

Coor Service Management Holding AB – Årsrapport Januar – December 2015

Pressemeddelelse • 26. februar 2016 07:30 GMT

En stærk afslutning på et stærkt år.

Fjerde kvartal 2015

- Nettosalget steg med 4 procent i fjerde kvartal til SEK 2.042 (1.967) millioner. Den organiske vækst endte på 6 procent uden medregning af valutakurssvingninger.
- Driftsoverskuddet (justeret EBITA) var SEK 110 (112) millioner. Driftsoverskuddet var uændret uden medregning af valutakurssvingninger. Driftsmarginen (justeret EBITA-margin) var 5,4 (5,7) procent.
- EBIT var SEK 56 (-97) millioner. Overskuddet/tabets efter skat var SEK 45 (-147) millioner.
- Indtjeningen pr. aktie var SEK 0,5 (-10,9). Efter justeringerne i forbindelse med den nye kapitalstruktur var indtjeningen pr. aktie SEK 0,5 (-1,4).
- Pengestrømmen fra driftsaktiviteter var SEK 268 (260) millioner. Ser man bort fra udstrømninger i forbindelse med noteringen, var pengestrømmen fra driftsaktiviteter SEK 286 (260) millioner.
- Bestyrelsen foreslår et udbytte for 2015 på SEK 2,00 pr. aktie.

Hele år 2015

- Nettosalget steg med 9 procent i løbet af året til SEK 7.482 (6.844) millioner. Den organiske vækst endte på 10 procent.
- Driftsoverskuddet (justeret EBITA) blev forbedret med SEK 20 millioner til SEK 374 (354) millioner. Når valutakurssvingninger ikke medregnes,

steg driftsoverskuddet med SEK 24 millioner. Driftsmarginen (justeret EBITA-margin) var 5,0 (5,2) procent.

- EBIT var SEK 82 (-82) millioner. Overskuddet/tabet efter skat var SEK 201 (-311) millioner.
- Indtjeningen pr. aktie var SEK -3,6 (-34,2). Efter justeringerne i forbindelse med den nye kapitalstruktur og engangsomkostninger i forbindelse med noteringen var indtjeningen pr. aktie SEK 2,7 (-3,2).
- Pengestrømmen fra driftsaktiviteter var uændret sammenlignet med det foregående år og endte på SEK 274 (274) millioner. Ser man bort fra udstrømninger i forbindelse med noteringen, var pengestrømmen fra driftsaktiviteter SEK 411 (274) mio.
- Nettogælden var ved årsafslutningen SEK 947 (2.673) millioner. Løftestangeffekten var 2,2 (6,6).

CEOs kommentar:

2015 var et godt år for Coor. Vi har leveret en stærk organisk vækst, et stabilt driftsoverskud og en stærk pengestrøm. Vi har forlænget 90 procent af de kundekontrakter, vi forhandlede i løbet af året, og har fortsat med at lancere innovative og højteknologiske serviceløsninger til vores kunder. Bestyrelsen foreslår et udbytte for 2015 på SEK 2 pr. aktie.

I forbindelse med Coors børsnotering i juni 2015 har vi ved flere lejligheder forklaret, at en investering i Coor er en investering i en førende servicevirksomhed, som både har et stort vækstpotentiale, en stærk pengestrøm samt et lavt niveau af bundet kapital. Disse omstændigheder danner grundlag for et langsigtet og stabilt aktieudbytte. Vores kundeværdi er direkte forbundet til den værdi, vi skaber for vores aktionærer. I fjerde kvartal opnåede vi vækst inden for både salg og overskud samtidig med, at vi styrkede vores marginer sammenlignet med de to foregående kvartaler. Pengestrømmen fra driftsaktiviteter blev også forbedret gennem dette kvartal. Vi har kort sagt haft en stærk afslutning på et stærkt år.

Stærk organisk vækst

Salget voksede organisk med 6 procent igennem fjerde kvartal til SEK 2.042 (1.967) millioner, og det samlede salg for hele året var SEK 7.482 (6.844) millioner, svarende til en organisk vækst på 10 procent. Dette er væsentligt mere, end der udvises på det samlede marked og langt mere end vores målsætning på 4-5 procent organisk vækst om året.

Den største vækst er set i Norge, men Sverige og Danmark har også bidraget meget positivt. Væksten er primært blevet skabt af de mange nye kontrakter, vi har indgået i 2014 og 2015 - ikke mindst den store IFM-kontrakt, som blev indgået med Statoil on-shore i 2014. Derudover har salget til eksisterende kunder i fjerde kvartal også spillet en stor rolle. De mest iøjnefaldende kontrakter, som vi indgik i regnskabsåret 2015, er kontrakterne med Statoil off-shore samt Frontica Business Solutions/Aker Solutions i Norge.

Som nogle af de vigtigste højdepunkter for året vil jeg også gerne fremhæve de mange eksisterende kontrakter, som vi både har forlænget og udvidet. Vi har forlænget i alt 90 procent af den forhandlede kontraktvolumen i løbet af året, hvilket udgør næsten SEK 2,9 milliarder. Blandt de store kunder, som har valgt at fortsætte og, i nogle tilfælde, også udvide samarbejdet med Coor, tælles Ericsson, dansk politi, AB Volvo, Volvo Car Group, Saab AB, Borealis og Vasakronan.

Stabil rentabilitet med mange nye og genforhandlede kontrakter

Det samlede driftsoverskud for hele året endte på SEK 374 (354) millioner. En stigning på 6 procent sammenlignet med året før. Driftsmarginen blev forbedret gennem de to foregående kvartaler og endte på 5,4 (5,7) procent i fjerde kvartal. En vigtig årsag til forskellen på dette kvartal og det foregående år er faldet i pensionsrabatter i Sverige sammenlignet med tidligere år. Ser man bort fra denne effekt, ville Coors driftsmargin i fjerde kvartal være på linje med det foregående år.



Coors mål er at opnå en gennemsnitlig driftsmargin på ca. 5,5 procent gennem en økonomisk cyklus. For hele 2015 var driftsmarginen 5,0 (5,2) procent, hvilket svarer til det høje antal nye og genforhandlede kontrakter, som vi har opnået i løbet af året. Disse kontrakter lægger som regel op til fuld rentabilitet i løbet af de første 6-18 måneder. Den grundlæggende rentabilitet i vores kontrakter er stabil, og en modning af kontraktvolumenen vil skabe en solid basis for vores arbejde med at styrke marginerne yderligere gennem de kommende år.

Stærk pengekonvertering

Pengestrømmen er fortsat stærk, og driftskapitalen er blevet reduceret med SEK 69 millioner i løbet af året, hvilket giver en pengekonvertering på 104 procent for hele 2015 (se venligst note 9 for yderligere oplysninger). En stabil pengestrøm er en strategisk prioritet hos Coor, da den danner grundlag for, at vi kan omdanne vores kundeværdi til aktionærværdi i form af et langsigtet og stabilt aktieudbytte.

Udsyn

I en turbulent verden er vores hjemmemarkeder i Skandinavien fortsat stabile med en grundlæggende BNP-vækst i samtlige nordiske lande med undtagelse af Finland.

Markedsudsigterne for outsourcete FM-services er fortsat gode. Vi oplever en stabil efterspørgsel og et højt aktivitetsniveau på alle markeder, og vi er i en god position til at opnå fortsat vækst med gode pengestrømninger.

Stockholm, 24. februar, 2016

Mikael Stöhr
Koncernchef og CEO, Coor Service Management



Disse oplysninger er offentliggjort i henhold til den svenske lov om handel med finansielle instrumenter. Oplysningerne blev indsendt til offentliggørelse 24. februar, 2016 kl. 07:30 CET.

Om Coor

Coor Service Management er en ledende nordisk facility management-leverandør, primært inden for integrerede og komplekse serviceløsninger (IFM). Coor tilbyder serviceydelser inden for intern service (soft FM), ejendomsservice (hard FM) og strategisk rådgivning i form af innovation og udvikling af kundernes servicevirksomhed. Ved at udføre, lede, udvikle og effektivisere kundernes servicevirksomheder, understøtter Coor kundernes kerneforretning samt skaber merværdi over tid. Vi kalder det smart service – SERVICE med IQ.

Blandt Coors kunder findes et stort antal større og mindre offentlige og private virksomheder i Norden, bl.a. AB Volvo, Aibel, dansk politi, DR, E.ON, Ericsson, NNIT, NCC, Pandora, Saab, Sandvik, SAS, Statoil, Skanska, TeliaSonera, Trafikverket, VELUX og Volvo Cars. I Danmark servicerer vi dagligt over 20.000 servicebrugere hos ca. 20 store kunder - fordelt på mere end 300 lokationer i Danmark.

Coor blev grundlagt i 1998, og i juni 2015 blev virksomheden børsnoteret på Nasdaq Stockholm. Pr. d. 31. december 2015 havde virksomheden ca. 6.400 medarbejdere ansat, primært i Danmark, Sverige, Norge og Finland, samt en årsomsætning på 6 mia. DKK. Coor er ansvarlig for virksomhedens aktiviteter i forhold til kunder, medarbejdere, ejere samt virksomhedens påvirkning på samfundet og miljøet i et bredere perspektiv. Læs mere på coor.dk.