

***Home of the
learning minds***



INNEHÅLL

1	<i>DET HÄR ÄR REJLERS</i>
2	<i>2018 I KORTHET</i>
4	<i>VD-ORD</i>
6	<i>STRATEGI OCH MÅL</i>
8	<i>MARKNAD OCH OMVÄRLD</i>
10	<i>GLOBALA TRENDER</i>
12	<i>REJLERS ERBJUDANDE</i>
14	<i>REJLERS SVERIGE</i>
16	<i>REJLERS NORGE</i>
18	<i>REJLERS FINLAND</i>
20	<i>REJLERS EMBRIQ</i>
22	<i>HÅLLBARHET</i>
26	<i>MEDARBETARE</i>

Företaget där man ständigt lär sig

Vår viktigaste förmåga på Rejlers är att ständigt kunna lära oss. Och vår värdefullaste tillgång är medarbetarnas lärande mindset. Med en lärande grundattityd älskar vi utmaningar. Vi välkomnar de mest komplexa frågeställningar och hanterar dem på ett sätt som tillför nya perspektiv åt våra kunder. Vi utmanar sakernas tillstånd.

Vi attraherar ambitiösa talanger, partners och kunder. Vi utvecklar och omarbetar våra metoder, våra lösningar, våra affärer och vår marknad. Vi gör oss redo att möta framtiden, varje dag.

Det är därför vi främjar en öppen och lärande kunskapskultur, där vår vardag präglas av nyfiket utforskande, en ständigt pågående jakt på kunskap och viljan att dela med sig. Vi investerar i initiativ, processer och system som hjälper oss att lära och växa varje dag. Och vi bygger nätverk tillsammans med de allra smartaste.

Framtiden kommer för alla. Det bästa stället att möta den på, är i företaget där man ständigt lär sig:

Home of the learning minds.

Ett år där fokus varit på omstruktureringar och effektiviseringar. Med dessa viktiga förändringar i ryggen är vi rustade för förnyad tillväxt från 2020.

Viktiga framsteg mot den nya visionen

VIKTIGA HÄNDELSER

2018-03-22

Rejlers tecknar prestigefyllt ramavtal med Ellevio

Det nya ramavtalet omfattar totalt nio områden och Rejlers har valts ut som samarbetspartner inom samtliga. Uppdragen kan variera både i längd och komplexitet och avtalet löper på två år med möjlighet till förlängning i ytterligare totalt sex år.

2018-05-08

Rejlers vinner uppdrag när stamnätet växer i Stockholm

När Stockholmsregionen växer måste stamnätet växa för att säkra kraftförsörjningen. Den digitala informationshanteringen är en viktig del och Rejlers har fått ytterligare ett uppdrag där GIS, geografiska informationssystem, är en viktig del.

2018-06-08

Rejlers skapar framtidens teknik i ett av Trafikverkets mest spännande utvecklingsprojekt

Dagens reläteknik i befintliga järnvägsövergångar ska på sikt fasas ut och ersätts av helt ny teknik: Automatic Level Crossing, ALEX. Den nya tekniken

innebär ett förändrat arbetssätt inom järnvägen. Rejlers är en av fyra utvalda leverantörer som tillsammans med Trafikverket kommer att genomföra utvecklingsprojektet.

2018-07-11

Rejlers förvärv inom Energy i Finland

Rejlers Finland Oy har förvärvat företagen Antti Pitkänen Oy och Enease Oy. De båda förvärven stärker Rejlers kompetens inom både elnätplanering och energimätningstjänster.

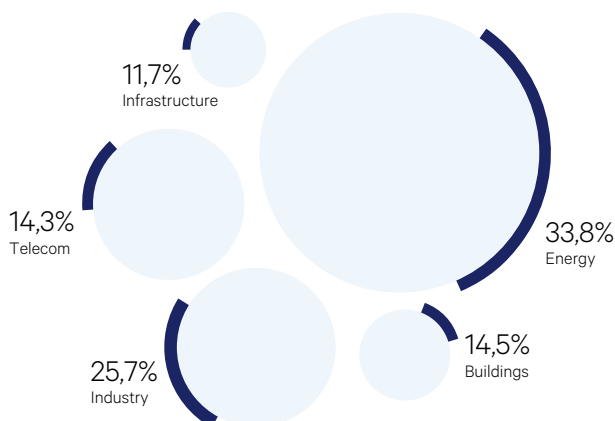
2018-10-16

Lansering av Rejlers Network – vår digitala plattform

Plattformen blir ett viktigt komplement till Rejlers verksamhet och gör att vi mer effektivt kan hitta rätt partner till rätt uppdrag.

2

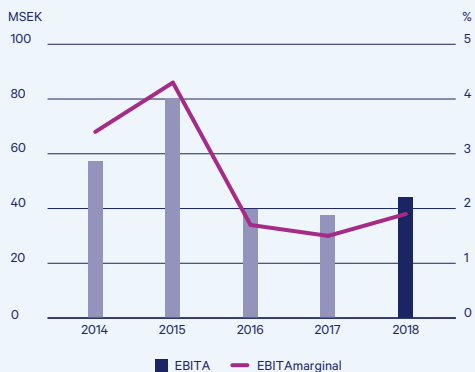
OMSÄTTNING PER DIVISION I KONCERNEN



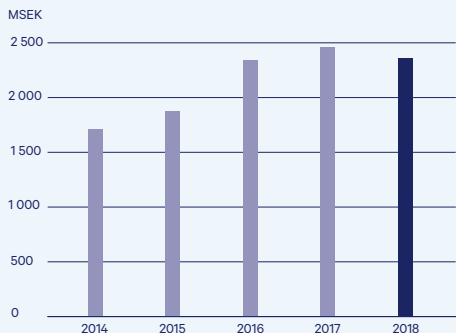
VÅRA ORTER



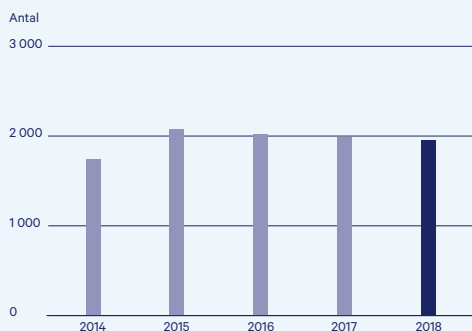
EBITA / EBITAMARGINAL



NETTOOMSÄTTNING



ANTAL MEDARBETARE I KONCERNEN



1953

Medarbetare

2,5

Nettoomsättning, mdkr

44,1

EBITA, msek

1,9 %

EBITA-marginal

3



Under min ledning har en genomgripande omställning av företaget tagit sin början. Målet är ett effektivare och mer lönsamt Rejlers som låter oss nå vår fulla potential i en samtid där teknikkonsulter har en nyckelroll att spela.

En bra start på förändringsresan

Att tillträda som vd för Rejlers i februari 2018 kändes väldigt spännande. I vår tid står ingenjören kanske mer än någonsin i centrum för utvecklingen. Digitalisering, hållbarhet, infrastruktur och ny mobilitet – för alla viktiga samhällsutmaningar vänder man sig i dag till ingenjören. Därför är det ett sant privilegium att få leda ett erkänt teknikkonsultföretag.

Trots den relativt långa perioden av högkonjunktur har Rejlers de senaste åren haft problem med sjunkande marginaler och resultat. Under 2018 har vi därför påbörjat en genomgripande omställning av företaget. Och vi kan konstatera att denna förändringsresa har fått en bra start.

OMORGANISATION OCH KOSTNADSKONTROLL

För att långsiktigt lyckas vända Rejlers utveckling finns det många planerade åtgärder. Därför är det viktigt att prioritera. Inte försöka göra allt på samma gång. Under året som gått har vi verkställt den första etappen på väg mot målet att etablera ett effektivare och mer lönsamt Rejlers. Vi har infört en ny organisation och parallellt sänkt våra fasta kostnader. Bland annat fick närmare 100 medarbetare varav merparten, icke-debiterande, lämna Rejlers samtidigt som vi fattade beslut om att avyttra den olönsamma telekomverksamheten i Norge.

Parallellt med omorganisationen har vi arbetat med att utveckla vår framtida strategi, nya finansiella målsättningar och en ny vision för Rejlers med sikte på 2025. Vi har gjort en rad nyckelrekryteringar och även utsett fem divisionschefer till den nya, branschorienterade organisationen i Sverige. Vi har också börjat bygga upp en intern headhunting-funktion i Sverige som jag har stora förhoppningar på när det gäller att förbättra vår rekrytering av framför allt lite yngre talanger. Detta kan bli ett koncept som vi även etablerar i övriga länder på sikt. Glädjande är att vi under fjärde kvartalet fördubblade rekryteringstakten i vår svenska verksamhet.

FORTSATT STARK MARKNAD

Marknaden för våra tjänster är, generellt sett, fortsatt stark inom samtliga branscher, även om vi sett en viss avmattning inom byggindustrin. I Sverige har vi fått positiv respons på vår nya, tydligare divisionsindelning. Kunderna uppskattar den ökade branschspecialiseringen. Vår verksamhet i Finland går fortsatt bra och växer både organiskt och genom förvärv. I Norge har vi vidtagit kraftfulla lönsamhetsåtgärder som gradvis gett resultat och nu ger bättre utsikter inför 2019 och framåt.

Undantaget Finland, så har företagsförvärv inte legat i fokus för Rejlers under 2018. Vi har gjort ett medvetet val att koncentrera oss på vårt interna förbättringsarbete. När vi nu har en stor del av omstruktureringen bakom oss räknar jag med att vi blir mer aktiva på förvärvsmarknaden från och med det andra halvåret 2019.

Kortsiktigt så har vi medvetet krympt verksamheten och samtidigt har kostnadsbesparingarna burit frukt. Vårt resultat har gradvis förbättrats och debiteringsgraden ökat i stora delar av verksamheten. Bättre lönsamhet rustar oss för förnyad tillväxt från 2020 fram till 2025.

Ett strategiskt tillväxtinitiativ är lanseringen av vår digitala affärsplattform Rejlers Network i slutet av 2018. Det är ett unikt partnersätverk där vi i skrivande stund har närmare 200 externa konsulter som hittills

”Vår största tillväxtpotential skapas av den betydande, kommande omställningen till ett fossilfritt energisystem.”



registrerat sig. Rejlers Network är ett viktigt komplement till vår egen verksamhet och gör oss effektivare i arbetet med att hitta rätt konsultresurser till rätt uppdrag. Det ger oss även kapacitet att leverera fler och större uppdrag till våra kunder. Vi kommer nu att fortsätta investera i både systemutveckling och marknadsföring av partnerplattformen.

LÖNSAM TILLVÄXT FRAMÅT

Arbetet med att förändra Rejlers går vidare under de kommande åren. Vår reviderade strategi och vision har siktet inställt på 2025. Vårt finansiella mål är att vi till dess, 2025, ska vara i skick att leverera en EBITA-marginal om 10 procent över en konjunkturcykel. Omsättningsmålet är satt till cirka 4,5 miljarder svenska kronor vid samma tidpunkt.

Vår största tillväxtpotential skapas av den betydande, kommande omställningen till ett fossilfritt energisystem. Enbart i Sverige räknar man med ett investeringsbehov i storleksordningen 1 500 miljarder kronor till år 2040. Energiområdet blir därför vårt primära tillväxtområde mot 2025. Sedan ska vi även växa inom våra övriga områden, men mer i takt med vår omvärld och marknad.

Geografiskt ska Rejlers gräva där vi står. Vi tänker inte ge oss ut på ett globalt erövringståg utan vill fortsätta att växa på våra befintliga marknader. Det gör vi även genom att utveckla vår projektaffär – att i större utsträckning sälja en "lösning" till kunden, istället för "timmar". Vi ska bli skickligare och mer konkurrenskraftiga här.

För att nå våra mål behöver vi utveckla vårt ledarskap och affärsmannaskap. Den positiva finansiella resultatutveckling vi sett hittills är en följd av minskade kostnader, men vi måste också fortsätta öka vår debiteringsgrad och få betalt för det stora värde vi tillför kunderna varje dag. Vår främsta uppgift är i slutändan att leverera bra resultat, vilket även måste prägla vår företagskultur.

VI SKA STICKA UT

Att locka de bästa nyutbildade och mer etablerade medarbetarna är avgörande för våra möjligheter att nå våra ambitiösa målsättningar. Vi måste därför bli en ännu attraktivare arbetsgivare. Den väg vi valt för att nå dit tar fasta på att ingen annan fråga är viktigare i dagens snabbföränderliga värld, än det ständiga lärandet.

"Rejlers – Home of the learning minds" är titeln på vår Vision 2025 och står för att vi ska bli det mest "lärande" företaget i vår bransch. Vi ska systematiskt arbeta med och stegra våra investeringar i ökat lärande som kommer våra medarbetare och kunder till gagn. Lärandet ska premieras av såväl system som ledarskap, beteende och kultur. Våra framsteg i arbetet att bli branschens mest lärande företag kommer att följas upp varje år. Här ska vi gå i bräschen och jakten på vår första "Chief Learning Officer" med plats i koncernledningen är inledd.

Resan har som sagt bara börjat. Fortsättning följer, och jag ser fram emot det fortsatta lagarbetet med att förbättra vår verksamhet för att skapa branschens vassaste bolag.

Viktor Svensson,
vd och koncernchef

Rejlers är inne i en vitaliseringsprocess som ska skapa förutsättningar för lönsam tillväxt. Vårt förändringsarbete omfattar allt från organisation, struktur och kultur till vidareutveckling av varumärke, kunderbjudande, partnerskap och rekrytering.

Lönsamhet genom ständigt lärande, utveckling och tillväxt

TILLVÄXT

Vår strategi går ut på att skapa lönsam tillväxt i Norden. Till år 2025 har vi satt upp målet att fördubbla vår storlek. Det ska ske genom både organisk tillväxt och strategiska förvärv. För att skapa förutsättningar att växa satsar vi nu på att kraftigt förbättra vår lönsamhet genom att effektivisera vår organisation och våra interna strukturer samt fokusera och utveckla vårt erbjudande. Vi vill växa i alla segment, men prioriterar energi som den främsta katalysatorn för vår framtida tillväxt.

VÅRA KUNDER

För våra kunder vill vi vara ett alternativ som sticker ut, det lilla stora konsultföretaget som förenar det bästa från två världar. Likt större aktörer har Rejlers omfattande djup och bredd i den kompetens vi kan tillhandahålla, men samtidigt erbjuder vi snabba beslutsvägar och stor anpassningsförmåga. Vi ska svara upp mot dagens efterfrågan på proaktivitet, smidighet och transparens. Under 2018 har vi i alla delar av organisationen tagit steg för att bättre kunna möta våra kunders förväntningar.

PARTNERS

För Rejlers är det viktigt att alltid kunna hjälpa våra kunder på bästa sätt. Därför bygger Rejlers ett stort nätverk med partners som kan komplettera oss och utveckla våra kunders projekt ytterligare. Vi har nu tagit fram ett nytt, effektivt digitalt verktyg med en intelligent sökmotor som gör det enkelt både för fristående konsulter att bli en del av vårt nätverk och för oss att hitta rätt partner till rätt uppdrag.

VARUMÄRKE OCH KULTUR

Rejlers är mitt inne i en process för att vitalisera företaget. Med ledning från bland annat kundintervjuer, medarbetarundersökningar, marknadsstudier, workshops och en stor ledningskonferens har vi antagit en ny vision och nya kärnvärden. Lansering sker under av 2019.

Vår nya vision beskriver Rejlers som "Home of the learning minds" och i linje med detta uppmantrar vi en kollegial kunskapskultur. I en digital värld där förändringar går fort satsar framtidens vinnare på lärande och att dela med sig av kunskaper. Framöver ska vi genomföra omfattande och väl genomarbetade initiativ för att förverkliga visionen.

MEDARBETARE

Som teknikonsultföretag står vi oss slätt utan våra medarbetare och deras kompetens. Vårt mål är att vara branschens bästa arbetsgivare. Vårt varumärke samt den kultur och värdegrund som det står för ska bidra till att attrahera de främsta talangerna i branschen. Vi har börjat bygga upp en helt ny organisation inom just rekrytering och talangförsörjning med syfte att skapa en förstklassig rekryteringsupplevelse, både för kandidat och rekryterande chef.

HÅLLBARHET

Vår framgång bygger på att vi bidrar till en hållbar samhällsutveckling. Inom ramen för vårt hållbarhetsområde arbetar vi med tre fokusområden: hållbara lösningar, hälsosamma arbetsplatser och framtidens ingenjörer.



REJLERS NYA VISION OCH POSITION

Home of the learning minds

Detta innebär att Rejlers ska bli en plattform för kontinuerligt lärande, utveckling och tillväxt. På så vis kommer vi alltid att ligga före våra konkurrenter och kunna attrahera de bästa talangerna, upprätthålla det mest imponerande nätverket och säkra lönsamheten.

REJLERS NYA KÄRNVÄRDEN

Open source culture

Med en kultur där vi lär oss, delar med oss och är nyfikna blir Rejlers en samlingsplats för nya sätt att hitta fram till kunskap. Oavsett hur länge du har varit med i företaget så behöver du vidareutveckla ditt kunnande varje dag.

Love the challenge

Alla starka varumärken behöver rätt bränsle för att nå framtiden. Vår vilja att med nyfikenhet ta oss an stora, aldrig tidigare skådade utmaningar passar perfekt.

Brilliant networks

Som en startpunkt för att leva upp till vår vision, behöver Rejlers ta väl hand om och ständigt utveckla dynamiska partnerskap som präglas av mångfald och nytänkande. Det gäller såväl inom som utanför våra väggar.

MARKNADEN FÖR TEKNISKA KONSULTER

2018 var ytterligare ett mycket starkt år på marknaden för tekniska konsultföretag i Norden. Viktiga påverkande faktorer är en ökande globalisering, urbanisering, automatisering, mer mobilitet och Internet of Things (IoT). Digitalisering driver på investeringar inom samtliga sektorer.

Den pågående digitaliseringen innebär också stora möjligheter för företag och andra organisationer att samverka och samarbeta på nya sätt kring lösningar och tjänster som inte funnits tidigare. I denna utveckling finns potential för teknikkonsulter att föra samman olika kunder och skapa en oberoende mötesplats. Utöver sin egen varierade kompetens sitter konsultföretagen på ett brett nätverk av kontakter i olika företag, organisationer och branscher.

SEKTORER OCH KONJUNKTUR

Samtliga sektorer på marknaden har vuxit. Inte minst är tillväxten stark på infrastrukturuområdet. Efter flera decenniers underlåtenhet investerar samhället i dag stort i Skandinaviens eftersatta infrastruktursystem.

I och med den kommande omställningen till ett hållbart energisystem som stakas ut av EU-direktiv finns enorma möjligheter inom energiområdet. Övergången från energikällor med jämna flöden till sådana med ojämna kommer innebära att hela systemet för transmission och distribution behöver förnyas.

I en konjunktur som har gått starkt ända sedan återhämtningen efter finanskrisen så är i dag oron för en kommande vändning påtaglig. Ingen kan veta med säkerhet när en lågkonjunktur kommer eller hur djup den blir. När det väl händer klarar sig de konsultföretag bättre som präglas av en diversifiering mellan branscher och har kunder med olika grad av konjunkturkänslighet.

KONKURRENS

Den snabba tekniska utvecklingen och den ökade internationaliseringen innebär att nordiska teknikkonsultföretag möter konkurrens från globala aktörer. Marknaden präglas av specialisering som drivs av ny teknik och innovationer. Vi ser en fortgående konsolidering där redan stora aktörer blir allt större.

Samtidigt blir det, till exempel vid stora upphandlingar inom infrastrukturuområdet, vanligare att flera teknikkonsultföretag ingår i konsortier där de bidrar med olika specialistkompetens. Många företag arbetar även med att bygga nätverk för samarbeten med mindre och specialiserade konsultföretag. Det kan vara ett viktigt komplement inte minst i en stark marknad med stor efterfrågan.

KUNDER OCH TJÄNSTER

Kvalificerade ingenjör- och IT-tjänster efterfrågas i och med att kunderna fokuserar på sin egen kärnverksamhet. Digitalisering och automatisering innebär att de förväntar sig nya lösningar som effektiviserar och ökar deras lönsamhet. Utöver den rent tekniska kärnkompetensen, ställer kunder även krav på sina konsulter att vara proaktiva när det gäller sådant som efterlevnad av regelverk, digitalisering, hållbarhet och arbetssätt. Det är viktigt att förstå kundens processer och affärer och snabbt kunna anpassa sig efter dem. Ett större ansvarstagande för delar av kundens verksamhet innebär dessutom krav på mer transparens från konsulternas sida.

PRISUTVECKLING

En stor utmaning för branschen är den tröga prisutvecklingen. För att höja de genomsnittliga arvoden behövs teknikkonsultföretagen bli bättre på att tydliggöra det värdeskapande som deras ingenjörer bidrar med. Branschen behöver förbättra affärsmannaskapet och fokusera mer på lönsamhet. Nya affärsmodeller måste utvecklas för att svara upp mot kundernas förväntningar på proaktivitet, anpassningsförmåga och transparens.

KOMPETENSFÖRSÖRJNING

En stark konjunktur medför stor efterfrågan på medarbetare i branschen generellt – och i synnerhet på specialistkompetens. Bristen på relevant kompetens leder till hög personalomsättning och löneglidning när företag rekryterar från varandra. Situationen förvärras av att antalet studenter i teknikrelaterade utbildningar inte ökar i tillräcklig grad. Hoppet ligger i att vi lever i en tid där ingenjören står i centrum. När smarta städer, hållbara samhällen, mobilitet och ny infrastruktur ska förverkligas har branschen ett gyllene tillfälle att höja yrkets status och öka intresset för det.

Ingenjören står i centrum

När världen digitaliseras öppnar sig stora möjligheter för tekniska konsultföretag. Marknaden utvecklas starkt och inte minst ser energiområdet mycket lovande ut framöver. Samtidigt behöver branschen bättre tydliggöra allt det värde som ingenjören bidrar med till kunderna.

Globala trender

1.

Mer komplexa tjänster

Ett teknikdrivet samhälle ställer högre krav på företag och organisationer att kunna hantera alltmer komplexa frågor. Detta kräver bättre samarbete vilket uppnås genom förstärkning av den egna kompetensen eller tillgång till nödvändig kompetens via en partner.

REJLERS SVAR:

Vi vill vara en ständigt lärande organisation som alltid ligger i framkant av utvecklingen. Vi styrs av och är uppmärksamma på våra kunders behov. Proaktivt och agilt ska vi hjälpa dem att hantera den nya komplexa värld som växer fram. Våra kunder ska kunna förvänta sig ett samarbete präglad av transparens och tydlighet i alla delar från vår sida. Genom att utveckla branschens bästa nätverk ser vi till att alltid kunna svara upp mot våra kunders kompetensbehov.

2.

Företagsbyggande

Allteftersom företag växer, vidgas och förändras uppstår ett större behov av strukturer, organisation och förnyat ledarskap. Personalutveckling får mer resurser vilket i sin tur ökar värdet på det som levereras till kunder och signalerar utvecklingsmöjligheter för potentiella medarbetare.

REJLERS SVAR:

Vi anpassar nu Rejlers bättre till den storlek koncernen har uppnått i dag. Organisation, ledarskap, processer och rutiner förändras i syfte att bättre realisera stor-driftsfördelar och spegla våra kunders framtida behov och önskemål. I linje med vår vision att vara branschens "Home of the learning minds" gör vi också Rejlers till en plattform för kontinuerligt lärande och utveckling för våra medarbetare. På så vis ska vi alltid ligga steget före våra konkurrenter.

I vårt strategiska arbete har Rejlers identifierat fem globala trender som påverkar både vår omvärld och branschen för tekniska konsulter. Med kunskap om trenderna och vad som driver på dem kan vi utveckla vår verksamhet för att bättre möta våra kunders förväntningar framöver.

3.

Strid mellan konkurrenter

Bristen på högskoleutbildade ingenjörer fortsätter. Det gör att företag, utöver att plocka kvalificerade personer från befintliga skolor och arbetsmarknaden, söker arbetskraft från andra länder eller utbildar i egen regi för att kunna möta marknadens krav.

REJLERS SVAR:

Rejlers vill vara branschens bästa arbetsgivare. Vi har börjat bygga upp en professionell organisation för Talent Acquisition och utvecklar vår verksamhet och vårt varumärke för att locka de bästa talangerna, såväl nya som mer etablerade på arbetsmarknaden. Som "Home of the learning minds" satsar Rejlers offensivt på lärande inom företaget. Våra medarbetare slutar aldrig att lära nytt och utveckla sin kompetens.

4.

Branschglidning

Olika kompetenser blandas och nya erbjudanden formuleras. Branschen vidgas och glider in i nya roller som ofta ligger långt utanför dess traditionella ramar.

REJLERS SVAR:

Vår kultur bejakar behovet att tänka nytt, lära om och uppdatera sig. Vi backar inte från nya utmaningar och kan dra stor nytta av våra dynamiska partnerskap med innovativa aktörer på många olika områden. Som teknikkonsulter ser vi en stor potential i att kunna föra samman kunder och samarbetspartner från olika bakgrund och branscher kring nya, spännande projekt, lösningar, tjänster och produkter som kräver många typer av kompetens.

5.

Internationalisering

Det finns ett ökat tryck på att fånga upp kunskap, erfarenheter och arbetsmetoder från andra länder. Fler utländska aktörer tittar nyfiket på den svenska marknaden och svenska företag skådar ut i världen – både på jakt efter nya uppdrag och för att hitta krafterna att expandera den egna verksamheten.

REJLERS SVAR:

Vi satsar framöver på att ytterligare stärka vår position i Norden. Samtidigt anstränger vi oss för att ta hand om och kontinuerligt bygga vidare på och utveckla våra internationella nätverk. Genom att odla kontakter med näringsliv och akademien runt om i världen, till exempel i ledande teknikhubbar som Silicon Valley, Shenzhen och Schweiz, ser vi till att tillgodogöra oss nya rön och metoder, fånga upp de senaste trenderna, utvecklingslinjerna och lösningarna.

”Vi vill vara en ständigt lärande organisation som alltid ligger i framkant av utvecklingen.”

Rejlers AB är en av Nordens största teknik konsulter. Verksamheten vilar på ett rejält fundament i bolagets över 75-åriga historia, vår omfattande expertkunskap, vår höga kundnöjdhet och vårt expansiva partnernetverk.

En stark plattform för framtiden

Rejlers AB är en av Nordens största teknik konsulter. Vi har närmare 2 000 kvalificerade ingenjörer som arbetar med projekt och IT-lösningar inom bygg och fastighet, energi, industri och infrastruktur. Vi fortsätter att växa och finns i dag på 75 orter runt om i Sverige, Finland och Norge. Verksamheten vilar på ett rejält fundament i bolagets över 75-åriga historia, vår omfattande expertkunskap, vår höga kundnöjdhet och vårt expansiva partnernetverk.

Inom samtliga områden arbetar vi med stor lyhördhet för våra kunders önskemål. Vårt mål är att genom våra konsulttjänster alltid leverera maximal affärsnytta för kunden. Vi kan ta ansvar för projekt i många delar av våra kunders processer. I många fall tar vi dessutom ett helhetsansvar för värdeadderande lösningar och tjänster.

Rejlers är så stora att vi kan sätta samman team som förenar många olika kompetenser. Vi erbjuder såväl spetskunskap som bredd inom allt från förstudier och planering till design, konstruktion, projektering, programmering och digitalisering. Samtidigt värdesätter vi rötterna som litet familjeföretag. Det innebär bland annat att vi slår vakt om våra snabba beslutsvägar och visar stor proaktivitet och anpassningsförmåga i förhållande till våra kunder.

Vi har i dag en stark plattform på plats för att spela en mycket aktiv roll i den framtida digitala utvecklingen av näringsliv och samhälle. På alla områden pågår en omvälvning där produkter, tjänster och lösningar skapas med hjälp av nätverk snarare än i traditionella försörjningskedjor. Som agilt och vakert konsultföretag eftersträvar Rejlers en sammanförande funktion i denna utveckling.

Rejlers erbjudande



ENERGY

Vi erbjuder tjänster inom alla led av energiförsörjningskedjan; från produktion via distribution till förbrukning.



BUILDINGS

Vårt erbjudande till dig inom fastighetsbranschen. Oavsett om du äger, hyr, bygger eller förvaltar fastigheter, lokaler eller dess system.



INDUSTRY

På Rejlers har vi en lång tradition av att genomföra industriprojekt runt om i Norden. Vi har också erfarenhet av att följa våra kunder i deras projekt världen över.



INFRASTRUCTURE

Vi arbetar brett inom infrastrukturområdet med modernisering och planering av exempelvis vägar, tunnlar, järnvägar, broar, flygplatser och hamnar.



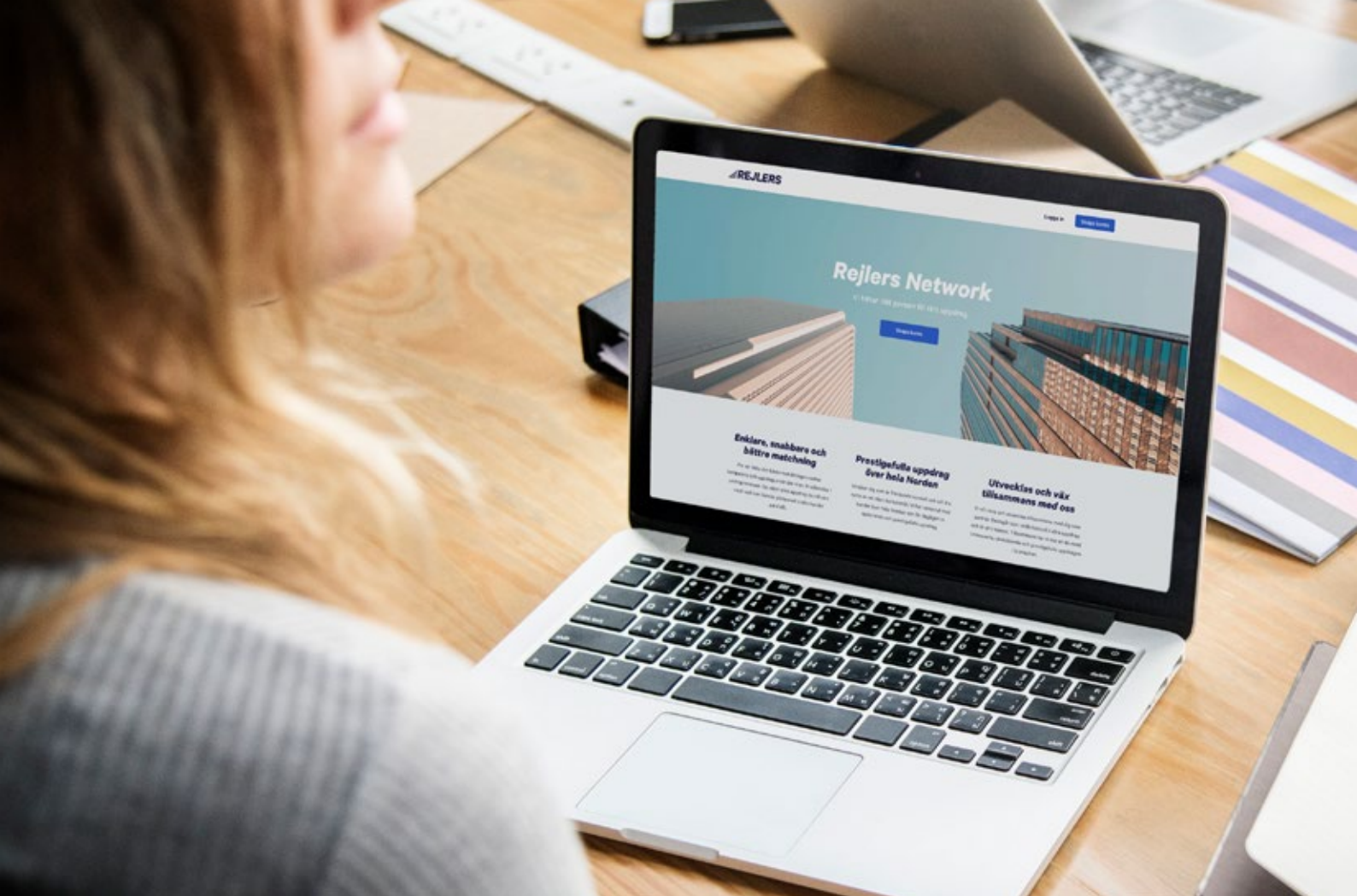
TELECOM

Rejlers Telecom är en teknik- och partnerberoende leverantör som erbjuder tekniska och juridiska konsulttjänster inom nätinfrastuktur, kommunikation och informationssäkerhet.



REJLERS EMBRIQ

Vi levererar ett brett utbud av IT-tjänster till både stora och små företag där vi fokuserar på affärskritiska IT-installationer. Vi bidrar med smarta val och strategisk användning av IT.



Rejlers Network

I vår bransch och på arbetsmarknaden i stort blir nätverkskonstellationer baserade på digital samverkan allt viktigare. Rejlers Network är vår digitala partnerplattform där fristående konsulter och företag samarbetar med oss i olika projekt. Alla samarbetspartner kan registrera sig på vår smarta plattform och bli sökbara för samtliga projekt inom Rejlers där vi behöver komplettera vår egen kompetens.

Rejlers Network är ett viktigt komplement till den egna verksamheten och gör att vi kan leverera ännu fler och större uppdrag till våra kunder. Partnerplattformen bygger på artificiell intelligens (AI), vilket gör att vi effektivt kan identifiera rätt partner till rätt uppdrag. En avancerad sökmotor låter oss med stor träffsäkerhet hitta den kompetens som våra kunder behöver i ett visst projekt.

Vårt stora kontaktnät och våra ramavtal med kunder över hela Norden innebär att vi dagligen får spännande, prestigefulla och utvecklande uppdrag. Att som underkonsult knyts till Rejlers och bli en del av vårt nätverk öppnar en värld av möjligheter. Vi vill att våra partner ska växa och utvecklas tillsammans med oss.

Rejlers planerar att växa snabbt under de närmaste åren, men vår ambition är att nätverket ska växa ännu snabbare. Genom att möjliggöra fler affärer för oss kommer Rejlers Network att utgöra en viktig framgångsfaktor för att nå våra tillväxt- och lönsamhetsmål. För våra kunder innebär det ökade samarbetet också att vi alltid kan erbjuda de bästa, digitala lösningarna som utvecklar deras projekt.

Digitaliseringen och säkerhetsfrågor driver på investeringar

Den svenska verksamheten är störst i koncernen med cirka 1 000 medarbetare på ett 40-tal orter från Malmö i söder till Kiruna i norr. Sverige står för cirka hälften av koncernens totala omsättning.

Konjunkturen i Sverige har varit fortsatt stark under året. På såväl infrastrukturområdet som inom elkraft och kraftförsörjning är investeringstakten hög. Stora pågående stadsbyggnadsprojekt runtom i landet håller efterfrågan uppe på byggnadsområdet. Digitaliseringen och frågor kopplade till säkerhet driver på investeringar inom stora delar av industrin.

Trots rådande högkonjunktur har Rejlers Sverige på senare år inte nått upp i önskade lönsamhetsnivåer. Det är bakgrunden till den omorganisation som i mycket har präglat år 2018. I syfte att kunna möta kunderna på ett mer direkt sätt frångick Rejlers Sverige från och med maj sin tidigare matrisorganisation med både regioner och divisioner. Istället infördes en mer renodlad

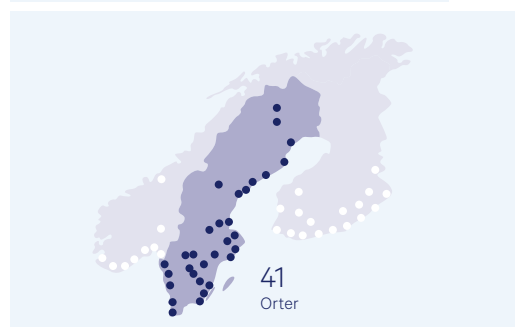
organisation med fem divisioner – Energy, Buildings, Industry, Infrastructure och Telecom.

Omorganisationen innebar också att ett antal, främst icke-debiterande, medarbetare sades upp och antalet chefsposter minskades. Nyttillträdde koncernchefen Viktor Svensson tog i mars även över VD-posten i Rejlers Sverige.

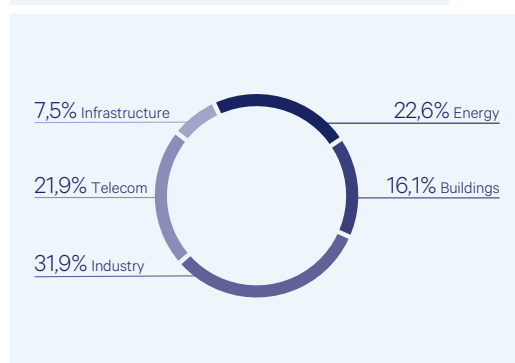
Förändringarnas syfte är att ge verksamheten ökad kontroll på sina kostnader, större tydlighet och snabbare beslutsvägar. När samtliga medarbetare har gått från att tillhöra en region för att istället upptas i en bransch- inriktad division med ny ledning innebär det förstås en omställning. Den nya organisationen har dock huvudsakligen tagits emot väl såväl externt som internt. Som ett medvetet val har den svenska verksamheten under året inte fokuserat på nya företagsförvärv, utan på att förbättra lönsamheten. När denna väl har kommit under kontroll blir det återigen aktuellt med fler förvärv. Rejlers Sverige har alltså siktet inställt på tillväxt.

Parallellt med införandet av den nya organisationen i Sverige har mycket arbete lagts ner på att utveckla Rejlers strategi och mål på koncernnivå. Som en del i att utvecklas i önskad riktning har en ny funktion för Talent Acquisition etablerats inom Rejlers Sverige. Denna ska på ett strukturerat sätt stötta divisionerna genom hela rekryteringsprocessen.

ANTAL ORTER, SVERIGE



OMSÄTTNING PER DIVISION I SVERIGE



ANTAL MEDARBETARE, SVERIGE



CASE

Kraftledning mellan Sverige och Finland

Rejlers ansvarar för förprojekteringen när Svenska Kraftnät och FinGrid planerar att bygga en ny kraftledning som ska bidra till ett robustare kraftsystem i Norden. Det handlar om en 19 mil lång 400 kV-kraftledning mellan Massaure i Sverige och Keminmaa i Finland.

01

15

IT-tillväxt och omfattande omstruktureringar

Rejlers Norge står på två ben – teknikkonsultverksamheten i Rejlers Engineering samt tjänsteverksamheten inom IT och digitalisering i Rejlers Embriq. De två verksamheterna delar ledning, system, rutiner och, till viss del, kontor med varandra. Vid utgången av 2018 var antalet medarbetare i Rejlers Norge totalt 263, fördelade på 9 orter i Norge samt 4 i Sverige (med personal som tillhör Rejlers Embriq). Under året stod man för cirka 27 procent av koncernens totala omsättning. En allt viktigare målsättning är att skapa synergier mellan de två verksamheterna genom gemensamma innovations- och kundprojekt, till exempel inom området smart buildings.

För Rejlers Embriq, som alltså även har närvaro i Sverige och kunder med verksamhet i övriga Norden, var 2018 ett år präglad av mycket stora leveranser till kunder i både energi- och detaljhandelsbranschen. Omsättningen växte med 20 procent och den snabba tillväxten ledde till en del utmaningar vad gäller rekryteringen. Projekten har dock varit lyckade såväl när det gäller genomförandet som ekonomiskt. I och med att det i många fall handlar om långsiktiga tjänsteveranser utgör de en god grund för framtida ytterligare tillväxt.

Under 2018 har ett flerårigt uppdrag för Rejlers Embriq inom energi börjat gå mot sitt slut. Här ingår ett totalansvar för installation och drift så att kunder kan fokusera på sin kärnverksamhet att leverera elkraft. Inom detaljhandeln har Rejlers Embriq rullat ut digitaliseringskonceptet Connected Store i tusentals nordiska butiker under året.

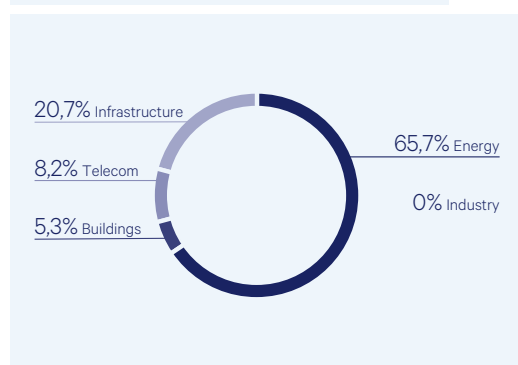
Rejlers Engineering har å sin sida haft stora ekonomiska utmaningar under många år. Därför präglades 2018 av omfattande omstruktureringar för att vända utvecklingen. På kort tid lyckades verksamheten också vända förluster till att under årets sista kvartal göra vinst med acceptabla marginaler.

Omstruktureringen av Rejlers Engineering innebar dels en renodling till kärnverksamheten med teknikkonsulttjänster. Den norska entreprenörsverksamheten inom telekom med cirka 90 medarbetare avyttrades. Denna inkluderade fältverksamhet och basunderhåll vilket inte strategiskt ligger i fokus för Rejlers.

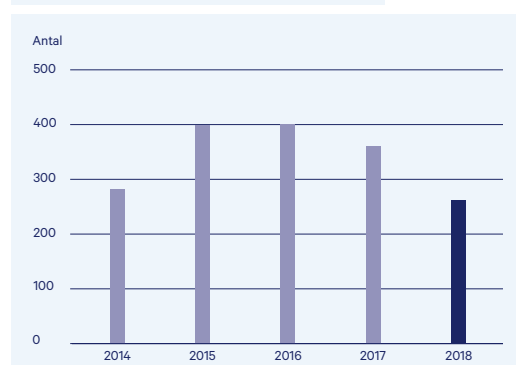
ANTAL ORTER, NORGE



OMSÄTTNING PER DIVISION I NORGE



ANTAL MEDARBETARE, NORGE



Inom Rejlers Engineering i övrigt minskade också bemanningen med ett 50-tal medarbetare. Ledningen förnyades, genom samlokalisering minskades antalet orter och nedskärningar gjordes framför allt inom stab och administration, men även bland konsulterna. Rejlers Engineering satsar främst på områdena Energy och Buildings, där man vässar sig. På området Infrastructure har bemanningen reducerats.

Konsolideringen genomfördes för att skapa en plattform för vidare tillväxt. Inte minst finns som sagt en stor potential i att kombinera ingenjörskompetens i traditionell mening med all den digitaliseringskompetens som finns i Rejlers Embriq. Inom såväl Energy som Buildings, har Rejlers Norge tagit fram högintressanta digitala

lösningar. Det gör att man kan svara upp mot kundernas efterfrågan på integrerad kompetens och ökande vilja att köpa heltäckande lösningar.

Smarta fastigheter med inbyggd intelligens kan till exempel både optimera driften för fastighetsägaren och ge dem som arbetar och vistas i husen en bättre upplevelse vad gäller ljus, klimat och allmän bekvämlighet. Det ger i sin tur potential för ägaren att höja sina intäkter per kvadratmeter, och reducera driftskostnaderna. På motsvarande vis kan digitalisering bidra till ett effektivare och bättre elkraftnät med rätt kapacitet och därigenom minska riskerna för felinvesteringar. Här har Rejlers en unik styrka i Rejlers Embriqs IT-ingenjörer – det gäller inte bara i Norge utan inom hela koncernen.



CASE

BIM används för ny transformatorstation

Rejlers ligger långt framme när det gäller digital projektering i 3D-modeller, så kallad BIM (Building Information Modeling), vilket snabbt blir allt vanligare. Rejlers levererar till exempel BIM-projekteringen när Statnett ska bygga en ny transformatorstation i nordnorska Kobbvatnet.

02

Tillväxt inom alla områden

I Finland har Rejlers 690 medarbetare fördelade på 20 orter. Verksamheten står för ungefär 23 procent av den totala omsättningen i koncernen. Industrin och näringslivet i Finland har under 2018 haft sitt första riktigt goda år sedan finanskrisen 2008-09.

Rejlers Finland har också haft ett bra och stabilt år med tillväxt inom alla sina fyra områden – Energy, Infrastructure, Building och Industry. De fyra divisionerna är i Finland tämligen jämnstora.

Den största utmaningen har varit rekrytering av kompetenta nya medarbetare. Trycket på arbetsmarknaden är stort, i synnerhet inom Building. Rejlers Finland lyckades under året ändå genomföra mer än 100 rekryteringar och glädjande inför framtiden var den låga personalomsättningen. Få medarbetare valde att lämna företaget.

Av årets nyanställningar stod företagsförvären för 40 procent medan 60 procent var nyrekryteringar. Den totala personaltillväxten år 2018 var 15 procent.

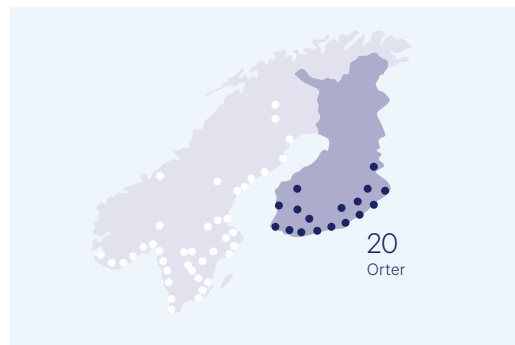
Lösamheten förbättrades också avsevärt och Rejlers Finland når sina uppsatta mål. Parallellt med investeringar i förvärv satsade verksamheten på utveckling av nya digitala tjänster kopplade till energisektorn, bygglösning och Industry 4.0. En rad pilotprojekt har under året drivits framgångsrikt tillsammans med kunder som vill hitta vägen framåt i sin industriella digitalisering.

Inom tre av fyra divisioner har Rejlers Finland genomfört en rad små och stora förvärv, från enmansföretag med specialkompetens till det största och mer strategiska köpet av Jimexo Tech Oy, ett Tammerforsbaserat företag med 56 medarbetare. Jimexo Tech erbjuder tekniska ingenjörstjänster för kemi-, skogs- och teknikindustrin. Genom förvärvet blir Rejlers rustat att på en ny nivå leverera nyckelfärdiga lösningar och EPCM-tjänster till kunder inom industrin. Inom energidivisionen har Rejlers utökad sitt kunnande inom utformning av kraftnät och övervakningssystem för byggnader.

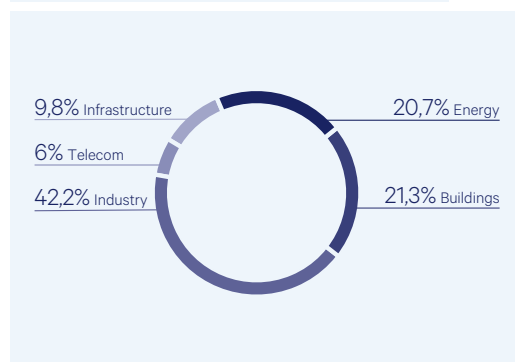
Ett stort internt projekt under 2018 var införandet av ett nytt affärssystem. Det har bidragit till ökat effektivitet i verksamheten.

Byggnadssektorn i Finland har känt av en inbromsning till följd av överhettning. Vissa byggprojekt har skjutits upp eller stoppats på grund av en skenande kostnadsutveckling. Det ser dock ut att vara en huvudsakligen hälsosam korrigering av branschen som på sikt kommer att börja växa igen. Rejlers finns närvarande i städer präglade av tillväxt och har goda förutsättningar för framtiden.

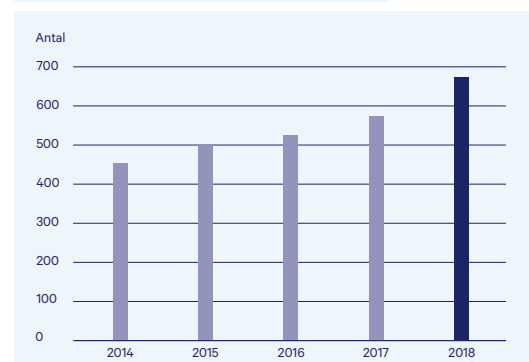
ANTAL ORTER, FINLAND



OMSÄTTNING PER DIVISION I FINLAND



ANTAL MEDARBETARE, FINLAND



Helsingfors nya bibliotek

Rejlers har levererat projekteringen av all elektrifiering och automatisering i den finska huvudstadens nya stadsbibliotek Oodi. Det är ett unikt projekt där byggnaden utgör ett arkitektoniskt konstverk som i form av en våg av glas reser sig över staden.

ESA:s rymdsond som ska till Jupiter

Rejlers har vunnit uppdraget att leverera en markstödsutrustning för ESA:s rymdsond JUICE som ska utforska Jupiter och dess tre största månar. Utrustningen används inför den planerade uppskjutningen 2022 för att testa placeringen av bommar som ska mäta radio- och plasmavågor och för att stödja kalibreringen av laserhöjdmätaren på marken.

Rejlers Embriq bygger affärsmässig nytta för våra kunder genom digitalisering av fysisk infrastruktur, smarta val och strategisk användning av IT, inom fokusområden som energi, detaljhandel och smarta fastigheter.

Genom rollen som systemintegrator tar Rejlers Embriq ansvaret för insamling, behandling och analys av sensordata från olika källor och leverantörer. Med ett komplett tjänsteutbud inom smart infrastrukturdrift tar vi helhetsansvar för driften av fysisk infrastruktur och tillhörande kommunikation. Sensordata kommer dit de ska, i rätt tid och med rätt kvalitet, och vi ser till att de skapar verkligt värde för våra kunder.

Rejler Embriqs egenutvecklade IOT-plattform Quant är central för vårt tjänsteutbud. Denna utnyttjar modern teknik för att hantera insamling, validering och värdeökning av enorma datamängder, samt för att skapa interoperabilitet och integration mot andra fackapplikationer som kunden har.

Rejler Embriqs levererar också smarta och moderna IT-driftstjänster till en rad branscher med fokus på hybridskyltningstjänster, IOT, nätverk och drift av komplexa applikationer. Flera av våra kunder har global verksamhet där driftstjänsterna vi levererar är kritiska för deras verksamhet.

Norska myndighetskrav på införande av avancerade, smarta elmätare i hela elnätet för insamling och analys av mätvärden samt införandet av Elhub, en nationell datahubb för elmarknaden, öppnade för Rejlers Embriqs utveckling och leverans av heltäckande tjänster. Erfarenheterna från Norge blir centrala då övriga länder i Norden och Europa är på väg att införa motsvarande myndighetskrav.

Inom detaljhandeln har Rejlers Embriq utvecklat konceptet Connected Store. Det är en skalbar tjänst som digitaliserar köppplevelsen i butik och integrerar den fysiska butiken med näthandeln. På så vis bidrar den till nöjdare kunder, effektivare lagerhållning, optimal logistik och minskade koldioxidutsläpp genom färre transporter. Connected Store finns redan i dag i tusentals butiker i Norden och dess framtidspotential är stark.

Framåt satsar Rejlers Embriq på att vinna flera nya affärer på marknaderna i de andra nordiska länderna. Vår affärsmodell skalar upp på volym. Allt eftersom fler kunder i de nordiska länderna börjar dra nytta av Rejlers Embriqs utbud av standardiserade tjänster kommer detta att bidra till bättre lönsamhet.

20 Samlad IT-affärsverksamhet

Rejlers Embriq samlar Rejlers affärsverksamhet inom IT. Rejlers Embriq levererar egenutvecklade digitaliseringslösningar och specialiserade IT-tjänster för energibolag, detaljhandel och andra transaktionsintensiva branscher, med fokus på verksamhetskritiska IT-system.

Allians köper helhetstjänst

Nettalliansen samlar små och medelstora lokala elnätbolag runtom i Norge. För att möta myndighetskrav på smarta elmätare lät man Rejlers Embriq ta totalansvar för införandet inklusive hård- och mjukvara samt installation och leverans av drift, insamling och analys av mätdata som en tjänst under tio år.

Ända sedan starten har Rejlers varit med och skapat morgondagens samhälle. Genom de uppdrag vi utför åt våra kunder vill vi göra en betydande insats för utvecklingen av ett hållbart samhälle. Det är något alla våra medarbetare tar ansvar för i sin vardag.

Vi bidrar till morgondagens hållbara samhälle

ANSVARSFULLT AGERANDE


I alla sammanhang där Rejlers verkar strävar vi efter att uppträda ansvarsfullt. Vi kräver av våra medarbetare och partners att följa den uppförandekod Rejlers har tagit fram. Den innefattar de affäretiska principer som gäller och kräver att alla tar sitt för miljön samt respekterar mänskliga rättigheter. Uppförandekoden ställer upp regler för Rejlers affärsmässiga uppträdande och företagets ansvar gentemot kollegor, kunder, aktieägare och andra intressenter.

Rejlers följer FN:s Global Compact och dess tio principer för hållbar utveckling vad gäller mänskliga rättigheter, arbetsvillkor, miljöhänsyn och antikorrupcion. Alla medarbetare på Rejlers ska behandlas lika och

ges samma möjligheter, vilket återspeglas i vår dagliga verksamhet och våra rekryteringar.

Vår affärsverksamhet baseras på en hög etisk standard. Rejlers gör affärer inom ramarna för lagar, förordningar och internationella konventioner i varje land där vi är verksamma. Vi tolererar inte maktmissbruk, nepotism eller någon form av korrupcion. Rejlers medarbetare ska inte engagera sig i aktiviteter som kan leda till intressekonflikter eller utnyttja relationer med kunder för egen vinning.

I umgänget med kunder, underentreprenörer, leverantörer och andra intressenter iakttar vi stor försiktighet om vi erbjuder förmåner eller genomför aktiviteter av



”Rejlers ska göra en betydande insats för utvecklingen av ett hållbart samhälle.”



olika slag. Medarbetare ska också hålla information och affärshemligheter som rör Rejlers nuvarande och framtida affärsverksamhet strikt konfidentiellt.

HÅLLBARA LÖSNINGAR

När Rejlers utför uppdrag åt kunder ska strävan efter hållbara lösningar utgöra en naturlig del av uppdraget. De stora miljövinster som Rejlers verksamhet uppstår då vi hjälper våra kunder att effektivisera, modernisera och automatisera sin infrastruktur och sina processer. Det kan handla om allt från energieffektiva lösningar och smarta elnät "Smart Grid" till utveckling av förnybar energiproduktion och hållbar infrastruktur.

Vi ska alltid beakta kundens miljökrav i våra uppdrag, samt se till att lagar, föreskrifter och branschspecifika miljökrav efterlevs. Om kunden inte har fastställt egna miljökrav ska Rejlers medarbetare i första hand rekommendera miljövänliga och energisnåla produkter och lösningar. För att säkra efterlevnaden av dessa principer ska det i varje uppdrag upprättas en specifik miljöchecklista.

KUNDANSVAR

Rejlers är certifierat enligt ISO 9001 och ISO 14001. Det innebär att våra uppdrag – från idé till utförande – planeras och styrs enligt våra kvalitets- och miljökrav. Våra medarbetare ska ha insikt om miljöns betydelse och verka för att uppnå internationella och nationella miljömål.

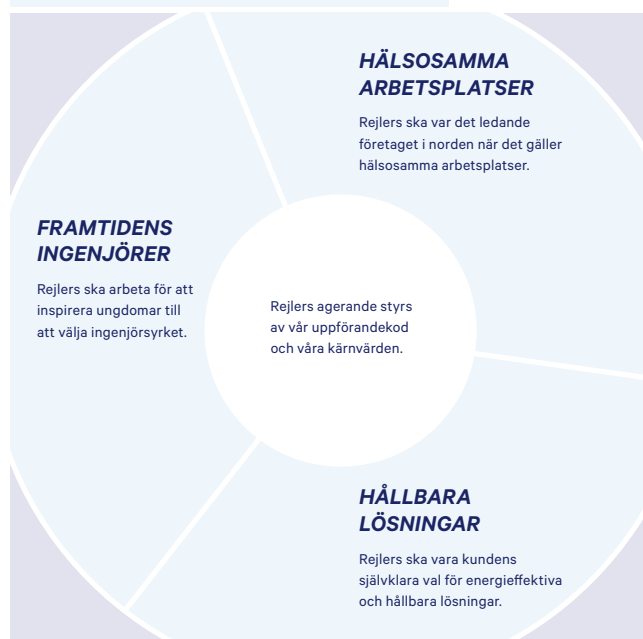
Vi ska alltid bidra med vår kunskap och tillsammans med våra kunder göra val som bidrar till en hållbar utveckling, till exempel vad gäller material och energibesparingar. Vid alla större uppdrag följer vi i kundundersökningar upp detta arbete och dess uppskattade miljöeffekt. Rejlers bedriver också ett arbete för att minimera den miljöpåverkan våra kontor och tjänsteresor står för.

REJLERS HÅLLBARHETSMODELL

Sedan Rejlers startade för över 75 år sedan har vi varit med och skapat morgondagens samhälle. Vår ambition är att Rejlers ska göra en betydande insats för utvecklingen av ett hållbart samhälle genom de uppdrag vi utför åt våra kunder. För att säkerställa detta har vi satt upp tre fokusområden inom ramen för vårt hållbarhetsarbete: hållbara lösningar, hälsosamma arbetsplatser och framtidens ingenjörer.

I dag efterfrågar allt fler kunder såväl energieffektivisering som andra lösningar med ett livscykelperspektiv. Därför tror vi att förutsättningarna att göra skillnad är goda för Rejlers.

HÅLLBARHETSMODELL



Förstärkning av stamnätet i södra Sverige

Rejlers projekterar förstärkning av stamnätet i södra Sverige. För att säkerställa att det svenska stamnätet utnyttjas optimalt behövs delar av det södra stamnätet byggas om. Detta är en del av att öka driftsäkerheten i Malmöregionen och södra Sverige samt en del i att uppfylla framtidens krav på det svenska elnätet. Rejlers projekterar och planerar denna ca 40 km långa nätutbyggnad. Ledningen är en 400 kV kraftledning vilket också är den högsta spänningsnivån i det svenska nätet.



CASE

Trafikverkets utbyggnad av kraftförsörjningen för den svenska järnvägen

Rejlers hjälper Trafikverket bygga ut kraftförsörjningen av den svenska järnvägen. När större delen av den svenska järnvägen elektrifieras samt byggs ut ökar också behovet av att säkerställa att järnvägen har den elektriska effekten som behövs. Rejlers arbetar tätt tillsammans med Trafikverket för att utreda behov och framtida krav som ställs på Trafikverkets matarledningar. Rejlers använder digitalisering för att göra effektiva och innovativa lösningar.

07

Genom att bli ledande inom lärande siktar Rejlers på att bli branschens bästa arbetsgivare. Vi vill vara ett företag där medarbetarna kontinuerligt vidareutvecklar sin kompetens och delar med sig av sina kunskaper, där det är enkelt att arbeta, trivas och må bra och där våra ledare alltid stöttar.

Vi vill vara branschens bästa arbetsgivare

PLATTFORMEN FÖR KONTINUERLIGT LÄRANDE

Den viktigaste framgångsfaktorn för Rejlers är förmågan att attrahera de bästa medarbetarna. Därför är vår uttalade målsättning att vara branschens bästa arbetsgivare. För att nå dit vill vi vara en plattform för kontinuerligt lärande och utveckling, vilket även säkrar vår lönsamhet och tillväxt framöver.

Kulturen på Rejlers präglas av ett öppet kunskapsutbyte där vi villigt delar med oss av vårt kunnande till andra medarbetare samtidigt som vi ständigt bygger vidare på vår egen kompetens. Vi tar oss an nya utmaningar med nyfiken entusiasm och utvecklar hela tiden våra nätverk, såväl internt som externt.

Vi fokuserar på en rad områden för att Rejlers ska vara ett starkt alternativ i konkurrensen på arbetsmarknaden. Vårt mål är att locka både unga talanger och kompetenta ingenjörer med längre erfarenhet till oss. På Rejlers ska de få det bästa av två världar, snabbheten och smidigheten hos den mindre aktören i kombination med de spännande uppdragen, karriärvägarna och utvecklingsmöjligheterna hos den större.

HÄLSOSAMMA ARBETSPLATSER

Rejlers har i många år haft fokus på hälsofrågor och på olika sätt arbetat för att våra medarbetare ska må bra både fysiskt och psykiskt. Därför vill vi skapa en miljö som ger möjlighet att arbeta och utvecklas på det sätt som bäst passar den enskilde medarbetaren. Ledarskapet och balansen mellan arbete och fritid är nyckelfaktorer. Vi är alla olika och medarbetaren måste i samråd med sin ledare ges möjlighet att, så långt kunduppdragen tillåter det, välja hur, var och när arbetsuppgifterna utförs. Vi vet att detta uppskattas och i vår årliga medarbetarundersökning uppger en mycket hög andel av medarbetarna att de har en bra balans mellan arbete och fritid.

En hälsosam arbetsplats innebär också att vi har riktlinjer och rutiner som säkrar att vi agerar på ett ansvarsfullt sätt utifrån vår uppförandekod och våra affäretiska riktlinjer. I detta syfte har vi bland annat ett system för visseblåsning där medarbetare öppet eller anonymt kan anmäla oegentligheter till en oberoende extern aktör som också hjälper oss att utreda och hantera inkomna ärenden. Under 2018 har vi inte haft några anmälda

Sometimes you end up in the wrong company

Om du vill ge oss tips om en utmaning under 2018 hjälper vi gärna till. Gör du arbetar i på Rejlers med en spaningskod omöjligt. Ett enkelt sätt som hjälper oss är att skicka en mail till rekrytering@rejlers.se. Meddelandet ska vara tydligt och innehålla spaningskoden som du vill att vi ska utreda ditt ärende. Viktigt att tänka på! Vi vill inte utreda ditt ärende om du inte vill. Läs mer på rekrytering@rejlers.se

rejlers.se



ärenden som klassats som en allvarlig oegentlighet eller intressekonflikt. Andra fall av problem som normalt uppstår i en verksamhet hanteras istället inom ramen för den dagliga verksamheten.

Vi stöttar också motionsaktiviteter genom Rejlers Activity Challenge, deltagande i Blodomloppet och inte minst Grönklittstafetten på skidor där lag från hela koncernen träffas en helg för att i avspänd form tävla på skidor och umgås. Många lokala aktiviteter genomförs också i avsikt att skapa trivsel och välbefinnande, till exempel matlagningskurser, konserter, innebandy och lokala motionslopp.

Rejlers har frisknärvaro som ett medarbetarmål. Med detta mätetal räknas en medarbetare som frisk om personen under året har sjukfrånvaro vid maximalt tre tillfällen om totalt maximalt fem dagar. Vårt ambitiösa mål är att ha en frisknärvaro på minst 75 procent. Utfallet för 2018 blev 73 procent.

LEDARSKAP

Ett gott ledarskap är avgörande för att Rejlers ska kunna vara branschens bästa arbetsgivare. Vi arbetar kontinuerligt med ledarskapsutveckling och stöttar våra ledare med tydliga rutiner och processer för deras olika uppgifter.

Våra årliga medarbetarundersökningar visar återkommande goda resultat vad gäller hur nöjda medarbetarna är med sina ledare. I undersökningen mäter vi också omfattning och kvalitet på våra årliga medarbetarsamtal som till stor del är inriktade på kompetensutveckling. Via exitundersökningar av de som väljer att sluta hos oss framgår dessutom att det är mycket få som anger att de slutar på grund av sin närmaste ledare.

ENKELHET OCH KUNSKAPSUTVECKLING

Det ska vara enkelt att arbeta på Rejlers. Vi har etablerat arbetsverktyg och tydliga processer som gör arbetet effektivt och förenklar samarbetet mellan olika delar av organisationen.

Visionen om Rejlers som "Home of the learning minds" och de nya kärnvärden som följer med den innebär att vi främjar en öppen kunskapskultur. Medarbetare ska både dela med sig av det de själva kan och kunna lära av andra. Hos oss ska det gå att ständigt vidareutveckla sin kompetens och utforska nya vägar till kunskap. Vi bygger också nätverk externt för att tillgodogöra oss ny kunskap utifrån. Rejlers tar nu flera initiativ och satsar på nya processer och system som kontinuerligt hjälper oss att ytterligare bygga upp vår kunskap och kompetens.

FÖRÄNDRING OCH FLEXIBILITET

Rejlers utvecklas ständigt vilket kräver flexibilitet från både företag och medarbetare. Därför behövs också en kontinuerlig dialog mellan ledare och medarbetare för att skapa förståelse och engagemang för nya situationer. Som stöd för det finns ett genomtänkt koncept för medarbetarsamtal.

Vi tror också på värdet för en organisation att kontinuerligt förändras i sin sammansättning för att förbli vital och nytänkande. Därför har vi som mål att ha en medarbetaromsättning på cirka 10 procent. Under 2018 låg den frivilliga rörligheten något över målet, på 12 procent.

Utöver en kontrollerad medarbetaromsättning är det även viktigt att öka mångfalden vad gäller till exempel kön och etnisk tillhörighet. Företag och organisationer med en mångfald av perspektiv blir

framgångsrikare. Andelen kvinnor inom Rejlers var 18 procent 2018 jämfört med 18 procent 2017. Andelen kvinnliga ledare har ökat från 12 till 16 procent. Andelen medarbetare med utländsk bakgrund var 11 procent 2018, jämfört med 10 procent 2017.

FRAMTIDENS INGENJÖRER

Att i den hårda konkurrensen på arbetsmarknaden lyckas attrahera talangfulla nyutbildade ingenjörer är avgörande för Rejlers. Det är en av anledningarna till att vi nu satsar stort på att vidareutveckla vår rekrytering och vårt varumärke som arbetsgivare.

Inom Rejlers Embriq och divisionen Energy har vi utvecklat talangprogrammet Rejlers Next Generation. Det riktar sig till nytexaminerade ingenjörer och pågår i tolv veckor. Programmet kombinerar praktisk erfarenhet i verkliga uppdrag med utbildning inom hela projektcykeln. Talangerna får chansen att snabbt komma in i konsultrollen, förstå vår verksamhet och ta del av den kunskap, erfarenhet och de nätverk vi har. Programmet har varit lyckat och uppskattat.

I takt med att Rejlers utvecklar nya verksamhetsområden och etablerar sig på fler orter skapas bättre förutsättningar för den enskilde medarbetaren att utvecklas i den riktning som planeras tillsammans med närmaste ledare. Karriärvägar finns beskrivna för utveckling som teknikspecialist, uppdragsledare, teamledare och som ledare med resultat- och medarbetaransvar.

MEDARBETARDATA	2018	2017	2016	2015	2014
Antal medarbetare	1953	1994	2027	2082	1742
Medelålder	45	45	45	45	44
Total sjukfrånvaro %	3,0	3,2	2,8	2,9	2,7
Varav långtidsfrånvaro* %	2,0	1,8	1,4	1,2	1,3
Medarbetaromsättning %	12	13	12	10	10



REJLERS AB (PUBL)

ORG NR 556349-8426 | BOX 30233 | 104 25 STOCKHOLM
TEL 0771-78 00 00 | FAX 08-654 33 39 | WWW.REJLERS.COM/SE

