

Kvartalsrapport juli–september 2019

Sterk ordreinngang og stabil margin

Bravidas tredje kvartalsrapport for 2019 ble offentliggjort i dag 6. november, og konsernsjef Mattias Johansson forteller at det var enda et kvartal med god vekst og høy oppkjøpsgrad for Bravida.

– Etterspørselen etter teknisk service og installasjonsprosjekter er fortsatt god i våre markeder. Omsetningen økte i tredje kvartal, og Bravida fortsetter å vokse innenfor servicesegmentet. EBITA-marginen er på samme nivå som i fjor, ordreserven fortsetter å øke og er på et nytt rekordnivå. Den høye oppkjøpstakten har fortsatt, og i kvartalet har det blitt gjennomført fire oppkjøp, sier Mattias Johansson.

– Omsetningen i Bravida Norge i tredje kvartal er lavere enn samme periode året før, men resultatmarginen øker. Vi er fornøyd med at vi har klart å redusere ulønnsom omsetning og vokser videre innenfor servicevirksomheten, sier Tore Bakke, administrerende direktør i Bravida Norge.

– Ordresituasjonen er god selv om den er på et lavere nivå enn samme periode i fjor. Den viktigste suksessfaktoren for gode prosjekter er tidlig involvering, derfor har vi bevisst satsset på denne type prosjekter. For tiden jobbes det med flere slike prosjekter som er i utviklingsfasen og vil registreres som ordreinngang i kommende kvartaler, fortsetter han.

– I årets første kvartal ble Oras innfusjonert i Bravida. Denne delen av Bravida har forbedret seg betydelig i tredje kvartal og leverer samlet sett tilfredsstillende resultater både innenfor service og prosjekt. Vi ser også at etterspørselen etter flerfaglige tjenester øker, noe som bekrefter at kjøpet av Oras var veldig riktig for oss, sier Bakke.

Framtidsutsikter

Som et ledd i vårt bærekraftsarbeid har vi besluttet å kraftig redusere våre CO₂-utslipp. Målet er at 30 prosent av Bravidas servicebiler skal være fossilfrie innen 2025. Samtidig endrer vi vilkårene for valg av tjenestebil for å gjøre det betydelig mer fordelaktig å anvende miljøvennlige alternativer og dermed også påvirke utslippene som tjenestebilene våre har. Å redusere vår klimapåvirkning er et prioritert område, og vi har stort fokus på å endre selskapet og dermed bidra til de globale klimamålene.

Ordreserven er fremdeles på et rekordhøyt nivå og hoveddelen er mange små og mellomstore prosjekter. I et kortere perspektiv tror jeg at organisk vekst vil forbli lav. Samtidig har ordresituasjonen aldri vært bedre for Bravida, og sammen med vår store servicevirksomhet vil ordreserven bidra til stabil omsetningsutvikling på sikt. Den underliggende lønnsomheten er også fortsatt god, noe som betyr at jeg ser positivt på vår utvikling fremover.

Mattias Johansson, konsernsjef

FOR BRAVIDA NORGE

MARKED

Service- og installasjonsmarkedet i Norge er fortsatt godt. Viktige drivkrefter er offentlige investeringer og vedlikehold i vei- og transportinfrastruktur, ny- og ombygging av lokaler i helsevesenet samt ny boligbygging. Det er også god etterspørsel etter investeringer knyttet til det grønne skiftet som vindkraft, solenergi og lading av elektrisk bil.

NETTOOMSETNING OG RESULTATER

Juli–september

Nettoomsetningen for Bravida Norge minsket med 5 prosent og utgjorde 1 089 (1 151) MSEK. Den negative veksten kan forklares med lavere nettoomsetning innen prosjektvirksomheten. Den organiske veksten var negativ og utgjorde -5 prosent. Prosjektvirksomheten minsket med 12 prosent mens servicevirksomheten økte med 2 prosent. Den lavere omsetningen kan forklares ved prosjektlegering i virksomheten fra ved oppkjøpet av Oras, noe som også minsket ordreinngangen og ordreserven. Valutakursendringer har hatt en viss negativ innvirkning på nettoomsetningen. EBITA utgjorde 65 (64) MSEK, hvilket innebar en EBITA-margin på 5,9 (5,6) prosent.

Januar–september

Nettoomsetningen for Bravida Norge økte med 5 prosent og utgjorde 3 544 (3 384) MSEK. Veksten kan tilskrives både service- og prosjektvirksomheten. Servicevirksomheten økte med 5 prosent og prosjektvirksomheten økte med 4 prosent. Den organiske veksten økte til 5 prosent. Valutakursendringer har hatt en positiv innvirkning på nettoomsetningen med 1 prosent.

EBITA minsket med 19 prosent og utgjorde 157 (193) MSEK, hvilket innebar en EBITA-margin på 4,4 (5,7) prosent. Det lavere resultatet forklares med nedskrivninger i to store prosjekter som var inkludert i ordreserven ved oppkjøpet av Oras. Disse prosjektene ble avsluttet i andre kvartal 2019.

ORDREINNGANG OG ORDRERESERVE

Juli–september

Bravida Norges ordreinngang minsket med 1 prosent sammenlignet med tilsvarende periode i fjor og utgjorde 939 (947) MSEK. Ordreinngangen gjelder hovedsakelig mindre og mellomstore prosjekter og service.

Ordreserven ved utgangen av kvartalet var 9 prosent lavere sammenlignet med tilsvarende periode i fjor og utgjorde 2 828 (3 093) MSEK. I løpet av kvartalet minsket ordreserven med 149 MSEK. Prosjektlegering i virksomheten fra oppkjøpet av Oras har minsket ordreserven.

Januar–september

Bravida Norges ordreinngang økte med 4 prosent sammenlignet med tilsvarende periode i fjor og utgjorde 3 820 (3 672) MSEK.

Rapporten og presentasjonen ligger tilgjengelig på www.bravida.se/investerare/

Bravida er Nordens ledende totalleverandør av tekniske løsninger og tjenester innen installasjon og service for eiendommer og anlegg. Selskapet har mer enn 11 000 medarbeidere totalt og omsatte for 19,3 milliarder svenske kroner i 2018.

I Norge er Bravida det største selskapet på elektro- og rørinstallasjoner og blant de ledende på ventilasjon, og omsatte for 4,47 milliarder norske kroner i 2018. Bravida Norge har omkring 3000 medarbeidere og over 60 avdelinger på mer enn 35 steder i Norge. Bravida er en profesjonell aktør og jobber med både store og små prosjekter og serviceoppdrag.

Bravida gir bygninger liv – døgnet rundt, hele året. Våre medarbeidere installerer og vedlikeholder anlegg for energi, varme, kjøling, vann, ventilasjon og sikkerhet. Vi tilbyr tjenester innen elektro, rør og ventilasjon, og spesialområdene sikkerhet, sprinkleranlegg, kjøling, elkraft og teknisk bygningsdrift.

Les mer på www.bravida.no