

# Stark *tillväxt* för YIT i Sverige

**A**tt YIT har kunnat växa så mycket beror givetvis till stor del på att marknaden varit bra. Men enligt Leif Gustafsson beror det också på en förändring i YIT:s sätt att sälja.

– Vi är uppdelade på stora divisioner, som var och en fokuserar på att vara bäst inom sin specifika disciplin, men som nu också börjat arbeta mer tillsammans. Det betyder att vi kan se helheter på ett annat sätt och sälja just paketlösningar till våra kunder. Det uppskattas helt tydligt, säger han.

– Vi tittar också på att bredda verksamheten, det kan gälla nya inslag i områden där vi redan arbetar, eller helt nya segment. Vissa områden har vi öronmärkt som särskilt viktiga för vår tillväxt, Facilities Management är ett av dem.

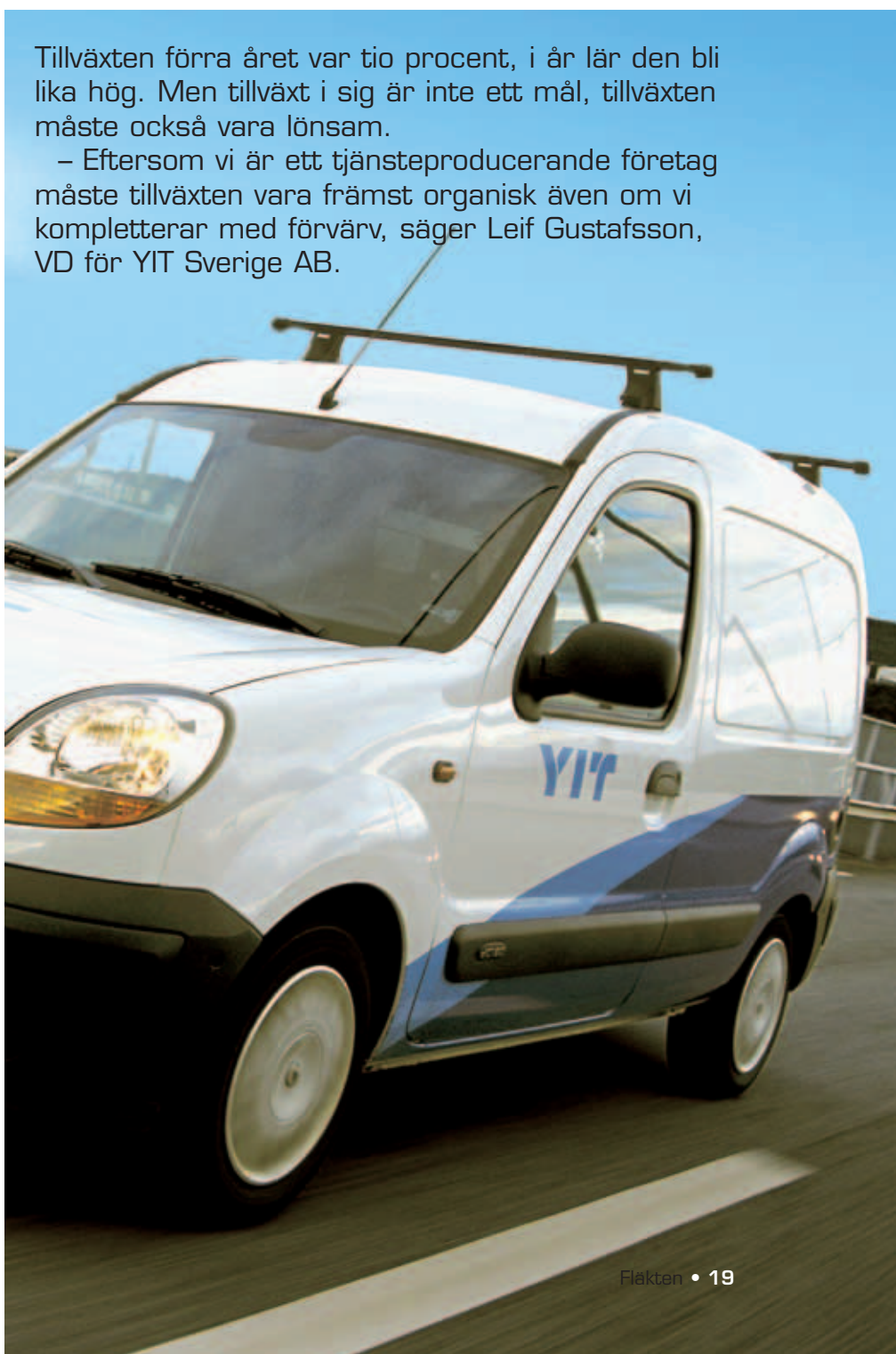
## Gör jobbet åt andra

Tidigare var det vanligt att alla företag hade en teknisk avdelning, oavsett vad företaget sysslade med. Facilities Management går ut på att en leverantör tar hand om stödtjänster som ligger utanför kundens egen kärnverksamhet, exempelvis fastighetsförvaltning eller drift- och underhåll av ett företags byggnader och tekniska system. Andra tjänster som kan ingå i Facilities Management är reception, telefonväxel och städning. YIT koncentrerar sig dock på just byggnader och teknik.

– Vi kan erbjuda hela lösningar för våra kunder, vi är med från projektering till installation och driftsättning. Sedan tar vi hand om ➡

Tillväxten förra året var tio procent, i år lär den bli lika hög. Men tillväxt i sig är inte ett mål, tillväxten måste också vara lönsam.

– Eftersom vi är ett tjänsteproducerande företag måste tillväxten vara främst organisk även om vi kompletterar med förvärv, säger Leif Gustafsson, VD för YIT Sverige AB.





YIT:s VD Leif Gustafsson vill gå mot färre leverantörer, inte fler.

→ systemen och ser till att de fungerar precis som det är tänkt under hela sin livscykel, säger Leif Gustafsson.

YIT erbjuder avancerade projekt och tjänster som kräver mycket större expertis och kompetens från företagets sida. Redan i planeringsstadiet av sådana projekt diskuteras, och beräknas, hur systemet är tänkt att fungera under hela sin livstid. Helt i enlighet med YIT:s affärsidé som lyder "YIT hjälper sina kunder att göra lönsamma investeringar och behålla investeringarnas värde."

– Exempelvis finns många nöjda kunder som låtit YIT investera i energibesparande åtgärder, där de

får betalt i relation till hur bra de lyckas spara energi, säger Leif Gustafsson.

#### Få men viktiga partners

YIT arbetar tillsammans med ett antal olika produktleverantörer. Dock får dessa inte bli för många.

– Vi vill snarare gå mot färre leverantörer än fler. Och vi vill ha ett annat förhållande till dem, vi vill vara mer partners än kund och leverantör. Vi är ju helt beroende av att ha partners som kan leverera produkter och lösningar som stödjer de tjänster vi säljer, säger Leif Gustafsson.

Fläkt Woods och YIT:s klimatverk-

#### FAKTA

##### YIT Sverige AB

Antal anställda: 4 000

Antal kontor: 150 på över 100 platser

Omsättning: 5 miljarder 2005.

Divisioner:

- Division Elsystem

(1 400 medarbetare)

- Division Klimatsystem

(1 000 medarbetare)

- Division Rörsystem

(1 600 medarbetare)

- Division Facilitites Management

(100 medarbetare)

Huvudkontor: Solna

YIT är noterat på Helsingfors aktiebörs.

samhet har ingått i samma företagsgrupp. Det betyder att de har arbetat tillsammans länge. Idag har de olika ägare, men jobbar fortfarande ihop.

– Vi har utvecklats åt olika håll, men jag tycker snarare att det är positivt, det är absolut inte negativt. Det blir i stället en mer professionell relation. Dessutom stimulerar det kreativiteten att sådant som tidigare togs för givet, när vår klimatverk-samhet och Fläkt Woods var i samma bolagsgrupp, inte längre är självklart. ■