's products and solutions contribute to a more effective and sustainable health care for patients and customers. This is also beneficial for employees, shareholders and society in general. It all starts with having the right passion, which is at the heart of our values.

Getinge today

Customer oriented sales organization
- 25,000 customers in 130 countries
- A global distribution network with sales offices in 28 countries.
- 90% of sales are made to hospitals with the ambition or commitment to better clinical results, quicker recovery and fewer patients being affected by dangerous infections.
- Pharmaceutical companies and research institutes account for 10% of sales. In this area, the model is different, with customized solutions for the elimination of contamination risks in product development and manufacturing.

Established innovation processes
- EcoDesign is used to develop sustainable products and solutions.
- 4.7% of sales is spent on R&D.
- Effective allocation of resources to attractive product segments.

Certified and quality assured production
- Production in 7 countries, where 16 of 19 production units are certified according to ISO 14001.
- A global Quality management system in place. GetAligned.

Value based organization
- An organisation driven by the passion to help customers and patients.
- Uses a global Performance Development Process to inspire performance.
- Equal development opportunities to all 10,500 employees and high standards in business ethics.

Financial stability
- Growth in net sales, earnings and free cash flow.
- Solid financial situation and stable ownership structure.

What Getinge wants to achieve

VISION
To become the world's most respected and trusted medical device company

MISSION
Getinge provides innovative products and solutions that enable better patient outcomes while enhancing health economics

VALUES
Passion is at the heart of our values

Business model

Strategic priorities
Top priority
Quality and sustainability as an integral part of the organization

Focus areas
1. Drive productivity and efficiency enhancement
2. Secure leadership by strengthening the offering
3. Capture global growth
4. Capitalize on having one truly global brand

Enablers
Build a proud global organization with engaged and performance driven people

Our Business Areas

ACUTE CARE THERAPIES
World-leading solutions for life-saving care in acute health conditions. Solutions for cardiovascular procedures and a broad selection of products and therapies for intensive care.

SURGICAL WORKFLOWS
Products and solutions to serve as one-to-one partner for optimizing the quality, safety and capacity usage of the sterile supply departments and operating rooms.

LIFE SCIENCE
Equipment, expertise and consultation to prevent contamination in pharmaceutical and medical device production, and to strengthen integrity of results in medical research.

The value created

Getinge's contribution to health care
Together with its customers, Getinge contributes to more effective health care, which frees up resources for the treatment of more patients. One goal is to improve the use of operating rooms so that one more operation can be conducted per day per operating room. Getinge's products are part of the solution to a decrease of the number of health care related infections.

Production and products
Getinge are committed to contribute to a more sustainable society and the goal is to reduce the company's production environmental impact across their total life cycle. New and updated non-financial goals are set and the progress is continuously monitored. Read more about Getinge's sustainability work on page 36.

Our relations
Getinge's value creation rests on long-term relationships with shareholders, customers, distributors, suppliers and employees.

▸ CASE – HYBRID OPERATING ROOM

Twenty years of driving the future of surgery

For ten years Getinge has been a driving force when it comes to Hybrid operating rooms (Hybrid ORs), where both diagnostics and therapies take place. But even ten years before that Getinge was already pioneering this area, it was just phrased differently: Image Guided Surgery. So, in 2019, Getinge celebrated 10 + 10 years of providing Hybrid ORs.

Hybrid ORs go beyond medical boundaries by combining a state of the art IMR with an imaging system, such as angiography systems, computed tomography scanners (CT) or magnetic resonance imaging (MRI). Combining more than one imaging system with an OR, turns the Hybrid OR into a cutting-edge Multi-modality Hybrid Suite.

"Back in 1999 when we started providing these solutions, it was actually a customer who came to us because we had the heart of the Hybrid OR – the operating table," recalls Thomas Schneider, Vice President Global Product Management at Getinge.

The customer needed better real-time information during surgery especially about what was going on inside the patient. They needed this information without being forced to lift or move the patient.

Getinge teamed up with world-leading imaging partners to provide a sustainable and comprehensive solution and the best possible working environment for clinicians, where they could diagnose and treat patients at the very same time.

"During the years we come to have much more to offer in the Hybrid OR – such as modular room systems, OR integration systems, surgical lights, pendants, anesthesia machines and mechanical ventilators. The Hybrid OR really is the complete solution," says Thomas Schneider.

Well planned Hybrid ORs enable multidisciplinary use as well as conventional procedures, in a highly cost-efficient and flexible way. Key is to optimize space and equipment to maximize OR uptime and use of expensive equipment such as imaging technology which is also ideal for non-operative diagnostic procedures.

At the same time, trauma patient outcomes are significantly improved in the Hybrid OR since it decreases transport between departments and medical teams. As the patient remains in the sterile OR the risk of health care acquired infections is lower. Also, repeated surgeries can be avoided since the clinicians immediately see if the ongoing surgery is successful, which also means reducing the amount of anesthetic needed.

"It is simply a safe area where you have everything you need to care for the patient. The imaging systems make the invisible visible and the medical team can monitor which procedures without putting the patient at risk by moving him or her," says Thomas Reichenbach, Director Global Product Management Hybrid OR Solutions at Getinge.

Patients who are scheduled for routine procedures also benefit from treatment in a Hybrid OR.

"Clear intraoperative tumor visualization, for example, can improve tumor resection, minimize damage to healthy tissue and deliver better patient outcomes," explains Thomas.

He continues: "Even if we have just celebrated twenty years of providing this solution we still consider it the future of surgery. It is truly an environment with increasing possibilities. With more than 1,400 Hybrid ORs sold worldwide we have gained deep experience and still see huge potential to create even more value in the Hybrid OR together with our imaging partners and customers. It is an ongoing exciting journey where we will continue to be a pioneer."

Inspire performance to increase engagement

Getinge has a key objective to make sure all employees feel engaged, empowered and encouraged to contribute, and by that building a proud global organization. During 2019, several initiatives to develop both Getinge and its employees were introduced, including a new Performance Development Process and a People Plan to demonstrate how Getinge can become an even better place to work.

One important part of the company's commitment to secure and strengthen Getinge as an attractive workplace, is to invite the employees to share their views on a regular basis. An employee survey was conducted in April 2019, with more than 80% of all employees taking part. After thorough analysis each leader in Getinge were tasked to work with their teams to develop and implement action plans. This work has been initiated during the year and will continue to be in focus also for 2020.

Inspiring performance through dialogue

In accordance with the company's intention to inspire employees to develop and to do their best a new way of inspiring performance was launched at the end of 2018 and implemented throughout 2019. In essence, the new Performance Development Process supports regular feedback and conversations, clear objective setting, performance and development. With in-spire performance is key, Getinge is moving away from focusing on rating to a more inspirational approach where the focus is on coaching, dialogue and regular feedback. Digital tools are accessible to support managers and employees throughout this process.

Employee diversity strengthens Getinge

Getinge strongly believes that diversity is a driver of innovation, culture and talent attraction and as Getinge wants to be an attractive employer, today and for employees of tomorrow, one important foundation is to provide equal employment and development opportunities to all employees.

Continuous work to identify and develop the company's talents, aiming at enabling more employees to progress to new positions took place throughout the year. In 2019, the focal point was to increase the balance in our ratio of female and male leaders as well as increasing the number of young and emerging talent. This focus will continue in 2020.

The work will be run by Getinge's local HR organizations with support from a Diversity and Inclusion toolbox, in which 'Female coaching' is one important tool.

In 2019, the division in gender balance for managers was 29/71 (21/69).

A safe work environment

Getinge's work on health and safety matters is based on national legislation, international regulations and own requirements and policies. In 2019, a new business steering document framework was launched, with updated policies to guide how Getinge should act towards other businesses, customers and employees. Getinge strives to provide a safe and non-discriminatory work environment for the company's employees worldwide and conducts a continuous, long-term health and safety effort at all facilities.

The number of accidents per 100 employees was 1.56 (2.4). No serious accidents were reported during the year.

Protecting human rights

To protect all human rights is of highest importance for Getinge. Risks linked to human rights are the risk of child labor, forced labor or compulsory labor, but also the risk of discrimination, prevention of association and freedom of negotiation and work environment-related problems. These risks are not considered significant for Getinge's direct operations.

The company's business operations are guided by the principles of diversity and inclusion, freedom of association and ensuring a safe and secure workplace.

Getinge routinely identify, assess, and manage the human rights impact of its business and operations.

Any Getinge employee who suspects violations of the company's Human Rights Policy is expected to speak up and raise the issue to their line manager, to Human Resources, to the Ethics and Compliance Office, or to use the Getinge Speak Up Line.

All stakeholders have the opportunity to raise questions and/or concerns regarding potential and actual adverse human rights impacts by using the Getinge Speak Up Line.

Getinge are committed to investigate any concerns, and if any severe adverse human rights impacts are discovered, the company will act appropriately without delay.

Read more about Getinge's Speak Up Line on page 51.

Employee risks

Getinge is dependent on recruiting and retaining the best talents and emphasizes dialogue to manage the risk of not being perceived as an attractive employer.

Being able to manage diversity and channel the value that diversity can generate is business critical. Getinge encourages collaborations, both between different cultures and professions.

Getinge attaches great importance to managing risks that affect employees' health and safety and works consciously to provide a safe workplace.

Munters

Munters är ett svenskt innovationsbolag som utvecklar energieffektiva och hållbara klimatlösningar för krävande industriella applikationer såsom livsmedel, läkemedel och lantbruk. Under 2019 genomförde Munters en organisationsförändring som la grunderna för en ny strategi. Ikoner, en grafisk strategi-modell samt bilder på de anställda har skapat en estetisk, pedagogisk och personlig årsredovisning.

INNEHÅLL

Introduktion
- Om Munters 3
- Ledare 4
- Omvärldsanalys och trender 6
- Händelser 2019 8
- VD-ord 10
- Historia 12

Strategi
- Munters Hållbarhetsprogrammet 14
- Strategiska prioriteringar 16
- MSI 18

Verksamheten
- Medarbetare 20
- Kunder 24
- Marknaden 28
- Marknad 28
- Effektivitet och kvalité i allt vi gör 30
- Affärsområden 34
- AirTech 36
- FoodTech 42

Hållbarhetsrapport
- Hållbarhetsrapport 2019 46
- Resurseffektivitet 50
- Ansvarsfull affärsledning 52
- Mänskliga och sociala frågor 54

Bolagsstyrning
- Risker och riskhantering 56
- Aktien 60
- Information till aktieägare 62
- Styrelsearbetet och revisor 63
- Bolagsstyrningsrapport 64
- Styrelse och ledning 72
- Revisorns yttrande 75

Finansiell rapportering
- Förvaltningsberättelse 76
- Finansiella rapporter 81
- Noter 90
- Flerårsöversikt 123
- Resultatdisposition 124
- Definitioner 127

Den fortlofta årsredovisningen för Munters Group AB (publ), organisationsnummer 556819-8701, omfattar sidorna 76 - 123.

De icke-finansiella rapporterna som omfattas av lagen om årsredovisning finns med i hållbarhetsrapporten.

Finansiell Kalender
- 23 april, Delårsrapport januari - mars 2020
- 7 maj, Årsstämma 2020
- 28 maj, Kapitalmarknadsdag
- 17 juli, Delårsrapport januari - juni 2020
- 22 oktober, Delårsrapport januari-oktober 2020

For customer success and a healthier planet.

Munters har varit pådrivande för att leverera industriella klimatlösningar sedan företaget grundades 1955. Nyfikenhet och en vilja att ständigt förbättra och utveckla teknologier är en del av vårt DNA. Vårt klimatpåverkande arbete fortsätter i kundernas framgång och bidrar till en mer hållbar planet.

Läs gärna om strategin på sid 14-19.

INTRODUKTION | HISTORIA

Munters resa

Munters har varit banbrytande inom industrin för klimatkontrollösningar sedan företaget grundades 1955. Munters kultur har alltid byggt på nyfikenhet och innovation. Vi strävar mot ständiga förbättringar för att fortsatt vara framgångsrika i en marknad i förändring.

1955
1955 grundades Munters av uppfinnaren och entreprenören Carl Munters tillsammans med Marcus Wallenberg. Företaget utvecklade moderna luftkonditioneringssystem baserade på evaporativ kylning, avfuktning och värmeåtervinning. Storskalat på Munters sätt blir 1958 det svenska försvarsmaktens beställter 200 ackaliska.

1960-talet
Under 1960-talet expanderar Munters verksamhetens och växer inte bara i Sverige utan även inter-nationellt. Produkter av avfuktare etablerar i USA. Lansering av nya, innovativa produkter fortsätter och den mest säljande avfuktaren någonsin, M100, lanserar 1964.

1970-talet
Produktkonvoret kan diagnoser och vårdmängdsanvänder utökas. En internationellt det kulturna-ostrnett etableras. Oljekrisen 1973 resulterar i stängs kör på energibesparingar och ger Munters en ny marknads-potential. 1976 förvärvas Munters av Incentive AB.

1980-talet
Under flera år det vuxitip av livsförsäljare och försäljnings-agenter i syfte att bredda och stärka verksamhet. Munters etablerar verksamhet i att fackel Sweden. Mord anvat i Japan 1987. Munters inlärter sig att nätt-lärbärtrigar och lär-utrov 1988 en ny och varm kärnvingsteknik. Zeol, som vidareutvecklas med Munters intellektuelligt.

1990-talet
Munters fortsätter sin expansion och blir en internationell koncern, med utbildning i over 25 länder. En ny fabrik byggs i San Antonio, USA, för att samlas Munters avfukt-ningsbarriärer för stormarknader och tillsatser. Mångfldiger blir det viktigare för Munters kunder och samtidet det ökar bygger grunden för nya produkter inom evaporativ kylning. Munters förvärvar Eurovent och erbjuder kompletta klimatlösningar för den ökande kylningsupphämtningen. 1997 noterar Munters AB på Stockholmsbörsen.

2000-talet
Munters vänar på försäljning och produktion i Asien. Förvärven av Aeronech, Agra A/S, Terbeneer Environment och Turn gör Munters världsledande inom klimatsystem för djurupplfödning och vattenavsöldning. Munters förvärvar Dan Champ Technologies och stärker bolagets position som ledande leverantör av energieffektiva lösningar för kommersiella byggnader, samt Tecuseco Nicaserna, en ledande europeisk tillverkare av vätskehandlingssystem.

2010-talet
2010 förvärvas Munters av Nordic Capital Fund VII och [illegible] Munters ytterligare kräver. En flerårig strategiskt förvärv gjorts inom flera areaden under de efterföljande åren. Inom djurupplfödning och vätsfrus har Munters stärkt en position uppåt i världsledande genom förvärv 2011 för olvrodas, ensadiska Rotem, med experts inom kontroll- och ventilerings-system. Därefter följde att förvärv av dertrolka förvärvet Reverta, specialister på klimatkontroll, och förvärvet av Jeffach Systems och Estate, verksamma skjutrens för lyftbrygg- och gruppfrisbing.

Inom kräft- och processodustrin förvärvades 2017 Kerin Enterprises Indian, specialister på maceberfrysning, separation och droppvattenkylning.

2013 förvärvades Proflute, en ledande leverantör av vortexvär-arkitrana till den globala OEM-marknaden. Detta stärkte Munters position inom luftbehandling för [illegible] applikationer. Genom detta förvärv 2015 del HB Group i en leverantör av detaljtrapsfäls hygieniska luftbehandlingssystem till bland annat livsmedelsindustrin förvärvades.

2017 noterar Munters Group (MTEC) på Nasdaq Stockholm. Under 2019 lanserades ett treårigt program för snabbt tillväxt samt och effektivt för att tillvaratar Munters fulla potential.

Nasdaq

Innovatören Carl Munters
Munters innovatörer, vile strategi och vid kaller de utvecklarna innovation och entrepreneurskap hälr Carl Munters är en stark del av vår kultur.

Carl Munters uppfann bar-bri-randa teknolog inom klimat-kontroll. Under en tid på det Munters utvecklar han om nästan 1 000 patent, de flesta inom avfukbara avfukning och evaporativ kylning vilket de idag är hög av Munters kärnteknologier.

Innovatorn handlar inte endast om tekniska innovationer utan även om vetter e ntrenör gå och hur Munters levererar ena produkter och kärnteknikt ena kunder – att från kungsmarker till verkstadsindustrier och nu applicerad teknologi och lösnar för dina behandling och analys.

Läs mer på sid 26 - 27.

Carl Munters

VERKSAMHET | KUNDER

Unika insikter baserat på nära samarbete med våra kunder

Sedan Munters startat har vi jobbat i nära samarbete tillsammans med våra kunder. Under åren har vi byggt upp en unik kunskap om de industrier vi levererar produkter och lösningar till. Idag har vi expertis och djup kunskap om processer inom många industrier där vi kan hjälpa kunder att tillgodose deras behov av klimatkontroll på ett energieffektivt och ohållligt sätt.

Djupgående kunskap om kundernas applikationer och processer
Idag finns Munters i många länder med flertalet av sina produkter och lösningar. Vi är ett globalt och samtidigt lokalt företag. Vår strategi fokuserar på att utveckla en djupgående förståelse för kundernas behov och att utveckla vårt breda kunnande om olika applikationer, teknik och komponenter för att leverera anpassade konfigurationer.

Munters förvärvsprocess har att nära samarbete med kundernas produktcentrallinjer samt forskning- och utvecklingsavdelningar. Detta för att säkerställa att vårs lösningar passar kundernas specifika kriterier och applikationskrav och levererar en hög energieffektivitet. Munters mälsättning är att förstå kundernas behov och processer bättre än kundernas egna.

De insikter vi får om kundernas behov genom vårs samarbeten drar vi nytta av inom hela kundbasen gäl att kunnedfaktor sätt. Produkter och lösningar inom droppvattenkylning grundar sig till exempel ofta på en liknande teknologi, och nya insikter som vunnits inom en produktgrupp eller en viss kunds applikation kan introduceras i andra produktgrupper eller applikationer.

Hur vi mäter våra kunder
Inom affärsområdet AirTech sker distributionen i flesta fallen med egna säljare i respektive lokal marknad på mogna marknader i Europa och i USA. En viktig framgångsfaktor för oss är vår långa historia på marknaden och den stora applikationskunskapen och erfarenheten hos vårs säljare i marknadsorganisationen. Försäljningen sker även till en mindre del via distributörer. En del av försäljningen avser OEM-komponenter till kunder som använder Munters produkter och teknologi som en del av sina lösningar. Detta sker främst på tillväxtmarknader, exempelvis för tillverkning av dieselmotorer av evaporativ kylning.

Inom affärsområdet FoodTech gäl försäljningen i huvudsak genom distributörer med tillrävans på de lokala marknaderna. Mäjkvarvdelningar säljs ofta direkt till livsmedelsproducenter och i vissa geografiska marknader och segment säljs även produkter

Verksamhetskritiska processer
Munters system utvärdera i många verksamhetskritiska applikationer och processer där precis kontroll över luftfuktighet, temperatur och andra miljöparametrar har en avgörande inverkan på produktkvalitetsnivån, produktutvecklingen och energieffektivitetens i verksamheten. Sannoligt utgör de oftast en liten andel av de övergripande investeringarna i ett kundprojekt till exempel en produktionsanläggning eller ett jordbruk.

Services
Munters har även en utvecklade servicorganisation med serviscenter runt om i världen. Services är ett stort utvecklingsfältet inom affärsområdet AirTech och under 2019 stod Services för 13 procent av nettoomsättningen. Service, uppgradering och eftyte av produkter har kra till-etablerinsättningar med god lönsamhet. Tack vare den lokala närvaron i många länder och att uppgifter konsultnnande fler i nära relationer med vårs kunder och kan erbjuda hög standard på service och support av den stora installerade basen av produkter. Tillsammans med värdeökande uppgraderingar kan Munters bidra till att minska energiförbrukningen, säkerställa kvalité och möjliggöra att sänkt lönsamma produktionens ekonomiska livslängd.

» Vår strategi fokuserar på att utveckla en djupgående förståelse för kundernas behov

ERBJUDANDE | AFFÄRSOMRÅDEN

Våra affärsområden

AIR TECH

Air tech är globalt ledande inom energieffektiv luftfukt-ning för industriella och kommersiella applikationer. AirTech erbjuder klimatlösningar för verksamhetskritiska processer som kräver exakt kontroll av fukt och temperatur, med energieffektiviteter och hållbarhetslösningar i fokus. Vårs klimatsystem ger även förbättrad inomhusluftkvalité och komfort samt ökad produktionskapacitet.

FOOD TECH

Food tech är en av världens ledande leverantörer av innovativa och energieffektiva klimatsystem för djurupplfödning och vätsfrus, samt rejuvenare för att styra och optimera hela värdekedjan vid produktion av livsmedel. FoodTechs lösningar ökar produktiviteten, samtidigt som de bidrar till en hållbar livsmedelsproduktion där högsta kraven ställs på kvalité, djurhälsa och livsmedelssäkerhet.

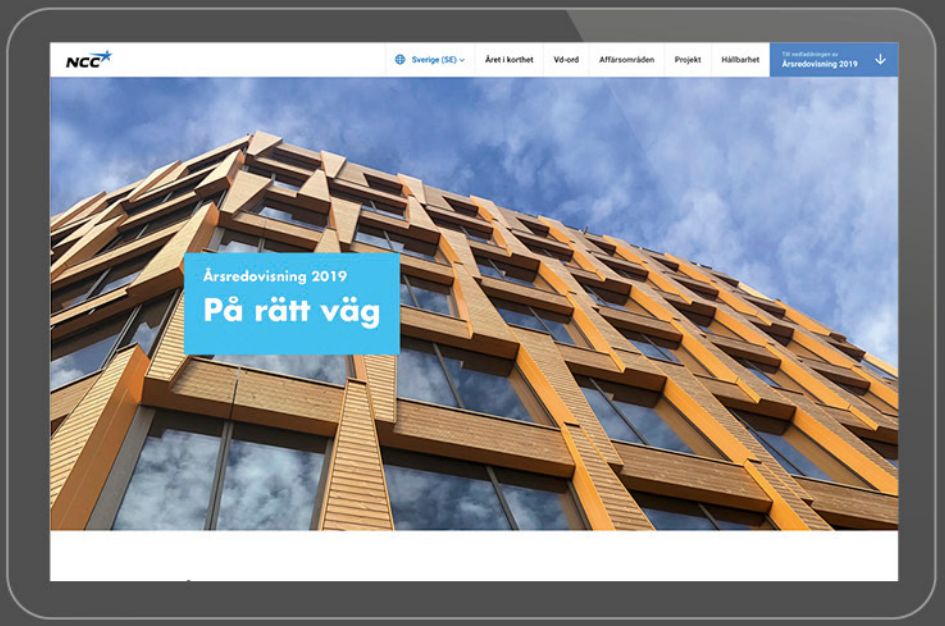
Air tech, del av koncernens omsättning
72 %

Food tech, del av koncernens omsättning
28 %

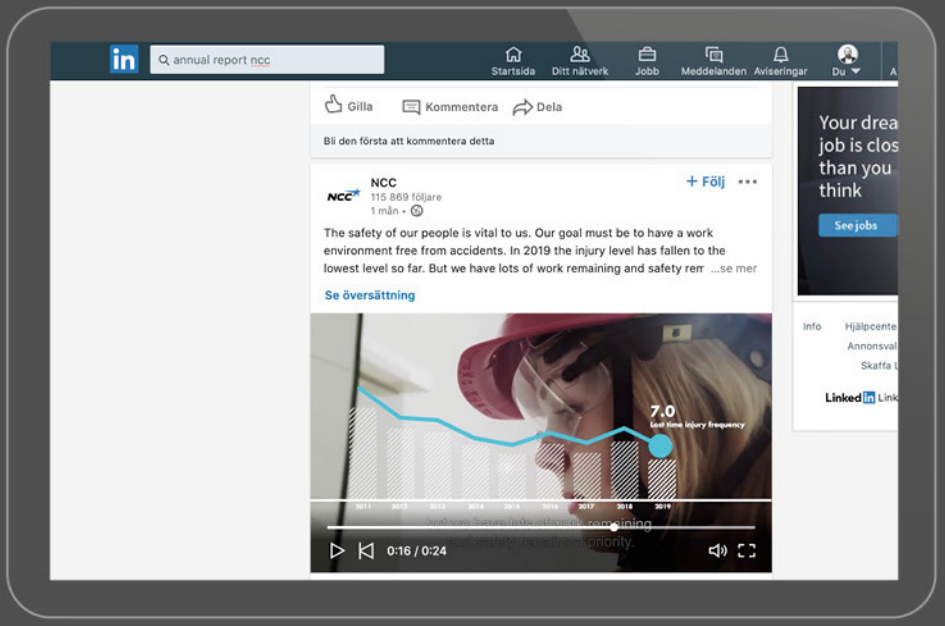
NCC

NCC levererar för andra året i rad en mycket kondenserad verksamhetsbeskrivning, som komplement till en i övrigt fullödig års- och hållbarhetsredovisning. Stort fokus har lagts på att skapa en digital version med filmat vd-ord, som också klippts ned till kortversioner för spridning i sociala kanaler.

Innehåll
2 214
58 048
1296
58 234
12 245
100
KLOK LÄRMILJÖ
7,0

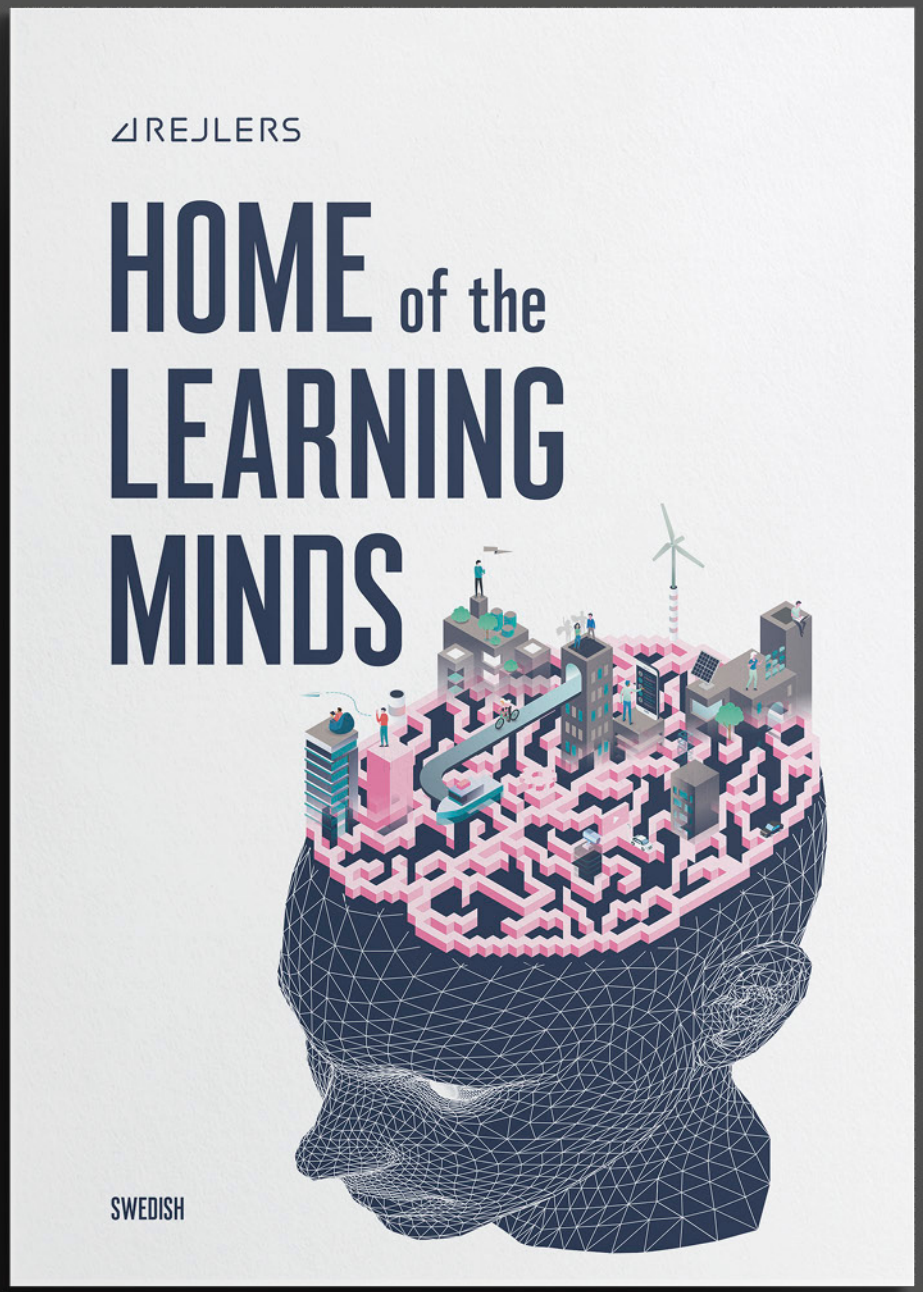

NCC
Sverige (SE)
Året i korthet
Vd-ord
Affärsområden
Projekt
Hållbarhet
Årsredovisning 2019
Årsredovisning 2019
På rätt väg

Hållbarhetsrapport
De globala målen och NCC:s hållbarhetsramverk

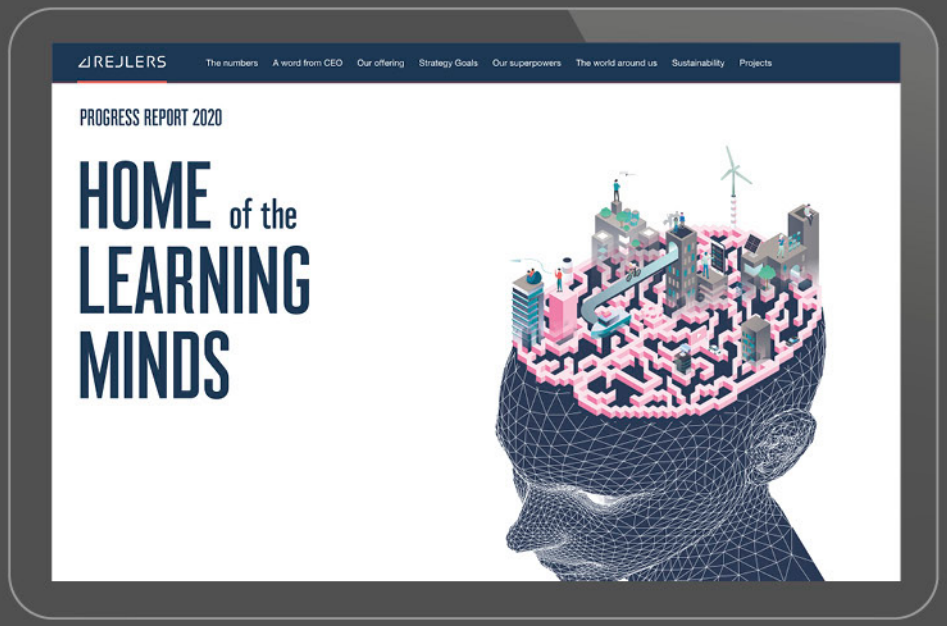

annual report ncc
Startsida
Ditt nätverk
Jobb
Meddelanden
Aviseringar
Du
Gilla
Kommentera
Dela
Bli den första att kommentera detta
NCC
115 869 följare
1 mån
+ Följ
The safety of our people is vital to us. Our goal must be to have a work environment free from accidents. In 2019 the injury level has fallen to the lowest level so far. But we have lots of work remaining and safety rem ...se mer
Se översättning
7.0
Lost time injury frequency
0:16 / 0:24
Your drea job is clos than you think
See jobs

Rejlers

Teknikkonsultföretaget Rejlers genomgår en spännande resa där bland annat en ny grafisk identitet lanserats. Årets rapportpaket består utöver separat årsredovisning och hållbarhetsrapport även av en digital Progress Report där visionen "Home of the learning minds" är temat och visar hur förändringsresan fortlöper.

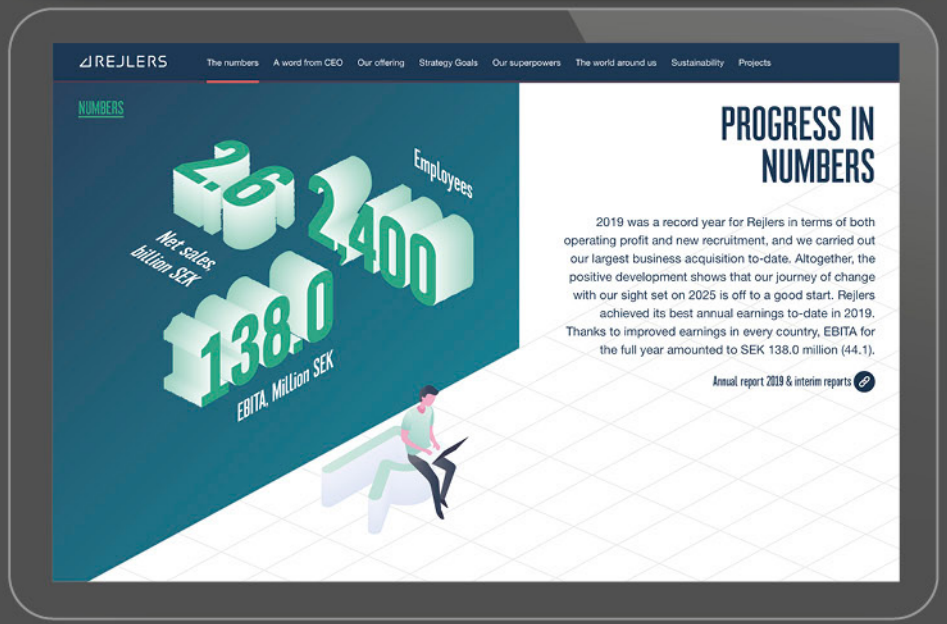


KÄRNVÄRDEN
Våra tre kärnvärden är de superkrafter som hjälper oss att förverkliga våra ambitiösa mål
Open source culture
Med en nyfiken inställning lär vi oss ständigt nya saker, både av varandra och genom våra uppdrag. Vi delar villigt varandras kunskaper och deltjer våra kunder nya insikter från alla områden vi verkar i. Med den senaste tekniken och vår djupa områdesexpertis hjälper vi kunderna att göra val som bidrar till en hållbar framtid.
Love the challenge
Vi antar stora utmaningar med entusiasm och möter dem med innovativa lösningar som kanske aldrig tidigare skådats. Kunskapen vi bygger upp använda i hela verksamheten och förbereder våra kunder på vad som väntar runt hörnet. Ingen utmaning är större än att bygga ett hållbart samhälle. Att söka lösningar som håller över tid ligger i vårt DNA och vi vill ta ledningen i detta arbete.
Brilliant networks
Våra nätverk låter oss förena det mindre företagets snabbhet och anpassningsförmåga med storskalig expertis. Genom våra unika partnernätverk skräddarsyr vi lösningar för att möta kundernas specifika behov. Våra många kontakter inom såväl näringsliv som akademi ger oss kunskaper om den nya och hållbara teknik som utvecklas för framtiden.
VÅRA SUPERKRAFTER
— Love the challenge
— Open source culture
— Brilliant networks
2
3


REJLERS
The numbers
A word from CEO
Our offering
Strategy Goals
Our superpowers
The world around us
Sustainability
Projects
PROGRESS REPORT 2020
HOME of the LEARNING MINDS

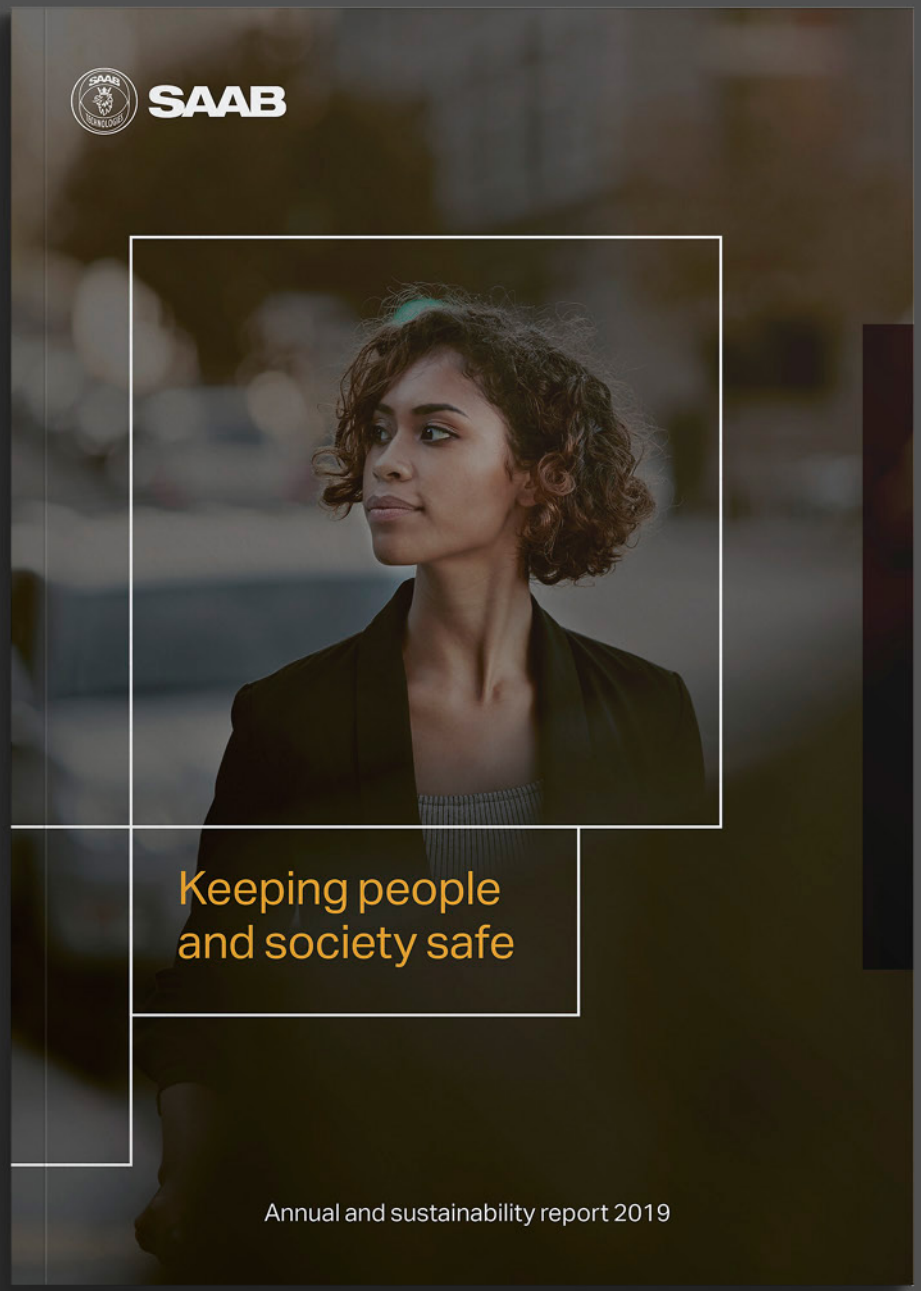
REJLERS
ÅRSREDOVISNING 2019
2019

REJLERS
HÅLLBARHETSREDOVISNING 2019
2019


REJLERS
The numbers
A word from CEO
Our offering
Strategy Goals
Our superpowers
The world around us
Sustainability
Projects
NUMBERS
26
Net sales billion SEK
2,400
Employees
138.0
EBITA, Million SEK
PROGRESS IN NUMBERS
2019 was a record year for Rejlers in terms of both operating profit and new recruitment, and we carried out our largest business acquisition to-date. Altogether, the positive development shows that our journey of change with our sight set on 2025 is off to a good start. Rejlers achieved its best annual earnings to-date in 2019. Thanks to improved earnings in every country, EBITA for the full year amounted to SEK 138.0 million (44.1).
Annual report 2019 & interim reports

SAAB

Försvarskoncernen Saab och Narva inledde sitt samarbete i och med års- och hållbarhetsredovisningen för 2019. Målsättningen var att skapa en redovisning som bättre speglar bolagets innovationsfokus och högteknologiska verksamhet samt på ett enklare och tydligare sätt visar den bredd av produkter och tjänster som man utvecklar. Till rapporten utvecklade Narva också en värdeskapandemodell som tar sin utgångspunkt i bolagets långa historia och som visar på det värde som man skapar idag.



Saabs affärsmodell
Omvärld och strategi
Uppdrag
Värderingar
Vision
Global närvaro
Intäktsmodell
FoU inom fem kärnområden
Skapat värde
601
MILJONER SEK
3,3
MILJARDER SEK
7,6
MILJARDER SEK
17 420
ANTAL ANSTÄLLDA

En strategi som stöttar målen

Ökad effektivitet för hållbar lönsamhet
15%
3%
Effektivisering som bryter normen

Styrelse

Samhall

Samhall är "Sveriges viktigaste företag" med uppdraget att skapa utvecklande arbeten åt personer med funktionshinder. Års- och hållbarhetsredovisningen för 2019 är den första i samarbete med Narva. Ett genomgående tema är att visa på det värde som Samhall skapar för medarbetare, kunder och samhället i stort. Ett stort fokus har lagts på att skapa en tydlig struktur och låta Samhalls medarbetare synas, dels i text men framför allt genom att bilderna har fått ta betydligt mer plats än tidigare.

Vår roll

Ett år av framgång och framtidsfokus

Samhall är ett fantastiskt företag. Varje dag skapar vi oerhörda värden för det svenska näringslivet och den offentliga sektorn – samtidigt som vi bidrar till att fler personer med svag förankring på den svenska arbetsmarknaden ges möjlighet att utvecklas genom ett arbete. I 40 år har vi haft i stort sett samma uppdrag, men jag skulle vilja påstå att Samhall aldrig förr har varit så bra som idag.

NÄR VI BLICKAR TILLBAKA PÅ ÅR 2019 kan vi konstatera att Samhall levererade på ägarens mål och uppdrag. Vi behöll en ekonomi i balans med en god tillväxt och överträffade målet om antalet kundtimmar i kärnuppdraget.

Ett av de tydligaste mätten på när Samhalls verksamhet är effektiv och ändamålsenlig är när våra medarbetare lämnar oss för nya arbeten. För när en medarbetare tar steget vidare så betyder det att hen har utvecklat både förmåga och självkänsla inom Samhall. I många fall är det också en tillgång för goda kontakter mellan Samhall och det lokala näringslivet. Därför är jag särskilt glad att 1 507 medarbetare lämnade Samhall för nya arbeten under det förra året. Det är en av de högsta siffrorna i bolagets historia.

Att Samhall levererar så bra ansvende de arbetsmarknadspolitiska uppdragen handlar till stor del om vår förmåga att förnya rätt. När omvärlden förändras så måste också Samhall göra det. Under året har Samhall lagt grunden för en omfattande digitaliseringsresa genom att implementera ett nytt affärssystem, HR-system och skiftledningssystem.

I bolagsordningen, vilket är det dokument som definierar Samhalls uppdrag, står det att vi ska sträva efter att finna nya affärsmöjligheter i nya branscher. Det är något som Samhall historiskt har varit mycket bra på. Inte bara för att det har varit lönsamt för företaget – utan för att det har varit en förutsättning för att kunna finna nya och utvecklande arbeten åt våra medarbetare.

Med ett samhällsuppdrag som under flera år har ökat i omfattning är Samhall en stor arbetsmarknadsaktör med betydelsefulla arbetsplatsen finns. I den nya tillväxtstrategi som antogs under slutet av 2019 tydliggörs och konkretiseras Samhalls affärer med framtidsnära jobb och branscher. Det handlar både om att etablera sig i nya tillväxtbranscher och om att vara inom befintliga områden, säsom Samhalls befintliga kärnverksamhet.

Vi ser betydande affärsmöjligheter inom områdena återbruk och återvinning, där Samhall kan leverera tjänster med ett lågt koldioxidavtryck inom till exempel ombruk, reklamationsrering och demontering. Detta område är intressant då Samhall som statligt ägt bolag har ett särskilt stort ansvar för att bedriva sin verksamhet på ett ansvarsfullt sätt och bidra till en hållbar utveckling inom de planetära gränserna.

Samhall är en viktig insats – men vi är inte ensamma. I samhällsdebatten framställs det ibland som att Samhall är den enda lösningen för alla arbetsmarknadspolitiska utmaningar. Sedan dess att Samhall bildades har en mängd andra insatser etablerats, vilka erbjuder nya möjligheter för personer som tidigare ej kunde arbeta inom Samhall. Att personer med funktionsnedsättning har fått fler stödinsatser att välja mellan är sådkart positivt – men det har också bidragit till en omfattande diskussion om vilka insatser och vilka stöd som är till för vilken målgrupp. I denna diskussion har frågan om en ökning av vilka personer som ansvaras till Samhall också flx.

Detta är för mig helt naturligt. För i takt med att samhället har förändrats har också Samhalls medarbetarkår förändrats. Under det senaste decenniet har vi sett en förändring av vilka funktionsnedsättningar som Samhalls medarbetare har. Sammantaget har andelen personer med rörelsehindrade minskat som andel av medarbetarkåren till förmån för personer med intellektuella, kognitiva eller mentala funktionsnedsättningar.

Den delvis nya målgruppen göra vilar arbetsuppgifter Samhall kan åta sig, och ställer krav på andra typer av anpassningar och stöd än tidigare. Ruffin det ovanpen eller det lägre arbetstempot är anpassningar som förtfarande är viktiga – men Samhalls nya medarbetare har idag också ett behov av tydliga ramar, instruktioner och handledning.

Jag vill ännu ge en lyssning och översyn av Samhalls uppdrag och verksamhet. Vi finns till för att ett ora upp inom en samhällsutmaning – och ju mer kunskap vi har om sårdl medarbetare som processer, desto bättre stöd kan vi erbjuda i utvecklingsarbetet.

När vi ser på det i Samhalls 100-årsperspektiv, gör vi det starkare än på länge. Vi är fler medarbetare än på 20 år och vi erbjuder fler och bättre arbeten är kanske någonsin tidigare. Jag ser fram emot att fortsätta Samhalls viktiga arbete tillsammans med alla Samhalls medarbetare, fackliga representanter, kunder och vara många intressenter och samarbetspartners.

Monica Lingegård
Februari 2020

> "När omvärlden förändras måste Samhall också det."

Värdeskapande

Vårt värdeskapande

Personer med funktionsnedsättningar som har en nedsatt arbetsförmåga är en grupp som möter särskilda svårigheter på den svenska arbetsmarknaden. Det är ett slöseri med kompetens som leder till utanförskap och ojämlikhet.

Fokus för värdeskapande

Samhalls affärsidé är att genom ett unikt arbetssätt och matchningsmetod ge personer med funktionsnedsättning möjlighet att utveckla genom arbete i riktiga kunduppdrag. Vi har en omfånd affärsidgik som innebär att vi har ett bestämt antal medarbetare som vi ska skapa meningsfulla och utvecklande arbeten till. Vårt värdeskapande baseras på att vi utvecklar medarbetarnas yrkeskunnande och arbetsförmåga, värdar och utveckl kundrelationer, möter marknadsmotterfrågan och nyttjar alla våra resurser på ett långsiktigt hållbart sätt.

> "Vårt värdeskapande baseras på att vi utvecklar medarbetare, relationer och kunderbjudanden."

Anställning i Samhall
Arbetsförmedlingen ansvar personer med funktionsnedsättningar som är lämpl från arbetsmarknaden till att arbete på Samhall.

Introduktion, utbildning & praktik
Medarbetaren får en introduktion och utbildning för att kunna arbeta och utvecklas i olika yrkesroller samt säkerställa rätt kompetens i kunduppdragen.

Matchning till rätt jobb
Medarbetaren, arbetsförmåga och yrkeskompetens matchas mot kraven i Samhalls kunduppdrag.

Arbete i kunduppdragen
Det är i det dagliga arbetet i kundoppdragen som medarbetarna kan utvecklas. För varje yrkesroll finns flera olika utbildningsvägg och möjligen tre praktik.

Nytt jobb efter Samhall
En av nåvuärtmsperna med Samhalls verksamhet är att vara medarbetarna ska gå vidare till nya jobb utanför Samhall, antingen till våra kunder eller andra arbetsplatsen.

Medarbetarnytta
- Arbetsgemenskap
- Ekonomisk trygghet
- Personlig utveckling
- Tillhörighetskänsla

Kundnytta
- God service
- Hållbara tjänster
- Ökad mångfald på arbetsplatsen

Samhällsnytta
- Fler kan arbeta
- Minskat utanförskap
- Minskade kostnader i trygghetssystemen
- Ökade skatteintäkter i hela landet

Skapat värde 2019

8 193 nya medarbetare	729 nya kundavtal	34 438 utbildningstillfällen
1 507 övergångar	3 miljarder kronor i kundintäkter	74 miljoner kronor i vinst (kortsiktsresultat i bolaget)
36,15 miljoner timarbetstimmar		

Vår roll i samhället

Vår roll i samhället

Personer med funktionsnedsättning som har en nedsatt arbetsförmåga möter särskilda svårigheter på den svenska arbetsmarknaden. Därför fyller Samhall en viktig roll.

TOTALT FINNS DET ÖVER 500 000 PERSONER i åldersrna 16–64 år som har en funktionsnedsättning som medför nedsatt arbetsförmåga i Sverige. Av dessa var 40 % procent utan sysselsättning under 2018.

Även arbetslösheten är mycket högre för personer med funktionsnedsättning än i övriga befolkningen. Bland de personer med funktionsnedsättning som har ett arbete är tidsbegränsat arbete och deltidsarbete vanligare än bland resten av befolkningen.

Sysselsättning 2018 (16–64 år)

Andelen personer med funktionsnedsättning som har ett arbete skiljer sig stort från den övriga befolkningen.

- Svenska befolkningen 79,6%
- Personer med funktionsnedsättning 63,6%
- Personer med funktionsnedsättning och med nedsatt arbetsförmåga 65,3%

Källa: SCB 2019

Behov av anpassade arbetsförhållanden

Bland sysselsatt ja personer med funktionsnedsättning och nedsatt arbetsförmåga har 80 procent behov av anpassningar eller stöd för att utföra sitt arbete. Det vanligaste behovet av anpassning är ett anpassat arbetstempo. Bland de som inte är sysselsatt uppger hela 65,5 procent av personer med funktionsnedsättning och nedsatt arbetsförmåga att de skulle kunna utföra ett arbete om de fick en eller flera anpassningar eller stöd. Inom Samhalls arbetsmarknadspolitiska uppdrag ges personer med behov av anpassade tempon och arbetsmiljöer en möjlighet att arbeta utifrån sina egna förutsättningar.

En av flera åtgärder

Samhall utgör en betydande del av den statliga arbetsmarknadspolitiken. Av det totala antalet personer som vid slutet av 2019 var gå del av särskilda insatser för personer med funktionsnedsättning och nedsatt arbetsförmåga var 24 procent anställda i kärnuppdraget eller med lönebidrag för utveckling i anställning hos Samhall. Som andel av den totala andelen personer med stöd har Samhalls kärnuppdrag minskat i omfattning sedan 1990 talet. Samtidigt har flera andra insatser etablerats för målgruppen.

Samhalls kärnuppdrag
Inom kärnuppdraget blir arbetstagaren tillsvidareanställd hos Samhall. Arbetsförmedlingen avgör vilka som ska anställas.

Anställning med lönebidrag
Arbetsgivare kan få lönebidrag för en arbetstagare med funktionsnedsättning. Anställning sker inom privat sektor, offentlig sektor eller på arbetsplatsen.

Offentligt stödat arbete
Arbetsgivare inom offentlig sektor kan få lönebidrag för arbetstagare med funktionsnedsättning. Anställning sker vanligt vis i olika villkor som för andra på arbetsplatsen.

Anställning med lönebidrag för trygghet i anställning
En trygghetsanställning möjliggör lönestöd för arbetsgivare som anställer personer med särskilda behov av trygghet på arbetsplatsen.

Anställning med lönebidrag för utveckling i anställning
En utvecklingsanställning möjliggör arbete kombinerat med andra utvecklande aktiviteter samtidigt, säsom utbildning eller vägledning. En tidsbegränsad utvecklingsanställning kan också erbjudas inom Samhall.

Arbetsmarknadspolitiska åtgärder
Arbetsmarknadspolitiska program med anställning för personer med funktionsnedsättning

Källa: Arbetsförmedlingens verksamhetsdata SUSTA

> "Samhall är en viktig del i den svenska arbetsmarknadspolitiken"

Vårt ansvar i värdekedjan

Vårt ansvar i värdekedjan

Det är viktigt för Samhall att åtnjuta förtroende. Våra kunder, leverantörer och ägare förväntar sig att vi agerar föredömligt och tar ansvar för vår påverkan i hela värdekedjan.

ANSVARSFULL LEVERANTÖRSKEDJA

Vi arbetar för att skapa så stor nytta som möjligt i hela verksamheten. Det innebär att minska den negativa påverkan och maximera den positiva påverkan i hela värdekedjan.

Samhall är i huvudsak ett tjänsteproducerande företag med inköp och leasing från grossister och återförsäljare som är verksamma i Sverige. Den miljöanalys som Samhall genomförde i slutet av 2018 visar tydligt att stor del av vår miljöpåverkan uppstår i produktionen av de varor som vi säljer i vår tjänsteverksamhet. Pa samma sätt är det säkrast att leverantörskedjan inom exempelvis IT utrustning och textil är förknippad med risker för kränkningar av mänskliga rättigheter och undermänniga arbetsvillkor. De främsta hållbarhetsriskerna bedöms därför ligga uppströms i leverantörskedjan där produktionen sker.

Vi arbetar med utgångspunkt i FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter. Genom att acceptera Samhalls uppförandekod för leverantörer förbinder sig leverantörerna att upprätthålla kraven och ställa dem vidare i leverantörskedjan. Under 2019 har vi infört ett processen för kvalificering och uppföljning av leverantörer genomen ny hållbarhetsanalys. Arbete med ansvarsfulla leverantörskedjor driver därför måluppfyllelsen av Agenda 2030 bortom vår egen verksamhet.

AFFÄRSETIK

Samhall har en absolut nollkvetens mot mutor och korruption. Samhalls hållbarhetspolicy framgår att verksamheten ska präglas av hög affärsmässig etik.

Både vårdegrund och regler kring affärsetik och korruption ingår i Det kapsitrskodex och kodexutvecklingsprogram. Som om Samhall inte bedriver verksamhet där det groen fit sett finns stora risker så är det viktigt att ståndigt arbeta för en transparent kultur där etiska dilemmanden kulturna regelbundet. Under 2019 har en my e utbildning om affärsetik genomts.

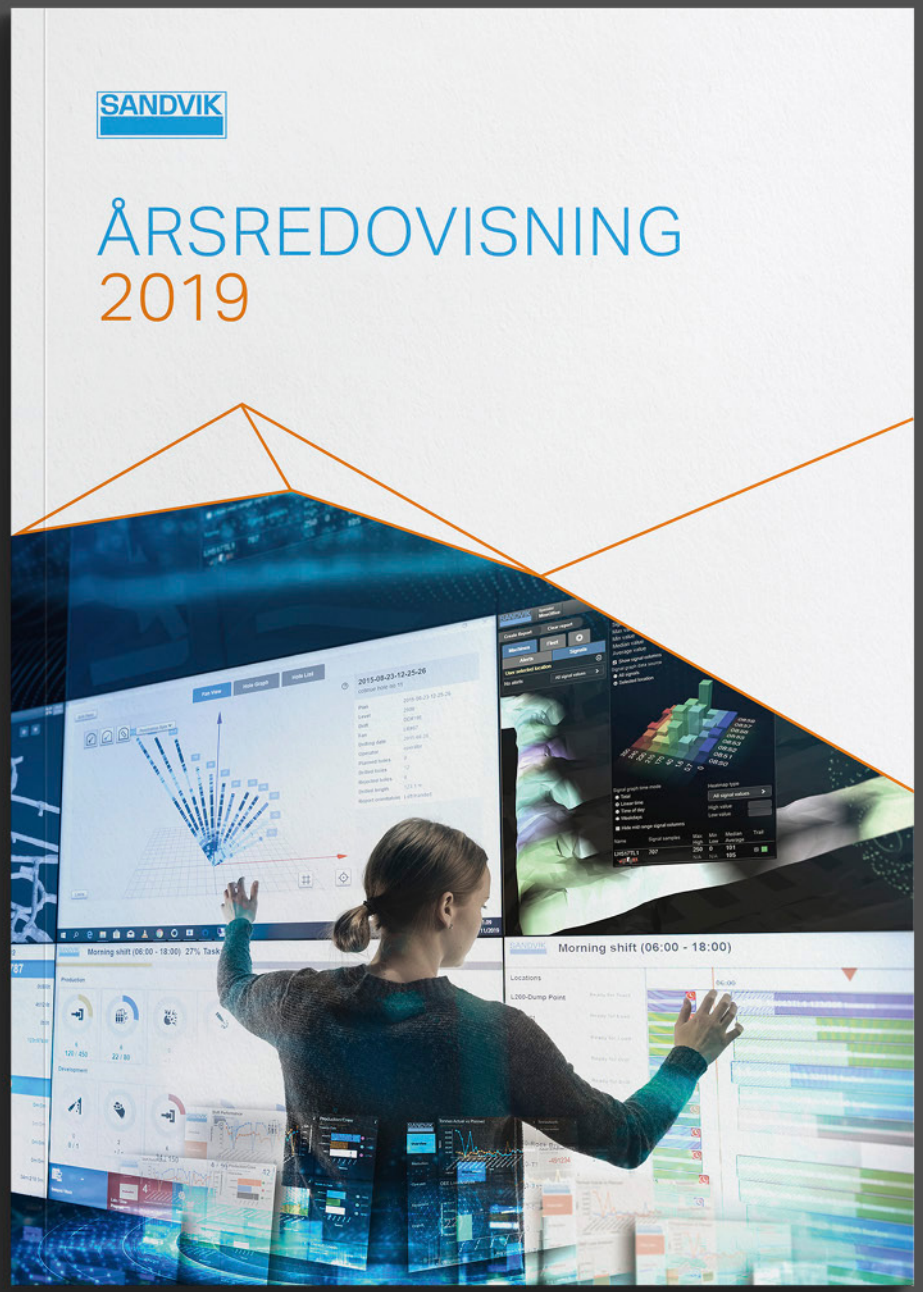
VISSELBLÅSARSYSTEM

Samhall har ett externt system för vissel, i den här kanalen kan skulle anställda som externa parter till exempel leverantörer, anonymt rapportera personer på Samhall i ledande ställning eller i marknadsposition som uppgiftslämnaren misstänker har begått allvarliga oregelbigheter.

> "Mer än hälften av Samhalls leverantörer har genomgått en fördjupad hållbarhetsanalys"

Sandvik

Sandvik är ett anrikt industriföretag som grundandes 1862. Idag är företaget en högteknologisk och global industrikoncern med cirka 42 000 anställda med ett starkt fokus på innovativa lösningar för att förbättra kundernas produktivitet, lönsamhet och säkerhet. Årsredovisningen är fullt integrerad med det finansiella notpaketet i bakvagnen och där koncernens hållbarhetsarbete beskrivs som en röd tråd genom hela rapporten. Några uppslag värda att titta lite extra på är Sandvik i korthet som beskriver bolagets komplexa erbjudande och koncernstruktur samt uppslaget med Sandviks nya hållbarhetsmål.



OM SANDVIK

VÄRDESKAPANDE ERBJUDANDEN

Sandvik är en global, högteknologisk industrikoncern med cirka 40 000 medarbetare och försäljning i över 160 länder. Vi fokuserar på att öka våra kunders produktivitet, lönsamhet och hållbarhet.

AFFÄRSOMRÅDEN	DIVISIONER	VIKTIGA KUNDSEGMENT/ANDEL AV INTÄKTER
SANDVIK MACHINING SOLUTIONS	• Sandvik Coromant • Seco • Hertel • Dormer Pramet • Wolfram • Additive Manufacturing • Applied Manufacturing Technologies	Gruvor 37 %, Verkstad 51 %, Energi 11 %, Fordon 11 %, Anläggning 8 %, Flyg 7 %
SANDVIK MINING AND ROCK TECHNOLOGY	• Underground Drilling • Loading and Hauling • Surface Drilling and Exploration • Crushing and Screening • Rock Drills and Technologies • Mechanical Cutting • Parts and Services • Rock Tools • Rotary Drilling	
SANDVIK MATERIALS TECHNOLOGY	• Tube • Kanthal • Strip	

	ANDEL AV INTÄKTER	ANDEL AV RÖRELSERESULTAT
SANDVIK MACHINING SOLUTIONS	40 %	47 %
SANDVIK MINING AND ROCK TECHNOLOGY	43 %	45 %
SANDVIK MATERIALS TECHNOLOGY	15 %	9 %

Återstående 2 procent av intäkterna och rörelseresultat av koncernövergripande och -gemensamma poster. Koncernövergripande och -gemensamma poster omfattar bl.a. vissa koncernövergripande och -gemensamma kostnader samt poster som inte är fördelningsbara till de affärsområdesvisa posterna.

Sandvik Machining Solutions
Sandvik Mining and Rock Technology
Sandvik Materials Technology
Återstående 2 procent av intäkterna härrör huvudsakligen från verktygsmaskiner och -komponenter samt specialstål.

VÅR VISION OCH STRATEGI

VÅR VISION OCH STRATEGI

Sandvik skapar värde för sina kunder, aktieägare, medarbetare och andra intressenter utifrån sin vision, strategi och kärnverksamhet. Våra kärnvärden Customer Focus, Innovation, Fair Play och Passion to Win utgör grunden för vår företagskultur och vårt sätt att arbeta.

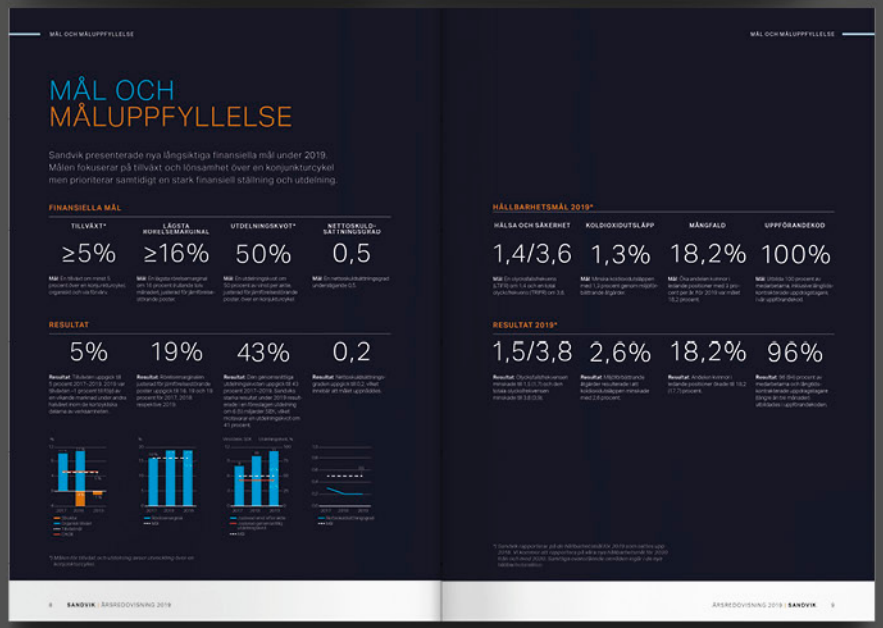
VISION
VI SÄTTER BRANSCHSTANDARDEN

KÄRNVÄRDEN
Customer Focus · Innovation · Fair Play · Passion To Win

AFFÄRSIDÉ

STRATEGISK AGENDA
Fokus på kärnverksamheten och på att vara nummer ett eller i ett inom utvalda marknader och segment · Teknologiskt ledarskap och innovation · Ansvar och beslut nära kunderna · Stabilitet och lönsamhet före tillväxt · Effektivitet och ständiga förbättringar · Kultur att agera på rätt sätt · Exceptionella medarbetare

HÅLLBARA AFFÄRER
Innovation och produktivitet · Hälsa och säkerhet · Miljöpåverkan · Användning, återanvändning och återvinning · Styrning · Partnerskap · Miljöavtryck · Människor



MÅL OCH MÅLUPPFYLLELSE

MÅL OCH MÅLUPPFYLLELSE

Sandvik presenterade nya långsiktiga finansiella mål under 2019. Målen fokuserar på tillväxt och lönsamhet över en konjunkturcykel men prioriterar samtidigt en stark finansiell ställning och utdelning.

FINANSIELLA MÅL

TILLVÄXT*	LÅGSTA RÖRELSEMARGINAL	UTDELNINGSKVOT*	NETTOSKULDSÄTTNINGSGRAD
≥5%	≥16%	50%	0,5

Mål: En tillväxt om minst 5 procent över en konjunkturcykel, organiskt och via förvärv.

Mål: En lägsta rörelsemarginal om 16 procent utfallande tolv månader, justerat för jämförelsestörande poster.

Mål: En utdelningskvot om 50 procent av vinst per aktie, justerat för jämförelsestörande poster, över en konjunkturcykel.

Mål: En nettoskuldsättningsgrad understigande 0,5.

RESULTAT

5%	19%	43%	0,2

Resultat: Tillväxten uppgick till 5 procent 2017–2019, 2019 var tillväxten –1 procent till följd av en svagare marknad under andra halvåret men de konjunktura detterna av verksamheten.

Resultat: Rörelsemarginalen justerat för jämförelsestörande poster uppgick till 18, 19 och 19 procent för 2017, 2018 respektive 2019.

Resultat: Den genomsnittliga utdelningskvoten uppgick till 43 procent 2017–2019. Sandvik's starka resultat under 2019 resulterade en föreslagen utdelning om 6,50 miljarder SEK, vilket motsvarar en utdelningskvot om 41 procent.

Resultat: Nettoskuldsättningsgraden uppgick till 0,2, vilket överstiger att målet uppnåtts.

HÅLLBARHETSMÅL

HÅLLBARHETS-MÅL 2030

Under 2019 lanserade vi fyra hållbarhetsmål för 2030. För att nå våra nya mål antar vi ett livscykelperspektiv i vårt erbjudande till kunderna, vår egen verksamhet och i leverantörskedjan.

HÅLLBARHETSMÅL 2019*

HÄLSA OCH SÄKERHET	KOLDIOXIDUTSLÄPP	MÄNGFALD	UPPFÖRANDEKOD
1,4/3,6	1,3%	18,2%	100%

RESULTAT 2019*

1,5/3,8	2,6%	18,2%	96%

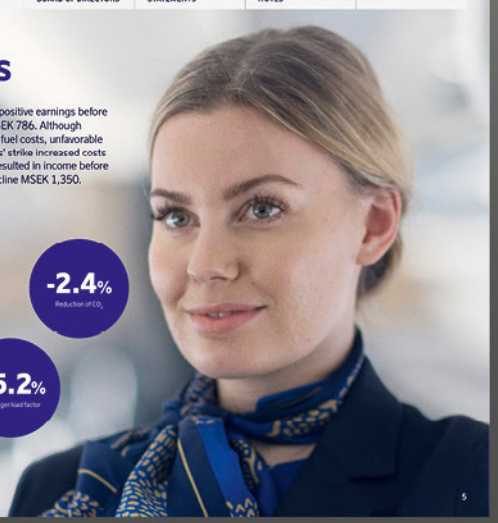
SAS

Flygresor binder ihop samhällen, kulturer och människor på ett tidseffektivt sätt och utgör en viktig del av den skandinaviska transportinfrastrukturen. Flyget fyller en viktig samhällsfunktion och SAS vill ligga i framkant när det gäller att överbrygga klyftan till mer hållbara flygresor. Under omslagsrubriken "Travelers for the future" berättar SAS bl.a. om hur de arbetar för att minska klimatpåverkan samt att göra livet enklare för dem som reser ofta till, från och inom Skandinavien. Rapporten består av en sammanslagen årsredovisning och hållbarhetsredovisning och presenteras i ett nytt liggande format, anpassat för läsning på webben.

Operations
SAS in brief
SAS in figures FY 2019
Significant events during the year
President's comments

SAS IN FIGURES

SAS ended the year strongly and reported positive earnings before tax and items affecting comparability of MSEK 786. Although revenues increased during the year, higher fuel costs, unfavorable currency developments and the pilot unions' strike increased costs and offset the positive development. This resulted in income before tax and items affecting comparability to decline MSEK 1,350.



MSEK **3,318** Cash flow from operating activities

MSEK **786** Earnings before tax and items affecting comparability

-2.4% Reduction of CO_2

-0.8% Available seat kilometers

75.2% Passenger load factor

Market and Strategy
The airline operating environment and trends
How we create value
Aviation matters
Strategic priorities for a changing market
Win Scandinavia's frequent travelers
Create an efficient and sustainable operating model
Secure the right capabilities

HOW WE CREATE VALUE

OUR RESOURCES →

SOCIETAL AND RELATIONSHIP CAPITAL

30 million passengers and relationships with customers, suppliers, partners and decision-makers, as well as our extensive community with 165 million website hits annually and 1.2 million followers on Facebook.

INTANGIBLE CAPITAL

Over six million members within the EuroBonus program, 800 daily slot pairs and a strong SAS brand.

HUMAN CAPITAL

10,445 FTEs, with extensive experience and highly developed skills of which 36% are flight crew, 40% ground personnel, 10% technical staff and 14% administrative personnel.

MANUFACTURED CAPITAL

158 aircraft with a market value of about SEK 36 billion, and a number of properties, vehicles, machines, tools and equipment, such as lounges and self-service terminals.

FINANCIAL CAPITAL

SEK 29 billion in capital invested by shareholders, lenders and lessors.

NATURAL CAPITAL

1,337 Ktonnes of jet fuel consumed and 455 tonnes biofuel sourced for flight operations, as well as other raw materials and energy consumption.

OUR BUSINESS MODEL →

WHAT WE DO

SAS makes life easier for people who travel frequently to, from, and within Scandinavia by offering smooth flights for business and leisure travel. We offer the most destinations and departures within Scandinavia, and reward customer loyalty through our EuroBonus program.

HOW WE DO IT

Our travel and freight services are built on SAS Scandinavia, supplemented by EAS Ireland flying larger traffic flows with a uniform aircraft fleet, and smaller regional traffic flows flown via regional partners. Flight operations are supported by ground handling services, technical maintenance and a sales organization.

As air travel plays an important role in society, connecting communities, cultures and people in a time-efficient way, SAS works continuously to reduce the climate and environmental impacts of its operations through innovation and investments in new technology.

WHAT WE CREATE →

30 MILLION JOURNEYS

299 ROUTES

111 MILLION KG OF TRANSPORTED GOODS

127 DESTINATIONS

AND

1,300 VIA STAR ALLIANCE

800 DAILY DEPARTURES

OUTPUT →

FOR SHAREHOLDERS
- Net income for the year of MSEK 621
- Common share market capitalization of SEK 5.8 billion

FOR CUSTOMERS
- Smooth & attractively priced travel that makes life simpler
- New experiences, relationships and personal development

FOR EMPLOYEES
- Job opportunities
- Personal & professional development
- Salary and benefits

FOR FINANCIAL BACKERS AND SUPPLIERS
- Supplier payments of about SEK 35.4 billion
- Interest expense of MSEK 485
- Lease expense for aircraft of MSEK 3,561

FOR SOCIETY
- Infrastructure that enables trade, new companies, import/export, tourism, cultural exchange and regional development
- Scandinavian community
- Tax income & job opportunities

FOR ENVIRONMENT
- Production with more fuel-efficient aircraft resulting in lower climate impact and reduced noise

8 MSEK %

72 Customer Satisfaction Index (CSI)

59 Employee engagement index

B+/B1 SAS[1] credit rating

10.2 Million in contribution for education and fiscal taxes

2.4% Decrease in total CO_2 emissions

[1] Credit rating Standard & Poor's B+, Moody's B1.

Market and Strategy
The airline operating environment and trends
How we create value
Aviation matters
Strategic priorities for a changing market
Win Scandinavia's frequent travelers
Create an efficient and sustainable operating model
Secure the right capabilities

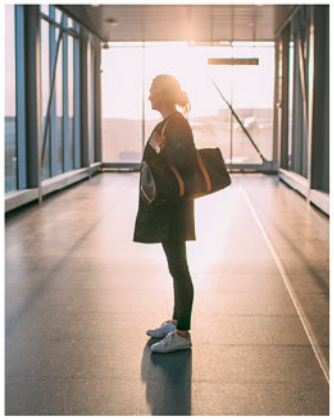
STRATEGIC PRIORITIES FOR A CHANGING MARKET

SAS focuses on people who travel frequently to, from and within Scandinavia. We work with our three strategic priorities to achieve a sustainable and profitable business.

WIN SCANDINAVIA'S FREQUENT TRAVELERS
- Improve the customer offering throughout the value chain
  - Discover & Book
  - Pre-travel
  - Travel
  - After travel
- Further develop sustainable products & services

CREATE AN EFFICIENT AND SUSTAINABLE OPERATING MODEL
- Efforts to increase operational and environmental efficiency
  - Fuel efficient aircraft
  - Increase biofuel use
  - Toward hybrid & fully electric aircraft
  - Continued efforts in digitalization
  - Further progress on operational efficiency

SECURE THE RIGHT CAPABILITIES
- Adapting to an industry in transition
  - Excel in leadership
  - Develop our competence
  - Make SAS an attractive workplace



Market and Strategy
The airline operating environment and trends
How we create value
Aviation matters
Strategic priorities for a changing market
Win Scandinavia's frequent travelers
Create an efficient and sustainable operating model
Secure the right capabilities

CREATE AN EFFICIENT AND SUSTAINABLE OPERATING MODEL

We have developed our operations in recent years, to enhance efficiency, increase sustainability and reduce costs. Our efforts have resulted in improved revenues – particularly during the peak summer season. We continue to have a structured approach to reduce emissions throughout the entire operations and have been able to reduce CO_2 emissions with 5.3% since 2005.

KEY PROGRESS IN 2019
- Delivered SEK 0.9 billion in efficiency improvements.
- Reduced CO_2 emissions 2.4% and accelerated our work to reduce CO_2 emissions throughout our operations.
- Continued work with digitalization to increase mobility and efficiency, through the introduction of tablet devices for ground staff and various support tools.
- Started a research partnership with Airbus for electrically powered aircraft.

-2.4% CO_2

0.78 (0.73) EASA, optional

0.8 (0.76) EASA, optional

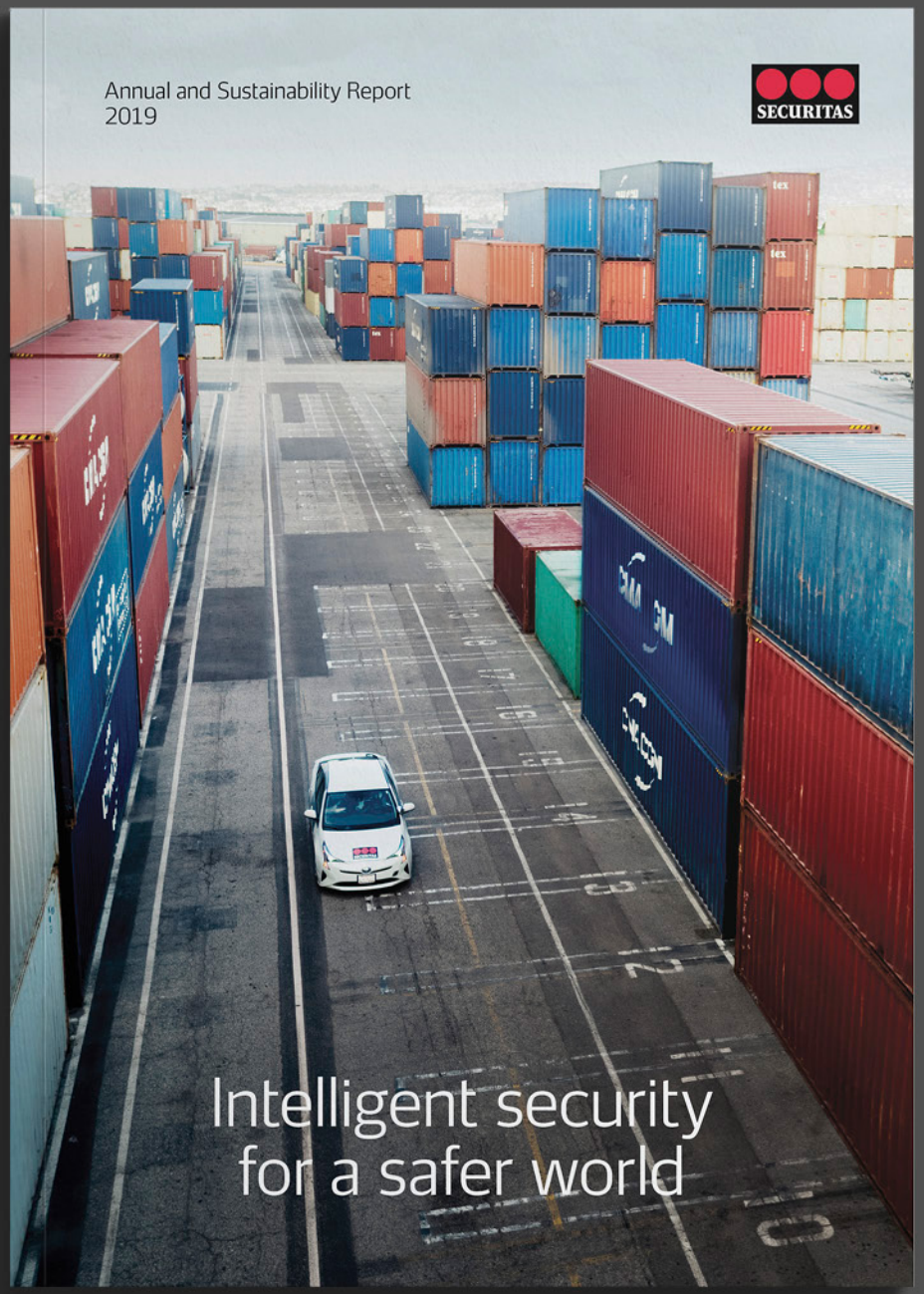
UN Sustainable Development Goal 8 promotes sustained, inclusive and sustainable economic growth, full and productive employment and decent work for all. SAS provides fair working conditions for all its employees, partners and suppliers.

UN Sustainable Development Goal 12 promotes sustainable consumption and production patterns. SAS works continuously with its procurement and efficiency improvements in order to reduce its climate and environmental impacts.

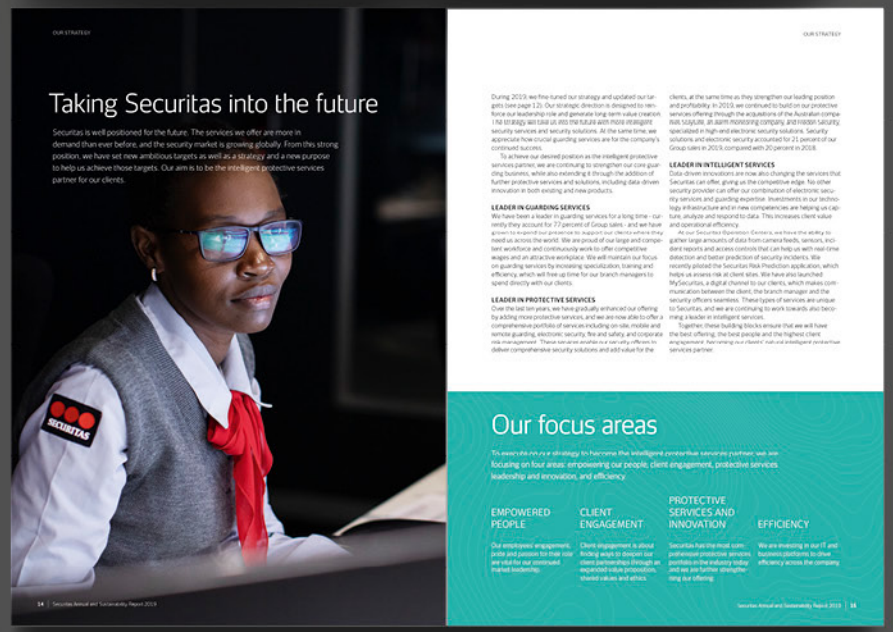
UN Sustainable Development Goal 13 calls for urgent action to combat climate change. SAS works proactively to reduce its greenhouse gas emissions by focusing on reducing emissions from its aircraft operations.

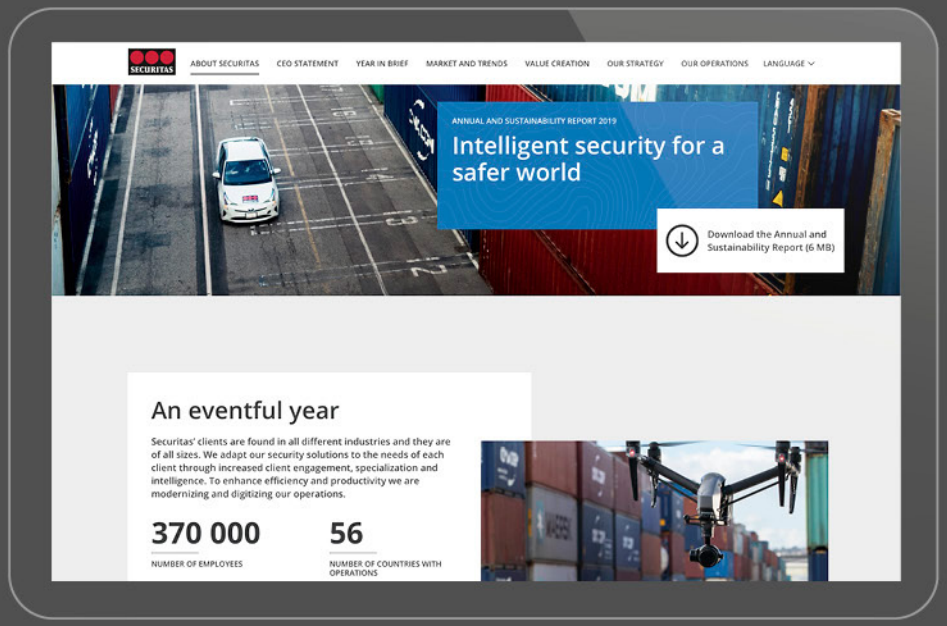
Securitas

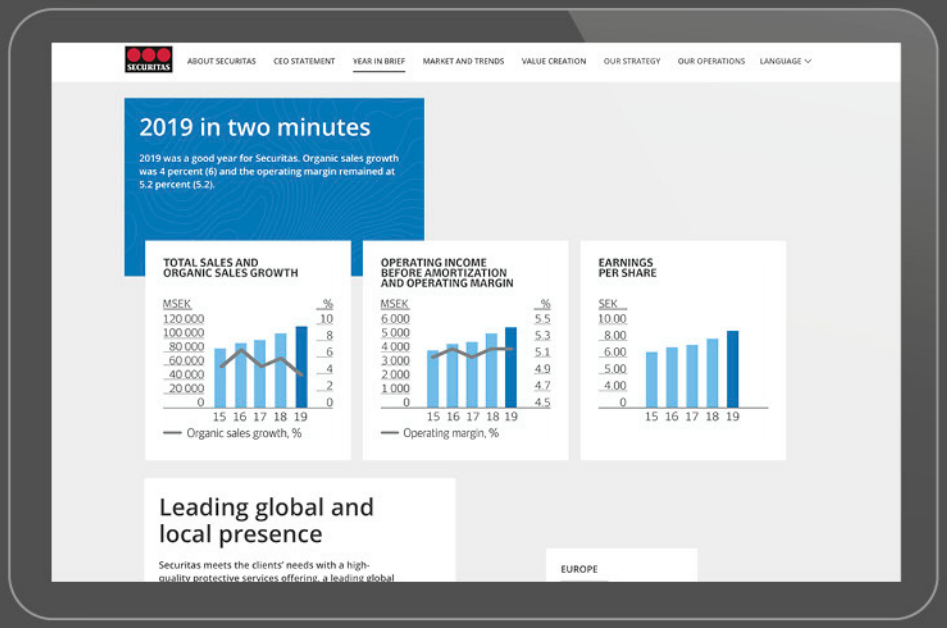
Securitas är ett av världens största säkerhetsföretag med en omsättning på över 100 miljarder kronor och har cirka 370 000 anställda. Kombinationen människor, intelligenta säkerhetslösningar med fokus på bolagets nya strategi tillsammans med hur globala trender påverkar verksamheten visar hur Securitas skapar värde i samhället och möjliggör en tryggare värld. Hållbarhetsredovisningen är integrerad i årsredovisningen med hållbarhetsnoter och bolagets arbete med hållbarhet som en röd tråd genom hela rapporten.



SECURITAS
OUR WAY OF WORKING
OUR OFFERING
THE VALUES WE CREATE
OUR VALUE CREATION
We help make your world a safer place


OUR STRATEGY
Taking Securitas into the future
Our focus areas
EMPOWERED PEOPLE
CLIENT ENGAGEMENT
PROTECTIVE SERVICES AND INNOVATION
EFFICIENCY


SECURITAS
ABOUT SECURITAS
CEO STATEMENT
YEAR IN BRIEF
MARKET AND TRENDS
VALUE CREATION
OUR STRATEGY
OUR OPERATIONS
LANGUAGE
ANNUAL AND SUSTAINABILITY REPORT 2019
Intelligent security for a safer world
Download the Annual and Sustainability Report (6 MB)
An eventful year
Securitas' clients are found in all different industries and they are of all sizes. We adapt our security solutions to the needs of each client through increased client engagement, specialization and intelligence. To enhance efficiency and productivity we are modernizing and digitizing our operations.
370 000
NUMBER OF EMPLOYEES
56
NUMBER OF COUNTRIES WITH OPERATIONS


SECURITAS
ABOUT SECURITAS
CEO STATEMENT
YEAR IN BRIEF
MARKET AND TRENDS
VALUE CREATION
OUR STRATEGY
OUR OPERATIONS
LANGUAGE
2019 in two minutes
2019 was a good year for Securitas. Organic sales growth was 4 percent (6) and the operating margin remained at 5.2 percent (5.2).
TOTAL SALES AND ORGANIC SALES GROWTH
MSEK
%
Organic sales growth, %
OPERATING INCOME BEFORE AMORTIZATION AND OPERATING MARGIN
MSEK
%
Operating margin, %
EARNINGS PER SHARE
SEK
15 16 17 18 19
Leading global and local presence
Securitas meets the clients' needs with a high-quality protective services offering, a leading global
EUROPE

SJ

SJs års- och hållbarhetsredovisning 2019 håller fullt fokus på tåget som det klimatsmarta alternativet för resande. Detta budskap har SJ också kampanjat flitigt med under året, varför bilder i rapporten delvis känns igen från andra kanaler.

Innehållsmässigt har produkten genomgått en trimning och framvagnen är ännu kortare än tidigare, samtidigt som mer material flyttats till hållbarhetsrapporten, som är en del av förvaltningsberättelsen.

I ständig rörelse

Det nordiska landskapet utanför tågfönstret, åkrar, skogar, fönster, stationshus och emellanåt tjurriamans. Oversaskande möter. Rälsens ljud blir ett med hjärtats slag, lugnt och taktfast. På väg bort, eller hem. Musik i hörlurar, en bok, ett jobb att tänka på sista traicken i sitt, en god lunch eller kanske en stund vila gör resan till en del av målet för de miljontals människor som reser med oss varje år. Vårt mål är deras resa.

Vår omvärld förändras. Vi reser på andra sätt, till nya platser. Allt fler inser hur enkelt, bekvämt och tidseffektivt det är att ta tåget, att bara gå ombord och sedan kunna arbeta, umgås eller vila. Fler avgångar att välja bland, mer kundanpassade erbjudanden, enklare bokning och ökad klimatmedvetenhet bidrar ytterligare till intresset för tåg och SJ.

De senaste åren har tågresandet ökat och allt tyder på att tillväxten fortsätter. Vi på SJ har en hög ambitionsnivå för att nå upp till de förväntningar som ställs på oss. Vi fortsätter att utveckla vårt erbjudande och de kommande åren investerar vi cirka 4 miljarder kronor i fler och modernare tåg. Under 2020 ser vi fram emot att välkomna våra resenärer ombord på nya X 2000 och om några år tar vi nya regional- och snabbtåg i trafik.

Våra samarbeten med kommuner, landsting, regioner och myndigheter fördjupas likaom vår dialog med medarbetare, kunder och resenärer.

SJ – framtidens sätt att resa

Varje dag väljer nya oss personer att resa med någon av Sjs 1 400 avgångar från 49 stationer.

SJ finns från Narvik i norr till Köpenhamn i söder, från Stockholm i öster till Oslo i väster. Det är en av förklaringarna till att så många väljer att resa med oss.

Sj koncernen hade 2019 omsätning 4,600 medarbetare och investeringen var cirka 8,6 miljarder kronor.

Vi utvecklas genom dialog med våra intressenter

Vi förbättrar, förändrar och förtydligar vårt erbjudande. Och det är den konstruktiva dialogen med våra intressenter som utgör grunden för det. Individer, organisationer och företag ställer med rätta höga krav på oss och förväntar sig mer än bara en smidig resa.

Många påverkar av Sjs tågtrafik. Därför har vi valt att hålla vår intressentdialog så omfattande som möjligt för att förstå det av många perspektiv. Vara allra viktigaste intressenter är våra kunder, resenärer och medarbetare.

Vi förverkligas ta ansvar för vårt sammanlagna påverkan på människor och miljö samt skapa värde för samhället. För att kunna leva upp till de krav och förväntningar som ställs behöver vi förstå vilka frågor som är väsentliga för vara intressenter. Vår dialog med intressenter bygger på ömsesidigt förtroende, respekt och öppenhet och skiftar vårdefullna insikter för att vidareutveckla vårt erbjudande.

Viktiga frågor under 2019

Säkerhet, punktlighet och trafikinformation var de tre frågor som under 2019 var viktigast för Sjs intressenter.

De tågsatsningar vi gjort av vårt erbjudande tillsammans med en tilltagande samhällsdebatt kring klimatförändringar bidrog till att resandet med SJ fortsatte att öka. De investeringar på cirka 9 miljarder kronor i fler och modernare tåg som vi kommer att göra de närmaste åren fick därför stor uppmärksamhet. Nyfikenheten var stor och önskemålen många kring hur tågen ska vara utformade och vilka linjer de ska trafikera. Läs mer om Sjs väsentlighetsanalys på sidan 39.

Intressent	Frågor i fokus 2019
Kunder/resenärer: Våra kunder och resenärer är våra viktigaste intressenter och relationen med dem är avgörande för Sjs fortsatta framgång och tillväxt.	Fortsatt förbättrad trafikinformation, utveckling och förbättring av våra digitala kanaler samt ökad personalservering av erbjudanden och kommunikation och mäten med resenärer. Minskad och förenklad administrativ hantering för våra avtalskunder. Tåget som det klimatsmarta sättet att resa.
Medarbetare: Sj är vårt största bolag. Medarbetarna ska vara en tillgång vid presentation av avgörande för en solid leverans och nöjda kunder. Sj ska erbjuda en trygg och stimulerande arbetsplats.	Personlig utveckling och tillväxt är av betydelse med fokus på att minskade och vidarbete resenärer arbetsmiljön.
Trafikverket: Trafikverket är Sjs viktigaste leverantör och samverkansparter i Sverige för att leverera tågresor till resenärerna. Samverkan innebärer såväl strategiskt arbete med trafikbeställer och underhållsgrupper på järnvägen som operativt arbete kring trafik i tågen.	Förbättrad punktlighet och tågsäkerhet i järnvägssystemet. Merkostnadsprogram ej att förringas. Åtgärder med oklidar gräsbeskärande. Effektiva planering och genomförande av underhållsarbeten. Ta hänsyn till helgtrafikerna beträffande gräsgrund av tunnlar till samarbetet (nödkommande dägen, eller ärmu, hedre åtgärda identifierade brister och åtkeffer ta bort de tillfälliga hastighetsnedsättningarna.
Ägare: Sj ägs till 100 procent av svenska staten. Det övergripande målet för ägaren är att Sjs verksamhet ska bedrivas effektivt, långsiktigt och hållbart så att vårdeutvecklingen för den bästa möjliga.	Uppvärldring av hållbart föreningande och finansiella mål.
Kollektivtrafikmyndigheter: Sj kör kommersiell trafik och trafik på uppdrag av kollektivtrafikmyndigheter, flärnst regionala. Sjs trafik bidrar därigenom till regionala trafikförsörjningsprogram med såväl kommersiella som samhällsnytteinriktadeprogram.	Kvalitet, nöjdhet och punktlighet. Resenärernas nöjdhet och för resenärerna optimerade tillfälliga som en bra ökad kostnadseffektiva. Sjs fordonsplaner, detta nervsetenigar i X 2000, dels strategiska investeringsprojekt om investering i nya regiontrafik.
Leverantörer/partners: För att Sj ska kunna leverera och utveckla resetjänsteidear som vår kunder och resenärer uppskattar, samarbeter vi aktivt och långsiktigt med vårs leverantörer och partners.	Punktlighet, hållbarhet, effektivitet. Mätning av vår upplevda samarbetsförmåga och etablering samt utveckling av förbjudande partnerskapsverkarbeten. IT-säkerhet, upphandlingslagstiftning (LUF). Skyddande av personuppgifter.
Lagarthet: Bedöt om nya författningar, infrastruktur, skatter och avgifter som påverkar järnvägen och Sjs konkurrenskraft. Sj deltar regelmässigt som remissinstanser utredningar och har ny lagstiftning beredis.	Social, ekonomisk samt miljöinvänsig hållbarhet. Nationell infrastrukturplan för 2018–2029. En ny generation stambanor. Regionala utvecklingsplaner. EU:s nya dataskyddsförordning (GDPR). Digitalisering. Gemensamma tågbeställningar. EU:s Fjärde järnvägspaket.
Media: Sj vill vara och upplevas som en transparent, öppen och proaktiv kraft samhällsdebatten. Hålr spelar relationer till media en betydande roll. Sj är även aktiv i sociala kanaler.	"Det svenska alternativet", resetransportlösn för tågsemesterr i Sverige. Kraftigt ökat tågresande, en ej existerig rörbetet för matchning till tåg mot konkurrenterna. Investeringsbeslut om investering inya regionaltåg.
Föreningsorganisationer: Sj samarbetar med föreningar och organisationer för att utveckla tågresan och tillsammans skapa framtidsvänliga resvanor.	Trafikrefusal – antal avgångar, avgångstider och tillgänglighet. Sjs investeringar i tåg.

Stena

Stena AB tydliggör i årets rapportering sin ägarroll och hur de olika verksamheterna samverkar för ett brett värdeskapande över tid. Förutsättningarna för Stenas affärer skiftar – att de är kontracykliska skapar stabilitet över en konjunkturcykel och är en del av bolagets riskhantering.

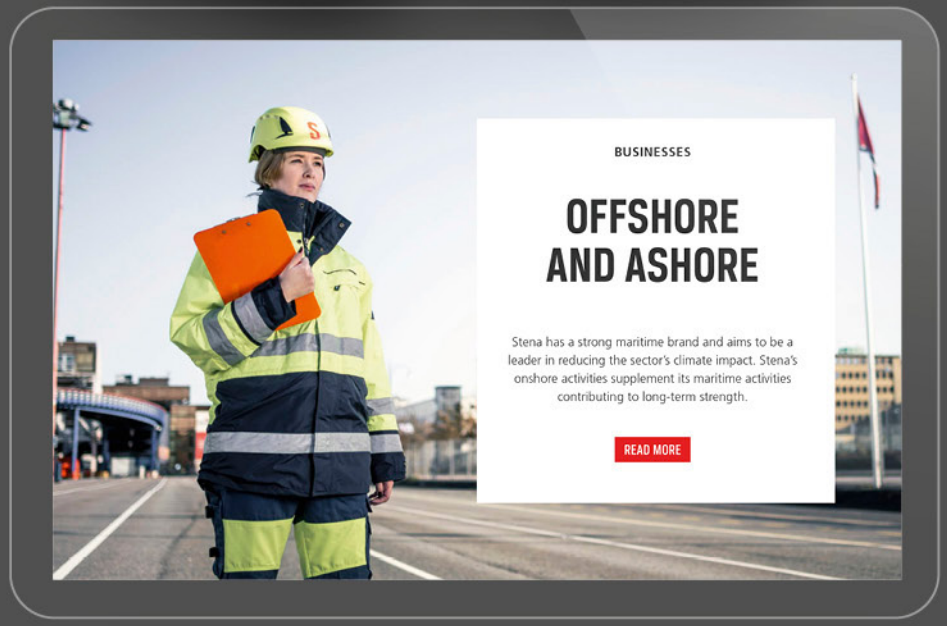
I den integrerade beskrivningen av verksamheten får vi veta mer om varje affärs förutsättningar, resultat och framtidsplaner samt en uppföljning på deras insatser inom hållbarhet. Stena-koncernens insatser i samhället och för en hållbar sjöfart kopplas till FN:s globala mål för en hållbar utveckling.

Utöver årsrapporten görs en separat årsredovisning. Stena AB uppdaterar under 2020 sin hemsida med inspiration av innehållet i årsrapporten.

STENAS AFFÄRER
STENA LINE
SID 18 →
STENA DRILLING
SID 20 →
STENA BULK
SID 22 →
STENA RORO
SID 24 →
NORTHERN MARINE GROUP
SID 26 →
STENA TEKNIK
SID 28 →
STENA FASTIGHETER
SID 30 →
STENA ADACTUM
SID 32 →
STENA FINANS
SID 34 →
Stena AB koncernen är ett av Sveriges största familjeägda bolag och driver affärsområdena Stena Line, Stena Drilling, Stena Bulk, Stena RoRo, Northern Marine Group, Stena Teknik, Stena Fastigheter, Stena Adactum och Stena Finans.
Bakom varje affär finns det en tydlig drivande. Affärsmässiga beslut styrs av Stenas principer, trossatser och värden genom att översätta dem i egna operativa termer. Stena har ett tydligt delegerat affärsmannaskap, drivet av innovationer - ofta tillsammans med kunder.

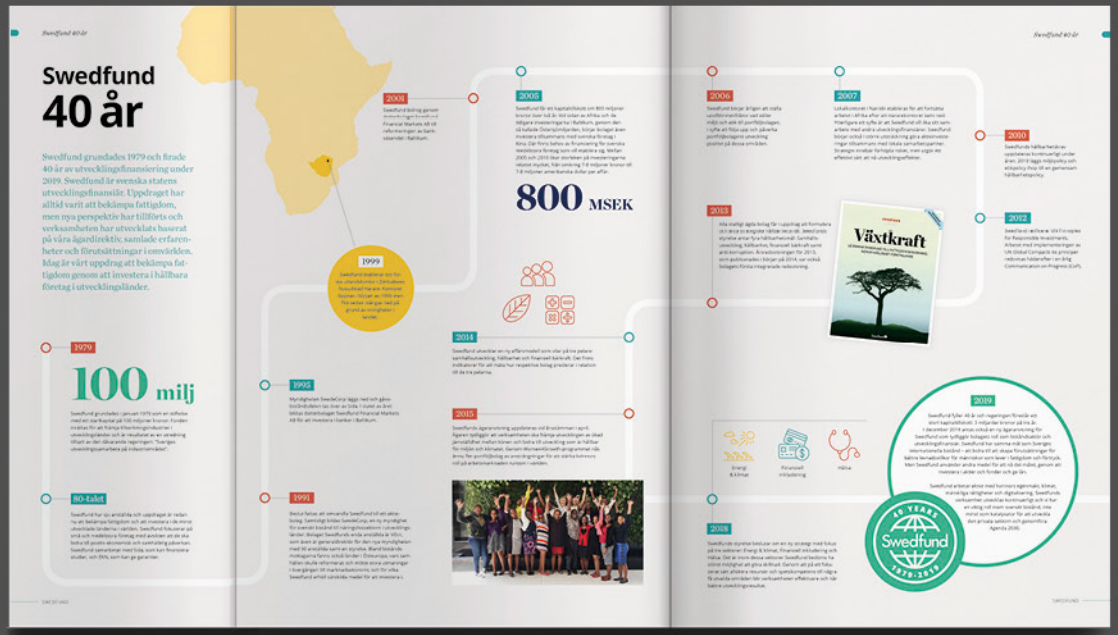
STENA TEKNIK
FOKUS PÅ UTVECKLING AV SMARTA FARTYG
Utvecklingen av batteridrivna Stena Elektra, världens hittills mest avancerade RoRo-fartyg, var ett av Stena Teknik huvudprojekt under 2019. "Det är också en bra symbol för vårt arbete, där vi utnyttjar teknikutveckling- en för att kontinuerligt finna nya lösningar som gör transporterna mer energieffektiva, samtidigt som miljöpåverkan minskar", säger Harry Robertsson, Teknisk Direktör.
Stena Elektra, ett fartfyrande under utveckling som bland annat ska kunna ladda batterier ombord i hamnarna och minskade gaser på Jyttebron är det bara en mänsklign mver. Tvåggrd kan bli verklighet.
STENA TEKNIK
21
Antal medarbetare
12
Antal nyhetsjo- kadsprojekt

FOKUSOMRÅDEN
SATSAR PÅ OMRÅDEN DÄR STENA GÖR STÖRST SKILLNAD
De frågor som definierats som allra viktigast för Stena är kopplade till miljö, säkerhet, medarbetare och samhällsengagemang. Varje affärsområde ansvarar för att sätta relevanta mål och styra verksamheten för att aktivt bidra till en mer hållbar samhällsutveckling.
INTRESSENTDIALOG OCH MATERIALITETSANALYS
STENAS FYRA FOKUSOMRÅDEN
MILJÖ
MEDARBETARE
SÄKERHET
SAMHÄLLE


BUSINESSES
OFFSHORE AND ASHORE
Stena has a strong maritime brand and aims to be a leader in reducing the sector's climate impact. Stena's onshore activities supplement its maritime activities contributing to long-term strength.
READ MORE

Swedfund

Swedfund har som uppdrag att bekämpa fattigdom genom att investera i hållbara företag i några av världens fattigaste länder. Swedfunds integrerade redovisning för 2019 följer den värdeskapandeprocess som Narva tagit i fram, i samarbete med Swedfund, och skapar en tydlig och enkel struktur som underlättar för läsaren att förstå verksamheten. 2019 var också året då Swedfund fyllde 40 år vilket uppmärksammas på flera håll i rapporten.


Swedfund 40 år
Swedfund grundades 1979 och firade 40 år av utvecklingsfinansiering under 2019. Swedfund är svenska statens utvecklingsfinansiär. Uppdraget har alltid varit att bekämpa fattigdom, men nya perspektiv har tillförts och verksamheten har utvecklats baserat på våra ägardirektiv, samlade erfarenheter och förutsättningar i omvärlden. Idag är vårt uppdrag att bekämpa fattigdom genom att investera i hållbara företag i utvecklingsländer.
1979
100 milj
80-talet
1991
1995
1999
2001
2005
800 MSEK
2006
2007
2012
2013
2014
2015
2018
2019
Växtkraft

40 år av utveckling
Swedfunds investering på 90-talet möjliggjorde mobiltelefoni i Namibia
98%

En genomarbetad investeringsprocess
Vi stöttar privata företag, finansiella institutioner och fonder med lån och eget kapital i syfte att skapa anständiga jobb samt ökad tillgång till förnybar energi och hälsa. Vi har arbetat fram en investeringsprocess som gör det möjligt för oss att lyckas med vårt utmanande uppdrag.
INITIAL BEDÖMNING
CONCEPT CLEARANCE
DUE-DILIGENCE
SCREENING
STYRELSEBESLUT
AKTIV ÄGANDEFAS
CIRKA 7-10 ÅR
RESULTAT OCH VÄRDE
EXITRAPPORT

Södra

Södra grundades redan 1938 och är Sveriges största skogsägarförening med fler än 52 000 skogsägare som medlemmar. Årets redovisning lyfter företagets integrerade hållbarhetsarbete och Södra presenteras även som det innovativa och digitaliserade framtidsföretaget, ett ansvarsfullt skogsindustriföretag som visar vägen.

Utöver årsredovisningen så skapas även en separat årsrapport tillägnad Södras medlemmar.

DET HÄR ÄR SÖDRA

Det här är Södra – nästa generations skogsföretag

Södra är en internationell skogsindustrikoncern som ägs av fler än 52 000 skogsägare. I välförsedda och högteknologiska industriklassiningar förädlas ägarnas skogsråvara till förnybara, klimatsmarta produkter.

Södra är ett exportföretag med välförsedda industrier och stark finansiell ställning. I Södras verksamheter tas hela trädet tillvara, även grenar och toppar. Slutprodukterna förädlas till barr, löv- och trätimmer, skogsråvaror, lov- eller träimmer och trä förädlade råvaror för bankbyggnation, samt energiprodukter och råvara till biodrivmedel.

Såväl massaproduktionen som sågverksverksamhet är bland de största i Europa och produkterna säljs framst på internationella marknader. Produktionsprocesserna genererar också ett betydande överskott av förnybar energi som säljs till el- och fjärrvärmenät. Södras produkter kan i många fall konkurrera med och ersätta plast, olja och andra fossila material och energidrag som har större negativ klimatpåverkan.

Södras har kontroll över hela värdekedjan från frö till kund och verkar för en hållbar utveckling i alla led. Företaget satsar också strategiskt på innovation för att utveckla nya hållbara och klimatsmarta produkter baserade på den förnybara skogsråvaran. De utom arbetar Södra medvetet med att introducera digitala lösningar i alla delar av verksamheten, med att förbättra och utveckla nuvarande kundrelationer samt digitala kundupplevelser.

2019 var vårsvolymen 17,1 miljoner m³fub (fastkubikmeter under bark). Södras omsättning uppgick till 23 miljarder SEK och antalet anställda var 3 150.

3 150
Antal medarbetare

3
Antal massabruk

19
Antal skogliga verksamhetsområden i Götaland

7
Antal sågverk

DET HÄR ÄR SÖDRA

Södra Skog

Södra Skog köper in skogsråvara från medlemmarna och levererar den till Södra industrier. Södra Skog bedriver även extern handel med virke, utvecklar det digitala precisionsskogsbruket, erbjuder skogliga tjänster och skötar på uppdrag medlemmarnas plantering och skogsvård till förvaringsytan verksing. Verksamheten är bland Europas i 19 verksamhetsområden och 16 skogsbruksområden.

Södra Wood

Södra Woods verksamhet omfattar sågade trävaror och byggsystem. Vid egna sågverk och by verker producerar sågade och hyvlade byggmaterialer för högkvalitativa ändamål. Vid anläggningen i Värö har produktion av korslimmat trä inletts under året. Södra Wood erbjuder också pallar, kutterspån och andra biprodukter.

Södra Cell

Södra Cell är med sina massabruk i Värö, Mörrum och Mönsterås en världsledande producent av marknadsmassa från den mest hållbara av råvaror – skogen. Den största delen av produktionen utgörs av barrsulfatmassa, men även lövmassa tillverkas. Vid massabruket i Mörrum tillverkas dessutom textilmassa. Södra Cell är en betydande producent och leverantör av biobränslen, grönt el, fjärrvärme och råvara för biodrivmedel.

Nettoomsättning uppdelad per intäktskategori

Omsättning per affärsområde

Totalt 23 181 MSEK individuelar intersektionerna

Anställda per affärsområde

Totalt 3 150 anställda

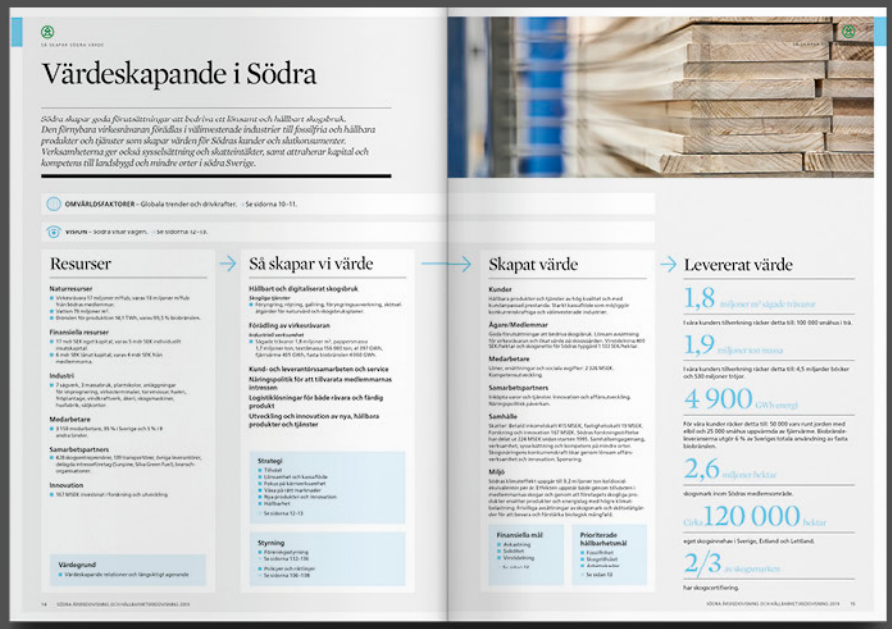
2 582 MSEK
Starkt rörelseresultat

12 %
Avkastning på sysselsatt kapital

1 068 MSEK
Styrelsens föreslagna vinstdelning

Nyckeltal	2019*	2018	2017	2016**	2015
Nettoomsättning, MSEK	23 181	23 220	23 518	19 492	18 267
Rörelseresultat före av- och nedskrivningar, MSEK	3 897	3 454	3 889	3 687	3 146
Rörelseresultat, MSEK	2 582	2 308	1 917	979	2 762
Resultat före skatt, MSEK	2 496	2 401	1 830	913	2 672
Avkastning på sysselsatt kapital, %	12	24	12	7	17
Soliditet, %	58	59	56	54	62
Kassaflöde efter investeringar, MSEK	2 227	-542	396	-4 589	218
Utvecklarens skogsinvestering, MSEK	1 069	1 795	868	632	1 852
Avdragen medlemsmassa, 1 000 fm	2 637	2 591	2 517	2 481	2 440
Virkesvolym, milj m³fub	17,1	16,5	15,9	15,8	15,1
Antal anställda	3 150	3 141	3 402	3 134	3 586
CO_2 fossil produktion, kton	79	103	81	99	87
CO_2 fossil transporter, kton	207	196	191	199	192
Skogsförbrukt, miljarder m³	7,1	6,7	6,9	6,9	6,9
Arbetsskador med frånvaro 2,7h/1, antal	62	77	84	94	75
Arbetsskadefrekvens, 2,7h/1***	12	15	17	19	12

* Från och med 2017 har redovisningsprinciperna för Södra Cell ändrats under fjärdedelen av det kvartsvisa bokslutet. Det innebär att de siffror som finns i denna tabell inte är jämförbara med de som finns i de tidigare årsredovisningarna. Jämförelsetal för som jämförts har omräknats för 2016 medan 2015 är oförändrat av detta skäl.
** Förvärvet av Mönsterås.
*** 2,7h 2kol-tidsa accidents: arbetsskada med frånvaro.
**** Antal arbetsskador per 1 000 anställda och arbetstid med frånvaro per miljon arbetstider timmar.
***** Från och med 2019 har 48h 16 vecka frånvarotillfällen vilket innebär att kategorisk redovisa sick anläggningsfrågor och inte som tidigare som 2vinga kontrollen. Detta har påverkat resultat och balansräkningen och nyckeltal.



SÅ SKAPAR SÖDRA VÄRDE

Värdeskapande i Södra

Södra skapar goda förutsättningar att bedriva ett lönsamt och hållbart skogsbruk. Den förnybara virksråvaran förädlas i välförsedda industrier till fossilfria och hållbara produkter och tjänster som skapar värden för Södras kunder och slutkonsumenter. Verksamheterna ger ordsal sysselsättning och skatteintäkter, samt attraherar kapital och kompetens till landsbygd och mindre orter i södra Sverige.

OMVÄRLDSFAKTORER – Globala trender och drivkrafter. Se sidorna 10–11.

VISNUM – Södra vitar vägen. Se sidorna 12–13.

Resurser

Naturresurser
- Virkesråvara 17 miljoner m³fub, varav 16 miljoner m³fub från lövträ av medlemmar.
- Vatten 76 miljoner m³.
- Bränslen för produktion 14,1 TWh, varav 99,5 % biobränslen.

Finansiella resurser
- 17 mdr SEK egenkapital, varav 5 mdr SEK individuelt investerbart kapital.
- 6 mdr SEK lånat kapital, varav 4 mdr SEK från medlemmarna.

Industri
- 7 sågverk, 3 massabruk, plantskolor, anläggningar för impregnering, vitskrämmande, torvmossar, kanin, träplattorgan, vindkraftverk, åkerl, skogsmaskiner, fordonsfärk, odjurskor.

Medarbetare
- 3 150 medarbetare, 19 % i Sverige och 5 % i 8 andra länder.

Samarbetspartners
- 6 28 skogsentreprenörer, 130 transportörer, övriga leverantörer, delägande intressföretag (Sunpine, Silva Green Fuel), branschorganisationer.

Innovation
- 167 MSEK investerat i forskning och utveckling.

Så skapar vi värde

Hållbart och digitaliserat skogsbruk

Skogliga tjänster
- Föryngring, röjning, gallring, föryngringsverkning, skötsel åtgärder för naturvård och skogsbruksplaner.

Förädling av virksråvaran

Industriell verksamhet
- Sågade trävaror 1,8 miljoner m³, pappersmassa 1,7 miljoner ton, textilmassa 156 000 ton, el 791 GWh, fjärrvärme 405 GWh, fasta biobränslen 4 160 GWh.

Kund- och leverantörssamarbeten och service

Näringspolitik för att tillvarata medlemmarnas intressen

Logistiklösningar för både råvara och färdig produkt

Utveckling och innovation av nya, hållbara produkter och tjänster

Strategi
- Tillväxt
- Lönsamhet och kassaflöde
- Fokus på kärnverksamheten
- Växa på ett marknader
- Nya produkter och innovation
- Hållbarhet
- Se sidorna 12–13

Styrning
- Föreningsstyrning
- Se sidorna 110–118
- Policyer och riktlinjer
- Se sidorna 106–108

Värdegrund
- Värdeskapande relationer och långsiktigt agerande

Skapat värde

Kunder
Hållbara produkter och tjänster av hög kvalitet och med konkurrenskraftiga produkter. Starkt kassaflöde som möjliggör konkurrenskraftiga och välinvesterade industrier.

Ägare/Medlemmar
Goda förutsättningar att bedriva skogsbruk. Lönsam avsättning för virksråvaran och lönat värde på skogsgården. Utbetalning 400 SEK/kubikmeter och skogsvärde för Södras huggvärd i 133 SEK/kubikmeter.

Medarbetare
Lönsamt anställningar och sociala avgifter: 2 526 MSEK. Kompetensutveckling.

Samarbetspartners
Inköpta varor och tjänster. Innovation och affärsutveckling. Näringspolitisk påverkan.

Samhälle
Skatter: Betalat inkomstskatt 415 MSEK, fastighetsskatt 19 MSEK. Forskning och innovation: 167 MSEK. Södras handelsorganisation har deltat av 224 MSEK under åtanten 1995. Samhällsengagemang, verksamhet, sponsorlösning och kompetens på mindre orter. Skogsnäringens konkurrenskraft tillvar genom lönsam affärsverksamhet och innovation. Sponsring.

Miljö
Södras klimatnettoeffekt uppgår till 9,2 miljoner ton koldioxidekvivalenter per år. Effekten uppstår både genom tillväxten i medlemsmassa skogar och genom att Föreningens skogliga produkter ersätter produkter och energidrag med högre klimatbelastning. Förnöjsa avsättningar av skogsgarn och skötselåtgärder för att bevara och förstärka biologisk mångfald.

Finansiella mål
- Avkastning
- Soliditet
- Vinstdelning
- Se sidorna 10

Prioriterade hållbarhetsmål
- Fossilfriheit
- Skogsfriheit
- Arbetsskador
- Se sidan 10

Levererat värde

1,8 miljoner m³ sågade trävaror
I vara kunders tillverkning räcker detta till: 100 000 smålhus i trä.

1,9 miljoner ton massa
I vara kunders tillverkning räcker detta till: 4,5 miljarder böcker och 530 miljoner trälar.

4 900 GWh energi
För vara kunder räcker detta till: 50 000 vara runt jorden med elbil och 25 000 smålhus uppvärmda av fjärrvärme. Bioberände levererarna utgör 6 % av Sveriges totala användning av fasta biobränslen.

2,6 miljoner hektar
skogsmark inom Södras medlemsområde.

Cirka **120 000** hektar
egen skogsinnehav i Sverige, Estland och Lettland.

2/3 av skogsmarken
har skogscertifiering.

HÅLLBARHETSREDOVISNING

Hållbar innovation

Södra bedriver ett strategiskt innovationsarbete för att lösa tillgodose ett växande behov av mer hållbara produkter. År 2019 blev Södra först i världen med att återvinna textilfiber i stor skala – ett genombrott som bidrar till cirkulära flöden i mode- och textilbranschen.

STRATEGISKA AREOR FÖR INNOVATION

Södras innovationsarbete bedrivs inom flera strategiska areor: skog, trävaror, papper, textil, kemikalier och energi. Detta arbete drivs framst genom Södras egen innovationsavdelning och tillsammans med affärsverksamhetsområdena, men också i samarbete med kunder samt i externa nätverk med universitet, forskningsinstitut och företag längre fram i olika värdekedjor.

Innovationsprojekten bidrar till att nå ett ökad lönsamhet och en hållbarhetsprestanda in dagens alternativ. Ett projekt kan koppla till Södras hållbarhetsmål för fossilfri produktion till 2020 och fossilfria transporter 2030. En större andel av utvecklingsarbetet sker utan inom produkt- och processutveckling i syfte att vidgka konkurrenskraften i dagens affärer. Resurseffektivitet är ett återkommande tema i många projekt vid sidan av produktprestanda och andra delar viktiga för Södras kunder.

2019 satsade koncernen 267 MSEK (98) på forskning och utveckling, vilket motsvarar 0,7 procent av omsättningen. De externa forskningsprojekten erhåller ofta del av offentlig finansiering via nationella och internationella forskningsprogram. I Sverige finns exempelvis samverkanspliktiform Treesearch samt forskningsprogrammet Bioinnovation med visionen att "Sverige ska vara ledande i en biobaserad samhällsekonomi 2050". I Europa finns motsvarande program kallat Bio-based Industries Joint Undertaking med visionen "From fossilbased to bio-based products – Made in Europe".

INNOVATIVA STEG MOT EN CIRKULÄR BIOEKONOMI

Återvinning av textil

Idag återvinns en liten del av det totala läm andel av vårdsprodukt av kläder och textilier, i princip allt går till förbränning eller deponi. Tack vare svensk innovationskraft och en vilja att bidra till den mål vändiga klimatomställningen kan spelplanen nu bröja förändras på global nivå. Södra är först i världen med att kunna återvinna textil fiber med ursprung från blandmaterial i stor skala. Tekniken är en vårdsmuk lösning som möjliggör cirkulär flöden inom mode- och textilbranschen. OnceMore®, som konceptet kallas, testades i fältskalade 2019. Södra söker efter samarbetspartners med ambitioner kring hållbara textilier. Målsättningen är att på sikt kunna upp i 25 000 ton textilier för inblandning i massatillverkningen.

Biodrivmedel

I slutet av 2019 startade Södra produktion av biomassan vid massabruket i Mönsterås. Mönsterås är ett bioraffinaderi som kan ersätta fossila bränslen och som utgör ytterligare förädling av skogsråvaran. Förädlingen av biomassan är ett resonemfaktivt sätt att ta ut mer produkter ur råvaran som går in i processen. Ett annat biodrivmedelsprojekt drivs inom ramen för Silva Green Fuel, ett intressföretag med Södra och Stadkraft som delägare. Vid en processanläggning i Tofte i Norge kommer fasta biprodukter av trä, såsom spån och bark, att förädlas till biodiesel som kan uppgradera till biodiesel.

Korslimmat trä

Under årets driftsattes en fabrik för produktion av korslimmat trä (KL-trä) i Värö. Södra ser stor potential i förädlingsvärdet för trävaror inom det bär-utrymde med stark och vitsande efterfrågan. Byggande med KL-trä innebär för delar i byggprocessen med minda utsläpp av koldioxid, lättare transporter och kortare byggtider jämfört med byggnation i betong.

Livsmedelsförpackningar

Södra deltar med kunskap om råvaran och tillverkningstekniik i det EU-finansierade projekten FITEMI, tillsammans med Holmatrocki och Salaborska. Mål: Ett projektet är att utveckla och kommersiallisera en fiberbaserad livsmedelsförpackning för fär-fis-fleskprodukter som ett alternativ till plastförpackningar i CPET. I projektet genomfördes under året kommersiella tester i British dagligvaruhandel. Detta har modifiert att nästan 7 miljoner plastförpackningar bittis har kunnat ersättas med biobasserade livsmedelsförpackningar baserat på Södra råvara.

STIFTELSE FÖR FORSKNING OCH UTVECKLING

Södras stiftelse för forskning, utveckling och utbildning delar ut årsvis till forskningsprojekt och utbildningar som främjar skogliga och skogsindustriell verksamhet i södra Sverige.

Under 2019 skedde en öppen utlysning och en riktad utlysning inom effektivt resursutnyttjande där de bevilade forskningsprojekten berörde såväl skogsindustrins huvudprodukter och processer som nya innovativa produkter från skogsindustrins biotillvaxar. Stiftelsen har sedan starten 1995 delat ut totalt 224 MSEK.

INNOVATIONSMÅLET UPPNÅDDES

Södras mål för hållbar innovation är att företaget ska ha kommersialiserat minst tre produkter med bättre hållbarhetsprestanda in dagens alternativ till år 2020. Målet uppnåddes 2019 då Södra under de senaste åren har kommersialiserat fem nya produkter med bättre hållbarhetsprestanda än dagens alternativ: pappersband som ersätter hybridtråd runt massabalar, förmslad ytterpanel, sågspånsfärdig av Skanska, kerfbomat trä samt en ny massaflistet av sågverksflis. Under 2020 förväntas ytterligare innovationer att kommersialiseras. Hållbarhetsprestanda bedrivs i en modell för positiv och negativ påverkan identifieras för ett antal hållbarhetsaspekter. Både direkt påverkan från Södras egen verksamhet och indirekt påverkan i värdekedjan bedrivs.

Visste du att...

Det med hjälp av el går att skapa bränslen av vatten och organ, så kallade elektrobränslen. Södra har de tekniska förutsättningarna som behövs för att skapa elektrobränslen baserade på koldioxid och överskottsel och följer utvecklingen på området.

SKOGSBRUKET

Södra Skog

Massiva angrepp från granbarkborren orsakade omfattande skador och ledde till högre virksamsuttning och överskott i virksförrådet. Södra Skog fortsatte utvecklingen av digitala tjänster, bland annat med appen "Min skogsgård".

STORA VIRKESSKADOR FRÅN GRANBARKBOREN

Södra Skog köper skogsråvara från Södras medlemmar och säljer det till Södras industrier, samt bedriver extern handel med virke. Affärsverksamhet erbjuder medlemmarna en rad skogliga tjänster, från plantering och skogsvård till föryngringsverkning. Dessutom utvecklar Södra Skog digitala verktyg som underlättar för skogsägare att bedriva ett lönsamt och hållbart skogsbruk.

2019 präglades av massiva angrepp från granbarkborren. Omfattningen av skadorna var högre än något år tidigare och uppskattades för Södras medlemmar till 2,2 miljoner skogsbruksmetar, vilket var en fördubbling jämfört med föregående år.

För att minska populationsutvecklingen av granbarkborre och samtidigt rädda virkesvärde för den enskilde medlemmen inrätta de Södra Skog stora delar av resurserna mot angripen skog och därmed fick arbetsinsatsen av enkadral skog med svårdrightet en lägre prioritet.

Skadorna av granbarkborre medförde att utbudet av virkesvärava var hög. Även virkesomsättning från medlemmarna ökade med totalt 6 procent. Granbarkborrengruppen medförde en högre andel grantimmer och barrmassaved samt en sänkning av tall- och lövträ timmer. Den totala efterfrågan på massaved och timmer inom Södras verksamhetsområde var på en normal nivå.

Virkesskadorna orsakade av granbarkborre gjorde en stor utmaning vad gäller sortimentsfördelningen än det skadade virket hade kvalitetsmässiga kritiska extrema finnbra anpassningar av industrin. Genom gott samarbete mellan industriföretagen och Södra Skog ta fram konkurrenskraftiga massaprodukt och hitta avsättning för det skadade virket på trävaramarknaden, fast till lägre pris.

För att hantera granbarkborrens höjningar utvägt Södra Skog, i samarbete med medlemsorganisationen, en skogsnäringsbonusvrig för varje skogsbruksområde. De utfördes vackrisna mätningar av svärmningsintensiteten av granbarkborre, vilket möjliggjorde riktgivning till skogsägarna om lämpliga inventeringsåtgärder. Dessutom kunde Södra gjort prognoser för utvecklingen av den nya generationen granbarkborre.

ÖKAD GRAD AV DIGITALISERING OCH NY APP

Under 2019 genomfördes även ett stort systembyte för att uppnå full mobilitet och ökad digitaliseringsgrad i alla system. Bland annat kommer appen "Skogsgård" att ersättas med den nya appen "Min skogsgård", som gör att användarna med alla typer av appkoppade enheter. Den kommer att erbjuda en rad nya tjänster, skad gårdsvärdering, sågsbonusvärdering av utförda tjänster, historik, möjlighet att signaturskriva och bilder. Appen blir en portal som uppdateras i realtid och där skogsägaren kan följa sitt brukande på ett mer överskådligt sätt.

KRAFTSAMLING TALL

2019 lanserades projektet "Kraftsamling Tall" för att öka andelen tall i föryngringarna. Södra verkar för ett ständigt transportsat skogsbruk, det metodet och val av trädslag är anpassade till markens variationer. Tallen har på grund av vibrationen ersatts av gran på många hå i Södra Skogs uppvaxningsområde, trots att den i många fall är det lämpligaste trädslaget med avseende på skärtek och tillväxt.

Under året fortsatte Södra Skog att utveckla och konsolidera skogsinventeri i Balikoun för att stärka sin position på den letiska virksamarknaden.

UTSIKTER FÖR 2020

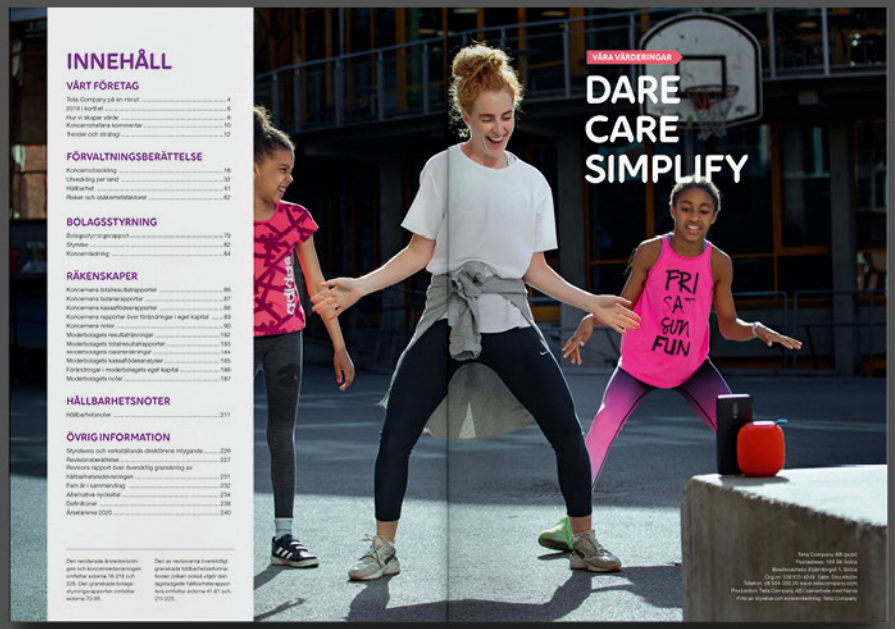
Hur mycket verksamheten kommer att påverkas av granbarkborrsangreppp under 2020 styrs i stor utsträkning av vädret och är därför svårt att förutse. För att begränsa granbarkborrens skadeverkningar gäller det också att få bort så mycket skadad skog som möjligt. Södra Skog arbetar också för att få igenom föreskringar av myndighet, samverkning och stöd för en mer effektiv hantering av granbarkborren. Som exempel kan nämnas möjligheten att avverka angripen skog i skyddade områden för att begränsa skadorna på angränsande skog.

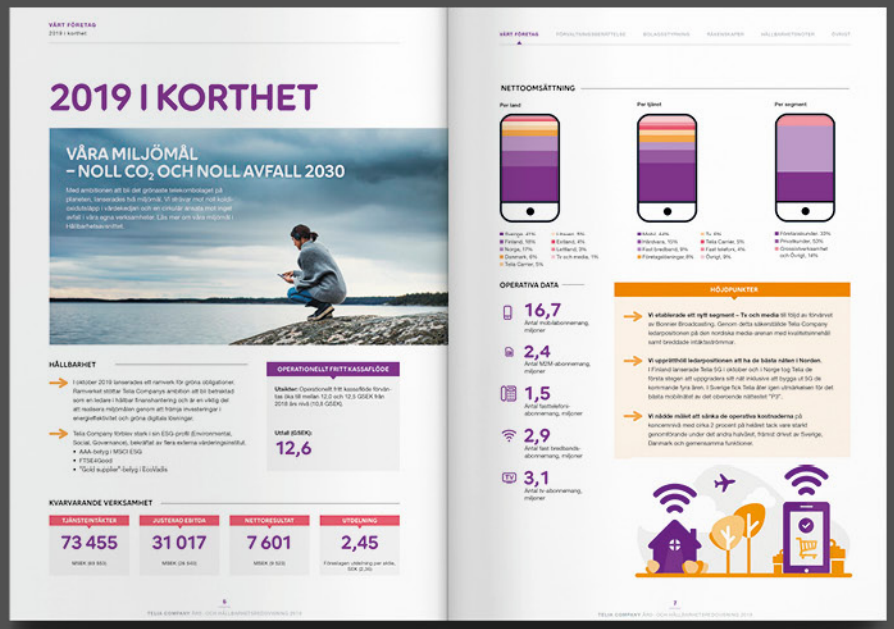
Visste du att...

Det i Sverige planterar 12 plantor per sekund, vilket blir 380 miljoner plantor på ett år.

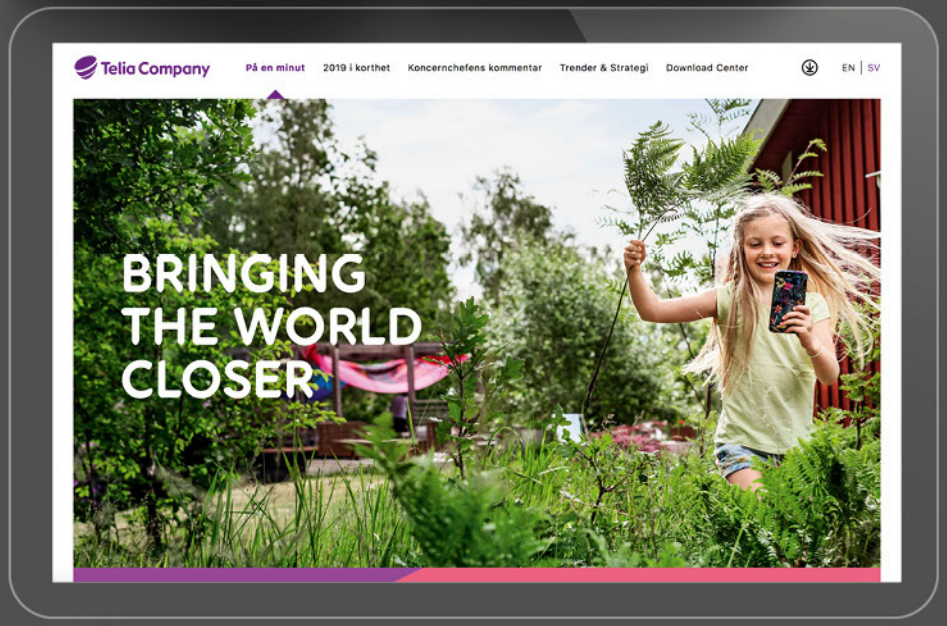
Telia

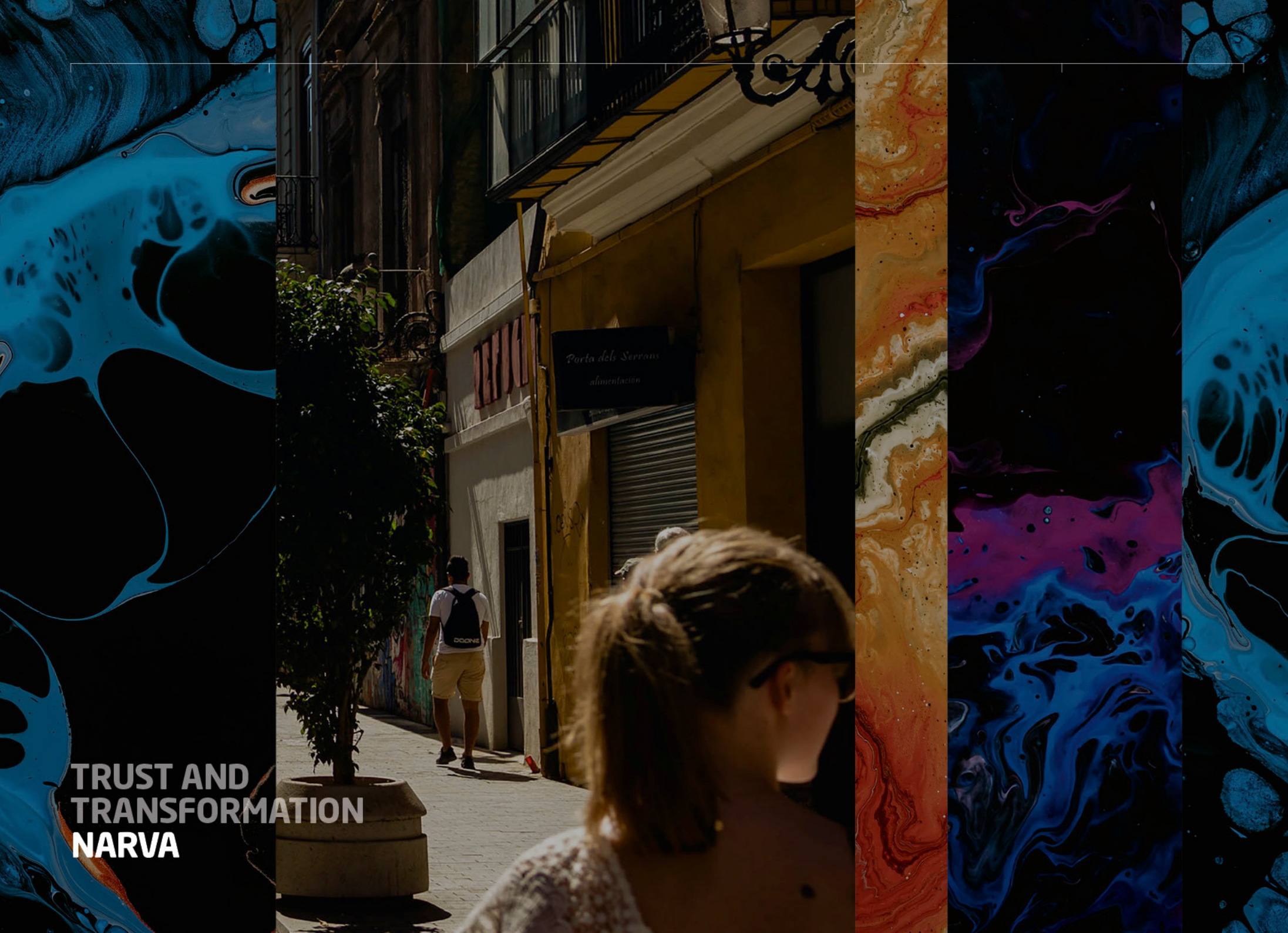
Narva och Telia Company har ett långt och framgångsrikt samarbete avseende corporate reporting. 2019 antog Telia Company nya ambitiösa hållbarhetsmål, Daring Goals, och därmed ville man också ge hållbarhetsområdet större fokus. Detta resulterade i framtagandet av en visuell och enkel förklaringsmodell kring värdeskapande och bolagets olika intressenter. Liksom föregående år gjordes en one-page-webb där de viktigaste delarna lyftes in och vars design gick helt i linje med års- och hållbarhetsredovisningen.


INNEHÅLL
VÅRT FÖRETAG
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE
BOLAGSSTYRNING
RÄKENSKAPER
HÅLLBARHETSNOTER
ÖVRIG INFORMATION
VÅRA VÄRDERINGAR
DARE
CARE
SIMPLIFY


2019 I KORTHET
VÅRA MILJÖMÅL
– NOLL CO2 OCH NOLL AVFALL 2030
HÅLLBARHET
OPERATIONELLT FRITT KASSAFLÖDE
KVARVARANDE VERKSAMHET
TJÄNSTEINTÄKTER
73 455
JUSTERAD EBITDA
31 017
NETTORESULTAT
7 601
UTDELNING
2,45
NETTOOMSÄTTNING
OPERATIVA DATA
16,7
2,4
1,5
2,9
3,1
HÖJDPUNKTER

SÅ SKAPAR VI VÄRDE
Varje dag är Telia Company med och formar den digitala omvandlingen i Norden och Baltikum. Våra produkter och tjänster har en avgörande roll i arbetet att lösa nuvarande och framtida samhälls- och miljöutmaningar, men medför även risker och skapar negativa påverkan. Vi utgår från våra intressenter för att förstå och hantera både möjligheter och risker, och på så sätt säkerställa hållbar lönsamhet och tillväxt.
LEVERANTÖRER
SAMHÄLLE
FÖRETAG
KONSUMENTER
INVESTERARE
MEDARBETARE
43,6
1 130
17,6
55
#1
#1
>99%
9,9
0,95
AAA


Telia Company
På en minut
2019 i korthet
Koncernchefens kommentar
Trender & Strategi
Download Center
EN | SV
BRINGING
THE WORLD
CLOSER



TRUST AND TRANSFORMATION
NARVA