



SOPIGT JOBB. Reno Norden samlar in sopor från 3,5 miljoner invånare i Norge, Danmark och Sverige. FOTO: MORTEN QVALE

Saab jagar nya arbetssätt

Saab Automobile har startat rekonstruktionsarbetet med att bilda projektgrupper i hela bolaget.

De ska ändra organisation och arbetssätt och minska kostnaderna kraftigt.

Saabs ledning arbetar tätt ihop med rekonstruktören Guy Lofalk för att sätta in honom i sakfrågorna och läget.

”Vi har bildat fyra projektgrupper som ska arbeta tvärs över företaget för att skapa samarbeten och effektivisera. Tanken är att Saab ska kunna arbeta effektivt oavsett vilka volymer vi får i framtiden”, säger Eric Geers, informationschef på Saab Automobile.

Omorganisationen ska ligga till grund och komplettera den affärsplan som ska läggas fram på det viktiga bor-

genärsmötet den 31 oktober.

Den nya affärsplanen utarbetas tillsammans med kinesiska Youngman och Pang Da och blir mer detaljerad än den plan som presenterades för svenska regeringen i juli när kineserna var på besök.

”Då var det bara en över- siktplan. Nu ska vi förutom Saab Automobile också inkludera samriskbolagen i Kina med Youngman och Pang

Da”, säger Anna Petre, chef för samhällskontakter på Saab.

Hon betonar att den kinesiska myndigheten NDRC, som måste godkänna de kinesiska bolagens investeringar i Saab, förutsätter att den svenska regeringen har kontakter med dem innan de fattar ett beslut.

GERHARD LARSSON
gerhard.larsson@di.se
031-701 51 51

Accent gör skräpaffär

Risikkapitalbolaget Accent Equity går in i sophanteringsbranschen tillsammans med den brittiska kollegan Cap Vest.

De köper det norska bolaget Reno Norden med verksamhet i Norge, Sverige och Danmark.

Säljare är det norska riskkapitalbolaget Norvestor. Köpskillingen offentliggörs inte men branschbedömare uppskattar att det är en affär i storleksordningen 1,5 miljarder kronor.

Cap Vest blir majoritetsägare med 55 procent, Accent äger 38 procent och ett antal personer i Reno Nordens ledning resterande 7 procent.

”Vi ser betydande möjligheter för Reno Norden att växa på samtliga marknader i Norden, speciellt i Sverige men också genom att etablera sig i Finland”, säger Kate Briant, partner hos Cape Vest.

Det är en strategi som Accents ordförande Jan Ohlsson ställer sig bakom.

”Reno Norden ska delta i en konsolidering som är att vänta både i Sverige och i Danmark”, säger han.

40 lokala bolag

Reno Norden, som startade 2000, har en omsättning på drygt 1,2 miljarder kronor. Antalet anställda är drygt 1000 personer, varav 260 i Sverige.

Reno Norden samlar i dag in sopor från 3,5 miljoner invånare i Norge, Danmark och Sverige via 40 lokala bolag i drygt 140 kommuner. Bolaget har cirka 700 sopbilar i de tre länderna.

”Vi är fokuserade på insamling av hushållssopor åt kommuner”, säger Svein Tore Aurland, vd för Reno Norden.

Det är en marknad som i Skandinavien, Sverige, Norge och Danmark, uppskattas vara värd cirka 6,4 miljarder kronor. Den svenska är störst med närmare 2,5 miljarder kronor. 80 procent av hushållsavfallet samlas i dag in av privata bolag.

Reno Norden är marknadsledande i Norge och

Danmark och på delad andraplats med Ragnsell på den svenska marknaden. Australiensiska Sita är störst.

Reno Norden blev uppmärksammat i fjol då bolaget tog över en stor verksamhet i Stockholm sedan Resta Sverige gått i konkurs och skapat problem med växande sopberg på Stockholms gator.

”Det problemet löste vi tack vare en fantastisk uppställning av vår personal”, säger Svein Tore Aurland.

Inga begränsningar

Han ser dock inga begränsningar geografiskt för tillväxten i Sverige utan siktar på att bli rikstäckande.

”Vårt mål är att inom fem år ha dubblat koncernens omsättning till cirka 2,5 miljarder kronor”, säger Svein Tore Aurland.

I strategin ligger en etablering i Finland. Det kan ske organiskt men han utesluter inte att den kan ske via företagsköp.

”Vi har gjort marknadsundersökningar i Finland och ser möjligheter för en framgångsrik etablering där”, säger Svein Tore Aurland.

JAN WÄINGELIN
jan.waingelin@di.se
031-29 32 33

Di FAKTA

Detta är Cap Vest

■ Risikkapitalbolaget Cap Vest, med bas i London, har sedan starten 1999 deltagit i 150 investeringar. Bolaget förvaltar cirka 30 miljarder kronor.

■ I Cap Vests företagsportfölj finns livsmedelsbolag, akutsjukvård samt tjänsteföretag i stora delar av Europa.

Vad gör VD:n med kassaskåpet?

När alla företagshemligheter ligger säkert i molnet.



För att läsa koden ladda ner appen Telia Kodskanner kostnadsfritt.

Den som lyfter blicken mot it-molnet siktar tryggt mot stjärnorna. Ökad konkurrenskraft och bättre kostnadskontroll får alla företag som väljer skalbara och effektiva molntjänster istället för att själv drifva dyra hårdvaror. Professionell it-säkerhet och ständigt uppdaterat verksamhetsstöd utvecklas inte i företagets serverrum. Det sker i molnet och tjänsterna erbjuds av Telia. Precis som våra högkvalitativa molnaccesser Telia ProLane och TeliaSonera DataNet. Lägg därtill brandväggar, viruskydd, lagring samt nya molnbaserade Microsoft Office 365 och ditt företag står på den säkra sidan vad gäller affärsdriven digital utveckling.

Läs mer om hur säker, skalbar it leder till bättre affärer på telia.se/molnet

