



”Vi växer även i dåliga tider”

25

Coor är ingen sexig aktie. Men bolaget är inte tråkigt. Coor är något så ovanligt som ett stabilt tillväxtbolag med framtiden för sig. Aktiespararen har träffat AnnaCarin Grandin, koncernchef och vd för det nordiska bolaget. Hon kan verksamheten efter två decennier.

Mitt i sommaren rapporterade service management-företaget Coor ett starkt bokslut med en imponerande organisk tillväxt. Omsättningen ökade under andra kvartalet med knappt 22% till nära 3 miljarder kronor. Det justerade ebita-resultatet motsvarade en marginal på 5,8%, som ligger något över bolagets finansiella mål. Omsättningen ökade under första halvåret med över 1 miljard till nära 6 miljarder i jämförelse med förra året. Efter några utmanande år i spåren av pandemi och ett pågående krig går bolaget med fokus på lokalvård och tjänster för fastigheter och arbetsplatser nu in i ett nytt skede.

I och med den starka rapporten finns det skäl för koncernchefen och vd:n AnnaCarin Grandin att känna en viss lättnad och kunna unna sig några veckors semesterliv i Roslagen inför en kommande tillväxtperiod.

”Under pandemin var vi tvungna att vara snabbfotade, följsamma och anpassa oss till våra kunders verklighet. Efterfrågan på professionell städning ökade tidigt under 2020 på grund av covid-19. Inom sjukvården fick vi skala upp och arbeta hårt 24/7. För flygindustrin fick vi göra tvärtom. Då blev det tydligt hur viktigt det är att vi är flexibla och lösningsorienterade. Under pandemin hade vi nytta av att vi är entreprenörsdrivna och har en decentraliserad organisation”, säger AnnaCarin Grandin när Aktiespararen träffar henne på huvudkontoret i Kista för ett samtal om värdet av stabilitet i osäkra tider.

Receptionisten tog emot oss utan att gömma sig bakom en massiv disk och det märktes att hon visste vilka vi var. Vi blev sedda. Det är ett uttryck för professionell service och en av de viktigaste av Coors kärnkompetenser. När AnnaCarin Grandin möter oss stannar vi till framför en digital skärm som visar vilka medarbetare som är på kontoret den här dagen. Före pandemin var detta ett verktyg för att mäta hur effektivt de olika ytorna nyttjades. Under pandemin blev det också ett verktyg för att säkerställa att medarbetare inte satt för tätt och ökade risken för smittspridning. Systemet visar också att Coors expertis handlar lika mycket om noggrann planering och skraddarsydd servicelösningar som det praktiska arbetet med lokalvård, som står för nära 40% av omsättningen, och andra servicetjänster för företag och offentlig verksamhet.

Det handlar om att förstå kundernas behov. Det kan låta som en sliten ledarskapsklyscha, men det framstår snart under vårt samtal att Coors verksamhet i första hand handlar om människor. Det är utgångspunkten för begreppet service management.

Text: **ANDERS STRÖM**
anders.strom@aktiespararna.se



➔ ”Alla våra kunder jobbar på olika sätt och befinner sig i olika skeden av sin utveckling. Vi måste förstå verksamheten för att kunna ta fram skräddarsydda service-lösningar. Det är vår uppgift att hitta smarta och hållbara lösningar som gör att de kan ha fokus på det som de är bäst på. På det sättet hjälper vi dem att skapa effektiva arbetsplatser där medarbetarna trivs och kan bidra till produktionen.”

Det är modern outsourcing. Inte ett arbete som vem som helst kan klara av.

”Pandemin har gjort att man på företagen har en helt annan syn på lokalvård i dag. Innan covid-19 var de inte lika nogräknade och hade mest fokus på låga kostnader. Men vi har jobbat med det här länge och vet vad som krävs för att utföra ett professionellt arbete på kontoren och skapa en bättre arbetsmiljö som kan bidra till att kostnaderna för sjukskrivningar minskar. Extrajobben avtar nu och det innebär att vi förlorar en del i försäljning, men många av våra kunder förstärker i stället sina abonnemang med mer professionell städning som hindrar spridning av smitta.”

” Det är vår uppgift att hitta smarta och hållbara lösningar.

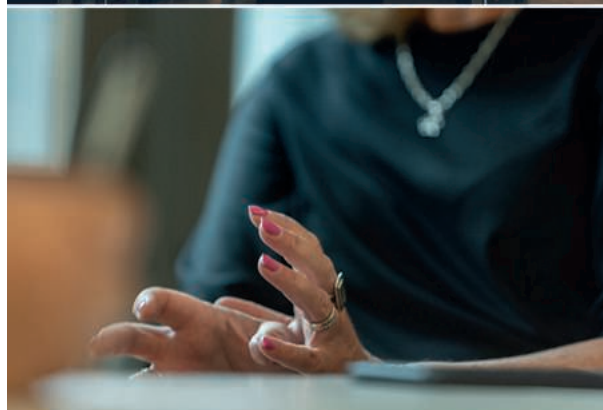
Efter krisåren har det funnits förhoppningar, för att inte säga förväntningar, om goda tider i Sverige. I stället närmar vi oss nu en konjunkturavmattning till följd av högre räntor och inflation. Det har lett till stor osäkerhet i samhället och volatilitet på aktiemarknaden. Experterna talar om recession, en mild lågkonjunktur, mer än en djup samhällsekonomisk svacka.

”Vi har lämnat den akuta fasen av pandemin bakom oss, kriget i Ukraina pågår fortfarande och högre räntor och inflation kan påverka en del av våra kunder, men merparten av Coors avtal är på 5 år och indexreglerade och vi har en lätt balansräkning. Det gör att vi inte påverkas så mycket av räntor och inflation.”

Det ger ett bra läge för expansion.

”Jag tror att outsourcingtenden kommer att bli ännu starkare efter pandemin. Efter två decennier på Coor har jag sett det många gånger förut. I samband med en kris ser företagen över sin verksamhet och försöker hitta nya effektiviseringar och lägre kostnader. Ett sätt är att outsourca delar av verksamheten. Det är där vi kommer in i bilden.”

I tider av stark tillväxt, vurm för teknikbolag och höga vinstmultiplar är det lätt att glömma bort ett bolag som Coor. Det är ingen sexig aktie. Men efter årets dramatiska kursfall i många hajpade aktier och en skakig börs



ANNACARIN GRANDIN

Född: 1967 i Stockholm, uppvuxen i Gävle.

Familj: Maken Magnus och sönerna Jesper och Niklas samt katten Freja.

Bor: Bromma, Stockholm.

Utbildning: Business administration vid Högskolan i Gävle, finans och fastigheter 1991–1992, Statsvetenskap vid Stockholms universitet 1989–1991, Polhemsskolan i Gävle, technical science 1983–1987.

Gör: Koncernchef och vd Coor 2020–, vd Coor Sverige 2016–2020, olika ledande roller hos Coor sedan 2004 som startade som Skanska Facility Management där hon var anställd 2001–2004.

Fritidsintressen: Reseupplevelser med möten med människor och djur, båtliv i Roslagen, paddla.

LinkedIn: ”Together with my team I always strive to create the happiest, healthiest and most prosperous workplace environments in the Nordic region.”

är det naturligt att söka sig till mer stabila bolag och defensiva aktier inom exempelvis läkemedel, telekom och dagligvaror. Ofta är det en tryggare placering när börsen går knackigt och konjunkturen försämras.



Coor är stabilt som bolag och efterfrågan på tjänsterna ökar i både goda och dåliga tider, menar AnnaCarin Grandin. Bilder: RICKARD L. ERIKSSON

”Det händer en hel del i vår omvärld och det skapar osäkerhet. Högre räntor och den höga inflationen bidrar till det. Jag kan förstå att man som investerare ville vara med och ta del av värdeutvecklingen i de snabbväxande techbolagen under förra året. Men många av de bolagen lär ha svårt att få tag på kapital en tid. Medan andra ’tråkiga’ bolag, som Coor skulle kunna kategoriseras som, får trampa på i en sådan här situation och hitta sätt att dra nytta av skiftet som vi är mitt inne i.”

AnnaCarin Grandin känner sig trygg med att Coor inte är en unicorn eller ett avancerat high tech-bolag. Det nordiska bolaget bedriver inte alls den sortens verksamhet.

”I det här sammanhanget kanske vi framstår som lite tråkiga. Men Coor är stabilt som bolag och efterfrågan på våra tjänster ökar i både goda och dåliga tider. Det har visat sig historiskt. Coor växer stadigt, har en stark kassagenerering och är lönsamt, oavsett konjunkturläge. Under pandemin pausade vi utdelningarna men annars är vår policy sedan länge att ha en hög utdelning. Hälften av vinsten delas ut till aktieägarna. Resten går till förvärv och extra utdelningar.”

Riskspridningen sker genom att Coor är engagerad i många olika sektorer. Även det nordiska upplägget sprider riskerna. En osäkerhetsfaktor när det gäller att investera i Coors aktie är att de största ägarna utgörs av svenska och internationella storfonder, inte någon tydlig huvudägare. Som koncernchef för en decentraliserad organisation ser dock inte AnnaCarin Grandin det som något problem.

”Vi har en bra styrelse som fungerar som bollplank åt mig när det gäller strategiska frågor och jag trivs med friheten som ägarbilden ger oss. Den gör att vi kan utforma inriktningen på verksamheten på ett självständigt sätt. Med en stark huvudägare hade det kanske varit enklare och närmare till finansiering om Coor skulle ändra strategi eller göra någon större satsning. Men det är inte aktuellt i nuläget.”

Coor är något så ovanligt som ett stabilt tillväxtbolag. Bolaget är inne i en stark tillväxtfas. Det mesta av tillväxten är organisk, men under andra kvartalet visade tillväxten på bredd; organiskt 9%, förvärv 11%, valuta 2%. I Sverige och Danmark uppgick tillväxten till 30%. Marknaden är långt ifrån mättad, menar koncernchefen.

”Den nordiska facility management-marknaden är värderad till totalt 400 miljarder kronor. Bara hälften av den är outsourcad. Det gör att det borde finnas en rejäl möjlighet att växa ytterligare. Som vi ser det finns det en betydande marknadspotential för Coor. Vår kärnaffär är Integrated Facility Management (IFM), skraddarsydda helhetslösningar som utformas i nära samarbete med varje kund. Av den outsourcade delen av marknaden står IFM för 15 miljarder kronor. Där är vi marknadsledande i Norden och har en marknadsandel på 40 procent, strax efter oss kommer det globala bolaget ISS. IFM-marknaden växer med 5%.”

Singelmarknaden med specifika tjänster som lokalvård och fastighetsdrift är mycket mer fragmenterad och växer ungefär i takt med BNP. Det är på den marknaden som Coor ofta hittar sina förvärv.

”De flesta bolag som vi förvärfvar känner vi till sedan tidigare. Det finns många fina bolag i Norden. Förvärv är i fokus för oss och vi har en lista på lämpliga objekt i varje land. Det är lustigt hur olika det kan vara. För några dagar sedan fick jag ett mejl. Jag skrattade till när jag läste det. Det var ett brittiskt bolag som ville presentera en lista på 32 bolag som vi skulle kunna göra en turn around på. Det är inte alls så vi jobbar. Vi vet att det tar tid och kraft att svänga runt ett bolag. För oss finns det ingen anledning att köpa turn around-bolag. Vi kommer att fortsätta att vara kräsna. Vi köper bara välskötta och lönsamma bolag som adderar värde, kompletterar oss geografiskt eller tillför en ny tjänst eller kompetens.”



➔ **Pandemin har gett oss** alla en tankeställare. Den akuta fasen av covid-19 var prövande för både medarbetare och ledare. Sedan dess har nya vågor av virusmutationer fått oss att pendla mellan hopp och förtvivlan och sakta vänja oss vid tanken att arbeta både hemma och på kontoret. Det har lett till personliga lärdomar.

”Jag insåg att jag är beroende av att jobba tillsammans med andra för att må bra. Det är interaktionen med människor som jag får min energi av. Jag gillar verkligen att arbeta tillsammans med andra i de professionella team vi har på Coor. Under pandemin kunde jag nästan känna mig lite deprimerad när jag satt hemma och jobbade och bara körde teammöten. Samtidigt har jag respekt för att man inte vill sitta på pendeln varje dag i två timmar för att komma till arbetsplatsen. Jag har nära och tar ofta bilen. Det tar en kvart.”

Fastighetsbeståndet med kontor och andra arbetsplatser står inför en betydande omställning. I den tankeväckande rapporten från Coor ”Framtidens arbetsplats – så här vill vi arbeta” (2022) är det uppenbart att utmaningarna på området har kommit för att stanna.

”Vår undersökning visar att det måste finnas en möjlighet att arbeta både hemma och på arbetsplatsen. Det kommer man på företagen behöva ta hänsyn till framöver. De måste anstränga sig för att attrahera tillbaka sina medarbetare. På något sätt måste man trumfa över hemmakontorets bekvämlighet. Störst förändring märks bland unga människor som verkligen vill ha flexibilitet. Får de inte det kan de tänka sig att byta arbetsgivare.”

Det kommer att innebära en hel del förändringar, även om de flesta enligt undersökningen ser kontoret som sin primära arbetsplats.

”Jag tror inte att lokalytorna blir så mycket mindre. Däremot lär kontoren byggas om med färre arbetsplatser och fler kreativa ytor där man kan träffas, ha möten och lösa problem tillsammans. Vi har till exempel märkt av en ökad efterfrågan på nya tjänster som att vi ska ordna AW på kontoret, anordna föreläsningar om bland annat ’wellbeing’, som är mycket populärt, och se till att det finns en egen barista i stället för kaffemaskin på jobbet.”

Mycket handlar det om upplevelser. Det gör det också för AnnaCarin Grandin på det personligt planet. Resor och djur står högst upp på önskelistan.

”Jag älskar att resa. Inte ligga stilla på en strand någonstans i Europa. Det har jag inte tålamod med. Förra resan gick till Afrika. Tanzania med djuren på savannen, möten med massajer och kulturen var en fantastisk upplevelse. Det var före pandemin. Nästa önskemål är Costa

COOR SERVICE MANAGEMENT HOLDING

Verksamhet inom service management med fokus på lokalvård och tjänster inom fastigheter och arbetsplatser i Norden.

Grundades 1998. Börsnoterades 2015, ingår i Nasdaq OMX Mid Cap. Börsvärde 7 870 miljoner kronor.

Omsättning 2021: 10,1 miljarder kronor, justerat ebita-resultat: 591 miljoner kronor. Utdelning per aktie: 4,80 kronor för helåret 2021.

Största ägare: Mawer Investment Management, Första AP-fonden, Capital Group, Odin Fonder, Taiga Funds.

Rica. Där vill jag upptäcka regnskogen och se massor av spännande djur.”

AnnaCarin Grandin har varit på Coor i mer än två decennier, eller ”snart fyller jag 21 år med företaget”, som hon själv uttrycker det. Allt började på Skanska Facility Management i början av det nya millenniet, där man hade en enda kund, Ericsson, som precis hade outsourcat sina servicetjänster. Det var där och då konceptet till Coor tog form. Sedan dess

har bolaget utvecklats till nordisk marknadsledare inom skraddarsydda servicehelhetslösningar och AnnaCarin Grandin har vuxit med bolaget och haft en rad ledande roller på vägen. Senast som vd för Sverige som är det största affärsområdet.

”Det har varit oerhört spännande att vara med på resan att bygga ett nordiskt bolag som Coor. Jag drivs fortfarande av nyfikenhet. Tänk att få lära känna verksamheter och komma bakom fasaderna på så olika sorters verksamheter. Ena stunden ska vi förstå hur ett oljeraffineri utanför Norges västkust fungerar, andra gånger får vi möjlighet att lära känna Karolinska sjukhusets sätt att arbeta eller en banks villkor i Finland. Nyfikenheten handlar om hur vi ska kunna hjälpa en kund på ett bättre sätt.”

Det är så service management ser ut. Mjuka värden och kundrelationer.

”Men Coor är inget mysföretag”, lägger hon till med allvar i blicken. ”Vi är väldigt fokuserade på att leverera resultat. Många gånger kan det vara jättetufft att nå våra mål. Och tillväxt gör ont.”

Det gäller alltså också för ett stabilt bolag som växer utan att göra så mycket väsen av sig. Genom samtalet med AnnaCarin Grandin framgår det att Coor är något mer än ett ”tråkigt” företag. Utöver det kan den defensiva aktien vara ett alternativ i sämre tider. ■



Det är interaktionen med människor som jag får min energi av.