

Verksamheten 2009



Pro4u – när projekten ska gå i mål!



Pro4u:s kundansvariga: Krister Henriksson, Nina Padmo, Roger Kahlbom, Göran Edin och Agneta Nilsson, kommunikation.

Rätt konsult för varje uppdrag

Pro4u:s kundansvariga ser till att ta fram rätt konsult till varje uppdrag oavsett om det rör stora förändringsprojekt eller kortare projekt av rådgivande natur. Resultaten av uppdragen har tydlig påverkan på verksamheten och kunderna uppskattar att vi leder projekten i mål enligt plan.

Pro4u:s kundansvariga har lång erfarenhet av att analysera och förstå våra kunders utmaningar och behov i olika branscher. Vi lägger stor vikt vid att ta fram kandidater med rätt kompetens och personlighet till varje specifikt uppdrag. Slutresultatet blir en kvalitetssäkrad konsult som är handplockad för varje tillfälle.

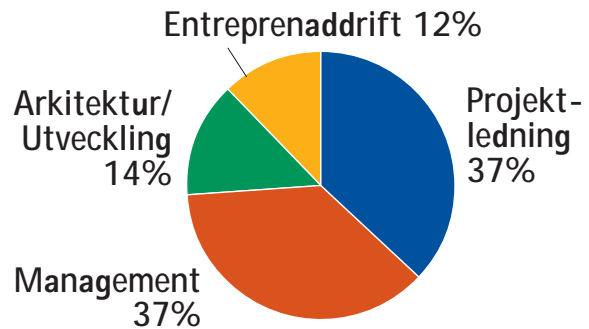
Vi hjälper våra kunder i strategiskt viktiga roller inom projektledning och management. Våra konsulter driver affärs- och förändringsprojekt i nära samverkan med kunderna, som anlitar oss för vår erfarenhet inom ledarskap, affärsutveckling och IT.

Kännetecknande för alla konsulter i nätverket är lång erfarenhet i strategiskt viktiga roller. Pro4u erbjuder projektledare, programchefer, chefer-att-hyra, managementkonsulter, coacher, förändringsledare, upphandlare, IT-arkitekter och teknikexperter.

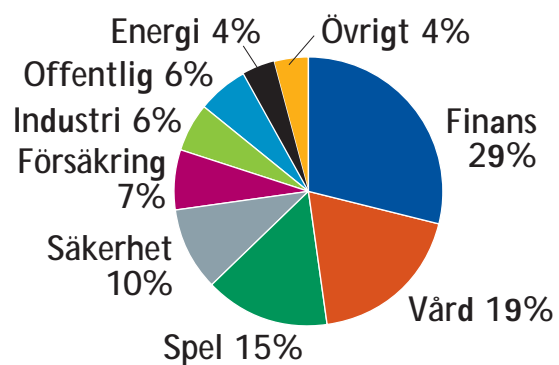
Att leverera resultat i rätt tid och till planerad kostnad är en av nycklarna till Pro4u:s framgång. Vi har nöjda kunder som kommer tillbaka. Genom vårt stora och ständigt växande nätverk säkrar vi tillgången till rätt kompetens.

Pro4u har konsulter med erfarenhet och ingående branschkunnskap inom de flesta områden. Till exempel leder vi projekt inom finans, försäkring, offentlig verksamhet, industri, handel, energi, media, spel samt telekom/internet. Många framgångsrika år visar att ett nätverksorienterat, oberoende, konsultbolag som levererar kvalitet är högt uppskattat av marknaden.

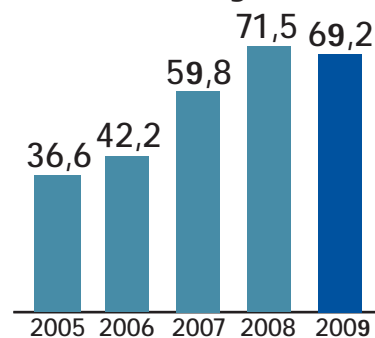
Omsättning 2009 per uppdragstyp



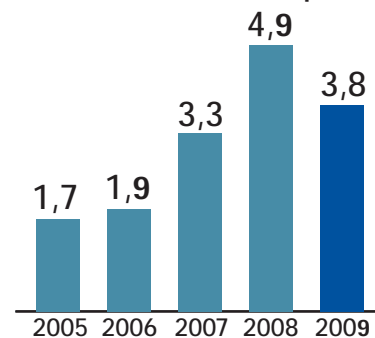
Omsättning 2009 per bransch



Omsättning, mkr



Resultat efter finansiella poster, mkr



Konsulterna som lotsar förbi blindskär och grund



För att nå högt satta mål ger vi förslag till förändringar och leder förändringsarbetet så att det ger önskade effekter. Det innebär att vi ser till att skapa bättre fungerande organisationer, mer effektiva processer och lägre internkostnader. Pro4u åstadkommer förändring genom rådgivning och ledarskap via engagerat och målinriktat arbete tillsammans med människorna som berörs av processen.



Foto: Sjöfartsverket, Jan Brüggé

Projektledning

Vårt största tjänsteområde är projektledning. Till varje projekt handplockar vi rätt konsult oavsett om det gäller huvudprojektledare, delprojektledare, programchefer eller testledare. Gemensamt för våra uppdrag är att de syftar till förändring i verksamheten.

Ofta anlitas vi i de riktigt stora förändringsprojekten där våra konsulter kan bidra även i globala sammanhang.

Chef att hyra

Konsulter från Pro4u kan arbeta i olika befattningar som chef-att-hyra. Det kan till exempel innebära roller som tillfällig chef vid nyrekryteringar, föräldraledighet, vid omorganisationer eller andra förändringar i verksamheten.

Tack vare att många av konsulterna i nätverket har lång chefserfarenhet från olika linjebefattningar kan vi hitta rätt chef oavsett bransch.

Verksamhetsstyrning via affärssystem

Vi har experter med specialisering och inriktning på affärssystem och verksamhetsprocesserna kring dessa. Genom förändringsprocesser arbetar vi för att den tänkta effektiviseringen verkligen ska bli av och ge det resultat som våra kunder förväntar sig. Ofta rör det sig om stora projekt som ställer krav på specifik kompetens under en viss period. Det gör att få företag eller organisationer anser det lönsamt att ha egna anställda för projekt som inte genomförs särskilt ofta. Pro4u:s konsulter har ofta rollen att vara kundernas förlängda arm som projektledare för beställning och införande av affärssystemet.

Strategisk rådgivning

I många projekt är vi rådgivare och arbetar tillsammans med organisationens högsta ledning och dess verksamhetschefer, affärsområdeschefer m fl. Uppdragen består ofta i att komma med förslag till IT-strategier, genomföra due diligence och marknadsanalyser, ge s k "second opinion" eller att föreslå effektiviseringar och verksamhetsförändringar. Via konkreta förstudier kan vi ge förslag till ny organisation eller nytt arbetssätt och dessutom hur förändringsarbetet kan genomföras.

Ledarskap och coaching

Pro4u arbetar ofta med stora företag och organisationer som har djup insikt i vikten av ett bra ledarskap och som kontinuerligt utvecklar detta genom att ta in extern hjälp.

Till exempel deltar certifierade coacher från Pro4u allt oftare i coaching-projekt där vi kan stötta med exakt rätt kunskap för att hantera läsnings- och konflikter. ►

Nätverket som växer med kompetens

Kompetensnätverket är vår största tillgång och det som karaktäriserar Pro4u. Många gånger berättar våra kunder att oavsett vilken expert de efterfrågar kan vi tillgodose deras behov med hjälp av nätverket. För att kunna leva upp till kundernas och våra egna högt ställda förväntningar ser vi därför kontinuerligt till att utveckla nätverket på både bredden och djupet.



Foto Malton

Nätverkets tre nivåer:
1. Pro4u-konsulter, 2. Associerade Pro4u-konsulter, 3. Branschkollegor.



När Pro4u Competence Network bildades 1997 ville vi skapa framtidens konsultbolag inom management. Ett konsultbolag där verksamheten baserades på köparens behov att alltid få bästa kompetensen, när den behövs och till rimlig kostnad.

Vi började bygga ett nätverk av erfarna enmanskonsulter och fick ett stort gensvar hos kunder och konsulter. De flesta konsulter hade inte någon egen aktiv försäljning utan fick uppdrag på rekommendation. Vår aktiva kundbearbetning gav konsulterna nya, utmanande och intressanta uppdrag i kombination med en jämnare beläggning.

Idag omfattar nätverket alla storlekar på bolag. Vi har skapat en struktur som uppskattas och fungerar för alla typer av företag oavsett om det är enmanskonsulter små eller stora konsultbolag. Vi är mycket stolta över vårt kompetensnätverk.

1 Pro4u-konsulter

Nätverket är uppbyggt av tre anslutningsformer. I vår innersta kärna finns våra delägare som är management-konsulter, programchefer, projektledare och specialister. Kompetens som bara blir bättre med åren och ger våra konsulter



Foto Bildstallet

Några av Pro4u:s konsulter och kundansvariga.

förmågan att diskutera och förstå kundernas utmaningar. De är individer som kan coacha och vidareutveckla andra, styra med små medel, föra sig i ett styrelserum och driva frågor mot mål även i stora komplexa organisationer.

2 Associerade Pro4u-konsulter

I nästa cirkel finns de associerade Pro4u-konsulterna. De har likartade profiler som den innersta kärnans konsulter. Även här finner vi experter inom olika områden som testledning, ärendehantering, säkerhet och arkitektur samt olika regelverk, till exempel offentlig upphandling och SEPA.

De associerade Pro4u-konsulterna är egenföretagare som vet att de blir efterfrågade för sin kompetens och kvaliteten i deras leverans samt att deras framgång är beroende av nöjda kunder som kommer tillbaka och gärna även är referenser.

3 Kollegor i branschen

I den yttersta cirkeln finns resten av världen, för det är så vi ser på saken när det gäller att hitta rätt konsult. De som vi har kontakt med är andra konsultbolag, allt från enmansbolag till multinationella bolag. Vårt kontaktnät är mycket stort, varje vecka kommunicerar vi med över 100 företag och vi har mer än 250 företag aktiva i vårt CRM-system. Allt för att hitta den mest lämpade kandidaten till våra kunder. ▶

Globalt affärssystem hos Niscayah



– Vår generella uppfattning är att Pro4u-konsulterna är nära oss som kund. De är "hands-on," lyssnande och förstår vår verksamhet och våra behov. De känns som en del av vår verksamhet, säger Håkan Gustavsson som är CFO för Niscayah Group.

Pro4u tillför Niscayah oberoende expertkompetens när företaget ska implementera affärssystemet IFS Applications i 17 olika länder. Genom att bygga ett affärssystem med likartade processer och med globala mallar får Niscayah betydligt enklare att jämföra verksamheten och att införliva nya verksamheter i koncernen.

Med övergången från en tidigare decentraliserad företagsbild till Niscayah Groups mer globala struktur följde att det skulle ta alltför mycket tid och kosta allt för mycket energi att utveckla och införa lokala affärssystem vid dotterbolagen runt om i världen.



Jan Vesterberg,
Group IT-manager
Niscayah.

– Det gällde att ta tillvara de bästa erfarenheterna och att använda de processbeskrivningar och funktionskrav som var bra i den kommande upphandlingen. När vi väl kom dit genomfördes upphandlingen globalt. I slutronden mellan de två finalisterna hade vi 30 personer som jämförde två olika ERP-leverantörers (Enterprise Resource Planning/affärssystem) sätt att lösa konkreta Niscayah-problem. Valet föll slutligen på IFS Applications, berättar Jan Vesterberg som är group IT-manager hos Niscayah.

– När systemet var valt identifierade vi resursbehovet och såg att vi behövde professionell hjälp med att leda ett så stort projekt, i synnerhet eftersom det är globalt. Därför började vi leta efter dels globala projektledare, dels delprojektledare/processkoordinatörer, säger Jan Vesterberg.

Vid upphandlingen av konsulttjänster jämförde Niscayah bl a fristående konsulter och konstellationer av konsulter. Pro4u:s väldigt goda IFS-kunskap och erfarna projektledare fällde slutligen avgörandet.

– Det som kanske också är lite unikt var att de kunde hitta personer som är duktiga på projektledning och som samtidigt vet hur servicebranschen fungerar, säger Jan Vesterberg.

Niscayah tillhandahåller säkerhetssystem och tjänster baserat på kunskap och specialistkompetens om hur tekniska säkerhetsprodukter inom exempelvis videoövervakning, tillträdeskontroll, inbrottskydd och brandskydd kan integreras med kommunikations- och IT-system.

Företaget har cirka 6000 anställda med verksamhet i 14 europeiska länder samt i USA, Hong Kong och Australien. Omställningen uppgick 2009 till 7621 MSEK.

En av Pro4u:s styrkor är att kunna tillhandahålla samtliga konsulter för ett projekts olika delar, samtidigt som man tar ansvar för att konsulterna fungerar fullt ut. För ERP-projektet hos Niscayah var Pro4u:s expertkunskaper inom IFS Applications avgörande.

– Från projektstart har Pro4u haft stor del i uppbygg av roller, tidplanering m m. Anders Carlsson fick även axla uppgiften som vår systemarkitekt gentemot IFS. Det är en mycket tung post vid sidan om hans ordinarie uppdrag som global projektledare. Generellt är Pro4u:s konsulter snabba, effektiva och lojala, säger Jan Vesterberg.

– Nu när vi börjat rulla ut systemet i princip enligt tidplan och till beräknad kostnad känner jag att vi är på rätt väg inom Niscayah. Vi kan nu fortsätta att utveckla vår verksamhet istället för att "uppfinna hjulet" i varje land, avslutar Jan Vesterberg. ▶

Lång erfarenhet och social kompetens

– I och med att vi förstår helheten av de investeringar som en kund gör kan vi bidra till att kunden fattar rätt beslut i slutändan. Det säger Anders Carlsson som är vd och konsult för Pro4u Business System.

När säkerhetsföretaget Niscayah skulle införa affärssystemet IFS Applications i sin globala verksamhet krävdes tillgång till såväl specialistkunskaper om affärssystemet som generell projektledarkompetens.

– Vi kunde bidra med ett flertal projektledare när Niscayah bl a skulle utforma en global mall för hur systemet ska sättas upp och som ska gälla i varje land, säger Anders Carlsson.

– Vår speciella kompetens med stor kunskap om IFS system gör att vi kan leda hela Niscayahs organisation mot målet såväl snabbare som enklare. Dessutom finns det en styrka i att vi är helt oberoende från IFS, säger Anders Carlsson.



Anders Carlsson

Exportframgångar för svenska krediter

Med ett nystartat affärsområde som ska hantera en miljard kronor om året gäller det att ha ett system som både kompletterar och samspelar med existerande lösningar. För att kunna bygga en effektiv organisation för SEK Customer Finances kundfinansieringslösningar krävs såväl ingående kunskap om finansmarknaden som IT-kompetens och en mycket bred erfarenhetsbas.

För Customer Finance kunde Pro4u via sitt nätverk ta fram den rätta kompetensen.





Jane Lundgren Ericsson, Executive Director SEK

Vi såg att vi kunde göra mer nytta för svensk exportindustri genom att finansiera våra kunders kunder via leasing och avbetalningsköp, och för att komma dit behövde vi system som var helt nya för SEK. Arbetet med att införa och att integrera dessa system med våra befintliga har gått över förväntan. Konsulten Viktor Lindroth spelar en viktig roll hos oss och har tillfört mycket genom att kunna se helheten i projektet säger Jane Lundgren Ericsson som är Executive Director och ansvarig för Customer Finance inom SEK.

AB Svensk Exportkredit, SEK, bildades 1962 av svenska staten och de största svenska bankerna. Sedan år 2002 är staten ensam ägare. SEK ska på kommersiella grunder säkerställa tillgång till finansiella lösningar till nytta för svensk exportindustri. Customer Finance är ett affärsområde inom SEK. Customer Finance affärsidé är att hjälpa svenska exportföretag öka sin konkurrenskraft genom att erbjuda så kallad cross-border kundfinansiering.

– Som vi ser det har Viktor tagit en större roll än den som man traditionellt förknippar med IT-konsulter. Hans kunnande om finansbolagsverksamhet och om effektivisering och strukturering av krediter till små och medelstora företag har

bidragit stort samtidigt som vi kunnat spara tid och pengar i projektet, säger Jane Lundgren Ericsson.

Genom Viktor Lindroths erfarenhet av att leda implementeringar av finansiella system har de interna resurserna hos SEK Customer Finance kunnat utnyttjas på ett effektivt sätt, samtidigt som verksamheten kunnat drivas utan störningar.

– SEK har under implementeringen av systemet omorganiserat IT-funktionen, säger Jane Lundgren Ericsson. Omorganisationen gjorde att Viktor Lindroths roll blev av större betydelse då han fungerat som en länk mellan verksamheten och IT-funktionerna.

– Jag har i princip bara haft kontakt med Viktor, som har fungerat som projektets kontaktpunkt för verksamhet, styrgrupp och de olika funktionscheferna, förklarar Jane Lundgren Ericsson.

– SEK är en personberoende och resurseffektiv organisation. Det innebär att vi ofta förlitar oss på konsulter för att avlasta vår personal och för att vi ska få rätt effekter av olika åtgärder. Pro4u har på ett bra sätt förstått vilka behov vi haft och kunnat ta fram den kompetens som behövdes för uppdraget, säger Jane Lundgren Ericsson. ▶



Foto: Digital Vision

Nischexpertis håller ordning på krediterna

Med omfattande kunskaper inom bank- och finansområdet – i synnerhet på kreditsidan – kan Pro4u-nätverkets Emric Business Consulting bidra med mycket värde till AB Svensk Exportkredit, SEK, när de bygger upp ny verksamhet för kundfinansiering.

På plats hos SEK finns Viktor Lindroth som tillfört erfarenhet inom att driva verksamhets- och implementationsprojekt.

– Tack vare min erfarenhet av finansbolagsverksamhet och i hur hanteringen av krediter till små och medelstora företag kan effektiviseras och struktureras har SEK sparat både tid och pengar i det här projektet, säger Viktor Lindroth.

– Ett viktigt skäl till att projektet utföll så väl är att vi framgångsrikt och effektivt kunde integrera Customer Finance i SEKs övriga verksamheter, säger Viktor Lindroth.



Viktor Lindroth



Ordning och reda i Telge-koncernen

Med en koncernövergripande förvaltningsmodell tar Telge AB ett första steg mot att effektivisera, samordna och konsolidera sina IT-system. En gemensam modell för ordning och reda ska minska IT-kostnaderna och ge verksamheten tillgång till bättre verktyg och stöd.

En annan ledningen för Telgekoncernen tog beslutet att införa en koncerngemensam struktur hade det förankrats i koncernens IT-forum av koncernbolagens IT-chefer. Alla visste att IT-systemen inte stödde verksamheten optimalt och att det var viktigt att tydliggöra ansvar och roller.



Jenni Wigholm,
CIO Telge AB

– Men eftersom vi varken hade resurserna eller kompetensen att genomföra arbetet själva tog vi kontakt med Pro4u och pratade med Krister Henriksson. Han lyssnade verkligen till vad vi behövde och föreslog därefter Åke Johansson som konsult. Åke var ett alldeles utmärkt förslag och har en stor fördel i och med att han jobbat i linjen tidigare

och även förstår min roll och dess egenskaper. Men också eftersom han genomfört liknande projekt tidigare, säger Jenni Wigholm som är CIO på Telge AB.

– Inledningsvis letade vi inte efter en förvaltningsmodell utan ville se var miniminivån låg för att få ordning och reda. Åke Johansson genomförde därför en förstudie som ledde till att han senare kunde "skruva" ihop det som kom att bli vår förvaltningsmodell. Och därmed tog vi vårt första steg mot en bättre gemensam systemstruktur, säger Jenni Wigholm.

I ordning-och-reda-projektet hos Telgekoncernen fick Åke Johansson stor frihet i att lägga upp projektet och i att förankra det i organisationen. Efter presentationen och införandet av förvaltningsmodellen fick han även förtroendet att inledningsvis driva förvaltningsfasen för att se till att organisationen fullföljer arbetet.

Med en ordentlig genomgång och dokumentation av alla system gick det att identifiera deras ägare och förvaltare. En av vinsterna med detta är att supporten på systemen blir bättre i och med att användaren alltid kan vända sig till helpdesk med sina frågor och att "helpdesken" alltid vet vilken förvaltare de ska hänvisa användarna till i specifika frågor.

– En av Åkes styrkor – förutom att skapa ordning och reda – är att han dels lyssnar efter vad organisationen behöver, dels vad vi är mottagliga för.

Det innebar till exempel att organisationen till att börja med enbart behövde göra en begränsad arbetsinsats, vilket sannolikt höjde acceptansen för förvaltningsmodellen, säger Jenni Wigholm.

Telge AB:s verksamhet omfattar bostäder, kommersiella och offentliga lokaler och fastigheter, krafthandel, el- och pelletsförsäljning, el-, fjärrvärme- och stadsnät, fjärrkyla, VA, hamnverksamhet, återvinning och ett science center.

Telge AB ägs av Södertälje kommun har drygt 700 anställda och omsätter cirka 5,5 miljarder kronor.

– En förvaltningsmodell tjänar man inga pengar på i sig själv, men den skapar mycket goda förutsättningar för kostnadseffektiviseringar. Till exempel när vi kan samarbeta kring systemen så att de stöder verksamheten bättre kommer vi att få såväl ekonomiska som tidsmässiga vinster, säger Jenni Wigholm.

– Vi ser tydliga effekter efter införandet av förvaltningsmodellen bli bättre leverans genom att rollerna blivit tydligare, synliggörandet och konkretiserandet av resurs- och kompetensbehov men framför allt har vi nu lagt grunden till kommande förbättringar, avslutar Jenni Wigholm. ▶

Erfarenhet som gagnar kunderna

Att skapa ordning och reda är en av drivkrafterna för Pro4u-konsulten Åke Johansson. Ett i raden av företag han hjälpt att styra mot enklare arbete är Telge AB, Södertälje kommuns företagsgrupp med elva olika bolag och drygt 700 anställda.

– Vi inför en förvaltningsmodell för IT-systemen som bland annat innebär att vi dokumenterar drygt 300 olika system och identifierar alla rollinnehavare. Vår strävan är att det ska vara så enkelt att underhålla systemdokumentation att vem som helst ska kunna uppdatera den, säger Åke Johansson. Utifrån bred erfarenhet och kompetens kan Åke Johansson tillämpa sina kunskaper på ett praktiskt och okomplicerat sätt för att tillföra kundorganisationerna styrka och affärsnytta. Hos Telge innebär det till exempel att föra en dialog med samtliga IT-chefer i de elva dotterbolagen och att brett förankra förändringsprocessen i form av förvaltningsmodell och förvaltningsprocess.

– Min arbetsmetod kräver att jag sätter mig in i och tittar på vilka styrkor och svagheter som finns i en organisation. Sedan är min roll att hjälpa människorna i organisationen att ta sig över olika trösklar och att underlätta för användarna. I korthet: förenkla och effektivisera, säger Åke Johansson.



Åke Johansson

Stort förändringsprojekt hos Ragn-Sells



För miljöföretaget Ragn-Sells har Pro4u under en rad av år bidragit med konsulter i ett flertal uppdrag. Sedan en tid pågår ett omfattande förändringsarbete inom det geografiskt spridda Ragn-Sells. Ett av de större projekten innebär införande av ett enhetligt affärssystem. Ett nästan lika stort projekt rör outsourcing av IT-drift och support.

– Via Pro4u:s Krister Henriksson får vi tillgång till duktiga konsulter med vana från stora projekt, säger Mats Randleff.

Förändringsarbetet sker generellt inom Ragn-Sells koncernen och påverkar såväl IT-arbetet och infrastrukturen som arbetsmetoder. Det här innebär givetvis stora utmaningar för IT-avdelningen som ska se till att befintliga system delvis ersätts, delvis integreras i nya miljöer.



Mats Randleff,
IT-chef Ragn-Sells

– Våra två största utmaningar är outsourcing av drift, support och hantering av teknikplattformen samt införandet av ett nytt affärssystem. Det är det största IT-projektet någonsin i företagets historia och kanske även det största som kommer att ske under de närmaste åren, säger Mats Randleff.

– Eftersom vi är försiktiga med att expandera den egna verksamheten föredrar vi att ta in dugliga konsulter med exakt rätt kompetens för de projekt vi genomför. Caroline Runsten är en konsekvens av detta arbetsätt och fungerar som ett allmänt stöd till mig och andra i förändringsarbetet. Dessutom ersatte hon en linjeförman som ansvarig för vår IT-infrastruktur och har varit mycket inblandad i vårt outsourcing-projekt, säger Mats Randleff.

– Som IT-infrastrukturchef har hon även ett "interface" utåt och upplevs av alla som en "Ragn-Sellare". Det är inte alla konsulter som fungerar i den rollen, men det är viktigt för oss att det fungerar på det sättet, poängterar Mats Randleff.

Med det nya, enhetliga affärssystemet tar Ragn-Sells steget från ett flertal mindre och hemsnickrade lösningar till en centraliserad lösning. I arbetet med detta har även Per Holmberg från Pro4u deltagit.

– En betydelsefull aspekt är att de konsulter vi anlitar har förmåga att ta egna initiativ och att komma med förslag som går utanför "boxen". Det var en väldigt viktig del i Pro4u:s uppdrag och Per var mycket duktig i sin roll att beskriva dessa förslag och

kommunikationen med styrgrupperna, säger Mats Randleff.

Några av de egenskaper som Mats Randleff och Ragn-Sells efterfrågar hos konsulter är att de ska ha skinn på näsan och utifrån erfarenhet, kompetens och integritet ha modet att kunna säga nej.

– Vi vill veta i god tid om de ser att vi är på väg åt fel håll. Att vara ja-sägare är ingen styrka hos oss, säger Mats Randleff. ▶

Helhetsbild underlättar förändring

I sitt senaste uppdrag är Pro4u-konsulten Caroline Runsten projektledare i ett omfattande förändringsarbete samt tf infrastrukturchef hos Ragn-Sells.

– Min uppgift är att sätta struktur på IT-verksamheten, att lyfta upp olika faktorer som hjälper kunden att fatta rätt beslut. För att kunna göra det skapar jag mig en bild av komplexiteten i organisationen och försöker lyssna in även underliggande faktorer som kan öka riskerna för felleverans av funktioner, säger Caroline Runsten.

Erfarenheterna av att själv vara beställare av IT-tjänster har underlättat när Caroline för kundens räkning förhandlat med teknikleverantörer, men också när hon har formulerat organisationens behov av IT-funktioner och vilka krav de ska möta.

I det här arbetet måste man kunna skapa relationer, se människors olika potentialer, föra dialoger och inte tveka att ta även de jobbiga samtalen. För att förändringen ska komma till stånd krävs att de berörda upplever den som "sin".



Caroline Runsten

Ragn-Sells är ett privatägt miljö- och återvinningsföretag med verksamhet i Sverige, Norge, Danmark, Estland, Lettland och Polen. Företaget samlar in, behandlar och återvinner restprodukter och avfall från industrier och hushåll vid ett stort antal återvinningsanläggningar.

Ragn-Sells har ca 2300 medarbetare och omsätter drygt fyra miljarder kronor per år.

Ökad bredd med fler specialområden

Fjolåret blev en större framgång än väntat för Pro4u. Trots mycket tuffa marknadsförhållanden lyckades företaget behålla uppdragsvolymerna. 2009 års resultat överträffade dessutom förväntningarna. Framtidstron är stark inom Pro4u och framöver kommer företaget att ansluta fler expertkonsulter, satsa på nya marknader och ytterligare bredda nätverket.

ÖKAD SPECIALISERING I NYTT BOLAG

Med tillkomsten av Pro4u Public Management koncentrerar Pro4u sin kompetens för den offentliga marknaden, främst landstings- och sjukvårdssektorerna, till ett eget bolag. VD för det nya bolaget är Roger Kahlbom, som har arbetat med IT-relaterade frågor och försäljning i drygt 30 år. Roger har arbetat med konsultförsäljning inom Pro4u sedan 2006.



För att stå ännu bättre rustade när marknaden vänder och blir mer expansiv vidareutvecklar vi Pro4u. Arbetet sker bland annat genom att vi inom Pro4u Business Systems satsar vidare med ännu fler experter inom implementation av affärssystem, säger Pro4u:s styrelseordförande Tor Nilsson. Dessutom sker ett strategiskt utvecklingsarbete

med inriktning mot offentliga myndigheter och vårdsektorn. Detta sker genom att Pro4u startar ett eget bolag under namnet Pro4u Public Management. Företaget kommer att ledas av Roger Kahlbom, som har ett långt och gediget förflutet som säljare inom Pro4u Competence Network.

– Vi ser tydliga signaler på att detta är två expansiva områden där vi kan erbjuda djup kompetens inom att driva omfattande förändringsarbeten. Speciellt inom vårdsektorn finns en snabb och omfattande utveckling av IT-sidan inom såväl landstingen som hos de privata vårdgivarna. Där kan vi bidra med vår erfarenhet av att leda stora och komplexa IT-projekt, poängterar Tor Nilsson.

– För att vi ska kunna erbjuda våra kunder ännu mer spetskompetens med garanterad bredd fortsätter vi

att utveckla vårt nätverk. Till Pro4u Business Systems kommer vi även att anställa fler konsulter som är experter på införandet och användandet av IFS affärssystem, säger Tor Nilsson.

I kristallkulan för framtiden ser Pro4u:s styrelseordförande en ljusnande horisont:

– Under de närmaste fem åren ser vi en expansion av verksamheten till det dubbla, jämfört med idag. Vi ska ytterligare stärka vår kompetens för komplexa och krävande uppdrag, bland annat inom "chef-att-hyra" där vi kommer att kunna erbjuda ännu mer kvalificerade konsulter till våra kunder, avslutar Tor Nilsson. ►



Tor Nilsson, ordförande

VD kommenterar 2009:

– Ett mycket bra år trots konjunkturen

För Pro4u:s del var 2009 ett bra år med den näst högsta omsättningen och näst högsta vinsten i bolagets 13-åriga historia. Tar man dessutom hänsyn till det kärva marknads-läge som härskat under året är det entydigt; 2009 var ett mycket bra år för Pro4u!

Det lyckade resultatet skapades genom hårt, målinriktat arbete och vårt goda renommé på marknaden. Under året visade elva nya kunder oss sitt förtroende trots en vikande marknad.

Vinst och omsättning

Den marknadsbedömning som gjordes hösten 2008 resulterade i en budget för 2009 på 63 Mkr. Jämfört med denna budget är utfallet på 69,2 Mkr mycket tillfredsställande. Vinsten på 3,8 Mkr översteg också budgeterad vinst.

Kunder

Under året har kundbasen förskjutits något på grund av att marknaden varierat mellan branscherna. Nedgången har främst drabbat industri, handel, finans och telekom medan offentlig sektor, försäkring, energi och transport ökat. Nykunds försäljningen har varit god.

Uppdragen

En medveten utveckling under 2009 var att öka andelen management-orienterade uppdrag. Dessa uppgår nu till samma nivå som projektledning. Förutom tjänsten "chef-att-hyra" har de strategiska utredningarna ökat. Detta är ett tecken på det stora förtroende våra kunder har för Pro4u. Sammantaget har uppdragen inom management och projektledning ökat till ca 75 procent av omsättningen.

2010

Pro4u går in i 2010 med nöjda kunder, en stor orderbok med bra spridning inom olika branscher, en stark säljkår och mycket kompetenta konsulter. Vi ser positivt på Pro4u:s och marknadens utveckling under 2010 och har lagt en budget med tillväxt. De senaste årens satsning inom managementområdet har också medfört önskad tillväxt. Under 2010 kommer fokus att ligga på att ytterligare stärka vårt viktigaste segment; projektledning. Ännu fler skall hålla med i vår devis:

Pro4u – när projekten ska gå i mål! ▶



Göran Edin, VD

Förvaltningsberättelse

Pro4u Competence Network AB

Styrelsen och verkställande direktören för Pro4u Competence Network AB, org nr 556087-0866, får härmed avge årsredovisning för räkenskapsåret 2009.

Pro4u Competence Network AB, nedan kallat Pro4u, är ett oberoende nätverksuppbyggt konsultbolag som driver förändringsprojekt i samverkan med företagets kunder. Affärsidén lyder:

- Pro4u är ett oberoende konsultnätverk som genererar affärsnytta hos sina kunder genom att initiera och driva affärs- och förändringsprojekt.
- Pro4u tillhandahåller konsulter med lång erfarenhet av ledarskap, affärsutveckling, projektledning och IT.

Omsättningen i Pro4u har uppgått till 69 174 (71 504) tkr med ett resultat efter finansiella poster uppgående till 3 831 (4 909) tkr.

Bolaget är dotterbolag till Pro4u Holding AB, org nr 556590-6897, med säte i Stockholms kommun.

Inga investeringar i anläggningstillgångar har företagits under året eller föregående år.

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att årets vinst om 2 069 990,10 kr, jämte tidigare balanserade vinstmedel, 1 624 360,43 kr, sammanlagt

3 694 350,53 kr, disponeras så att 2 400 000,00 kr, 2 380,95 kr per aktie, delas ut till aktieägarna och återstående vinstmedel, 1 294 350,53 kr, balanseras i ny räkning. Utdelningen föreslås vara tillgänglig för lyftning omgående efter bolagets årsstämma.

Styrelsens yttrande över den föreslagna utdelningen

Den föreslagna utdelningen reducerar bolagets soliditet från 30% till 19%. Soliditeten är mot bakgrund av att bolagets verksamhet fortsatt bedrivs med lönsamhet betryggande. Likviditeten i bolaget bedöms kunna upprätthållas på en likaledes betryggande nivå.

Styrelsens uppfattning är att den föreslagna utdelningen ej hindrar bolaget från att fullgöra sina förpliktelser på kort och lång sikt, ej heller att fullgöra erforderliga investeringar. Den föreslagna utdelningen kan därmed försvaras med hänsyn till vad som anförs i ABL 17 kap 3 § 2-3 st. (försiktighetsregeln).

Beträffande bolagets redovisade resultat för räkenskapsåret samt ställningen 2009-12-31 hänvisas till nedanstående resultat- och balansräkningar jämte till dessa hörande noter. ►



Pro4u:s styrelse: Lars Rönnblad; Johann Sandström; Göran Edin, VD; och Tor Nilsson, ordförande.

Foto Bildstallet

Resultaträkning

Pro4u Competence Network AB

Belopp i tkr	Not	2009-01-01 – 2009-12-31	2008-01-01 – 2008-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		69 174	71 504
Övriga rörelseintäkter		1 358	800
Summa rörelseintäkter		70 532	72 304
Rörelsens kostnader			
Köpta tjänster		– 61 460	– 59 908
Övriga externa kostnader	2	– 5 244	– 7 043
Personalkostnader	3	–	– 492
<u>Avskrivningar enligt plan</u>			
Inventarier	4	– 5	– 6
Summa rörelsekostnader		– 66 709	– 67 449
RÖRELSERESULTAT		3 823	4 855
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter		20	74
Räntekostnader m m	5	– 12	– 20
Summa resultat från finansiella investeringar		8	54
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		3 831	4 909
Bokslutsdispositioner och skatt			
Bokslutsdispositioner	6	– 985	– 1 252
Skatt på årets resultat	7	– 776	– 1 052
ÅRETS RESULTAT		2 070	2 605

Balansräkning

Pro4u Competence Network AB

	Belopp i tkr	Not	2009-12-31	2008-12-31
TILLGÅNGAR (Not 1)				
	Anläggningstillgångar			
	<u>Materiella anläggningstillgångar</u>			
	Inventarier	4	0	5
	Summa anläggningstillgångar		0	5
	Omsättningstillgångar			
	<u>Kortfristiga fordringar</u>			
	Kundfordringar		9 692	7 254
	Övriga kortfristiga fordringar		1	112
	Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		2 355	5 802
			12 048	13 168
	<u>Kortfristiga placeringar</u>			
	Likviditetsfond		1 514	2 500
	<u>Kassa och bank</u>		4 867	3 606
	Summa omsättningstillgångar		18 429	19 274
	SUMMA TILLGÅNGAR		18 429	19 279
EGET KAPITAL OCH SKULDER (Not 1)				
	Eget kapital	8		
	<u>Bundet eget kapital</u>			
	Aktiekapital, 1 008 st aktier, kvotvärde 100 kr		101	101
	Reservfond		20	20
			121	121
	<u>Fritt eget kapital</u>			
	Balanserat resultat		1 624	1 419
	Årets resultat		2 070	2 605
			3 694	4 024
	Summa eget kapital		3 815	4 145
	Obeskattade reserver	9	2 237	1 252
	<u>Kortfristiga skulder</u>			
	Leverantörsskulder		9 459	9 809
	Skatteskuld	7	446	599
	Övriga kortfristiga skulder		241	–
	Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		2 231	3 474
			12 377	13 882
	SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		18 429	19 279
	<u>Ställda säkerheter</u>			
	Bankmedel till säkerhet för hyresavtal		150	150
	Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

Noter

Pro4u Competence Network AB

Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

Tillämpade redovisnings- och värderingsprinciper överensstämmer med årsredovisningslagens bestämmelser och Bokföringsnämndens allmänna råd, förutom BFNAR 2008:01. Om inte annat framgår är principerna oförändrade jämfört med föregående år.

Inventarier avskrivs årligen enligt plan med 20% av anskaffningsvärdet.

Fordringar upptages till det belopp varmed de beräknas inflyta.

Övriga tillgångar och skulder har värderats till anskaffningsvärde.

Inkomster och utgifter från uppdrag på löpande räkning resultatredovisas i den takt uppdraget utförs.

Not 2 Ersättning till revisorer

Ersättning till Öhrlings PricewaterhouseCoopers uppgår till 88 (113) tkr, varav 88 (94) avser revision och 0 (19) avser övriga tjänster.

Not 3 Personal

	2009	2008
Medelantalet anställda uppgår till:		
Kvinnor	–	–
Män	–	1
Totalt	–	1

	2009	2008
Löner och ersättningar uppgår till tkr:		
Styrelse och verkställande direktör	–	–
Övriga anställda	–	274
Totalt	–	274

Sociala avgifter enligt lag och avtal, tkr: – 92

	2009	2008
Pensionskostnader uppgår till tkr:		
Styrelse och verkställande direktör	–	–
Övriga anställda	–	16
Totalt	–	16
Totala löner, ersättningar, sociala avgifter och pensionskostnader	–	382

Not 4 Inventarier, tkr

	2009	2008
Accumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	77	77
Inköp	–	–
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	77	77
Accumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående avskrivningar	– 72	– 66
Årets avskrivningar	– 5	– 6
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	– 77	– 72
Utgående bokfört värde	0	5

Not 5 Räntekostnader m m, tkr

	2009	2008
Räntekostnader	– 10	– 11
Valutakursförlust	– 2	– 9
Totalt	– 12	– 20

Not 6 Bokslutsdispositioner, tkr

	2009	2008
Avsättning till periodiseringsfond	– 985	– 1 252
Totalt	– 985	– 1 252

Noter

Pro4u Competence Network AB

Not 7 Skatt, tkr

Ej redovisad uppskjuten skatt, det vill säga skillnaden mellan å ena sidan den inkomstskatt som faktiskt har redovisats i årets och tidigare års resultaträkningar (kostnadsförd skatt) och å andra sidan den inkomstskatt som bolaget slutligen kommer att belastas med i anledning av räkenskapsårets och tidigare räkenskapsårs verksamhet (full skatt), uppgår till följande belopp:

	2009-12-31	2008-12-31
Uppskjutna skattefordringar	–	–
Uppskjutna skatteskulder avseende obeskattade reserver	– 588	– 351
Ej bokförd uppskjuten skatteskuld, netto	– 588	– 351

Not 8 Eget kapital, tkr

	Aktie- kapital	Reserv- fond	Balanserat resultat	Årets resultat
Ingående balans	101	20	1 419	2 605
Vinstdisposition			2 605	– 2 605
Lämnad utdelning			– 2 400	
Årets resultat				2 070
Utgående balans	101	20	1 624	2 070

Not 9 Obeskattade reserver, tkr

	2009-12-31	2008-12-31
Periodiseringsfond tax '09	1 252	1 252
Periodiseringsfond tax '10	985	–
	2 237	–

Stockholm den 10 februari 2010



Göran Edin
verkställande direktör



Tor Nilsson
styrelsens ordförande



Lars Rönnblad



Johan Sandström

Min revisionsberättelse har avgivits den 17 februari 2010



Bengt Eklöf
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Öhrlings

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Till årsstämman i
Pro4u Competence Network AB
Org nr 556087-0866

Jag har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Pro4u Competence Network AB för år 2009. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionsbedömning i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen samt att utvärdera den

samlade informationen i årsredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningsbedömning i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen, disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 17 februari 2010



Bengt Eklöf
Auktoriserad revisor



Konsulterna som leder



Pro4u

(Wenner-Gren Center)
Sveavägen 166 · 113 46 Stockholm
Tel 08-663 93 53 · Fax 08-612 93 53
E-post info@pro4u.se · Hemsida www.pro4u.se