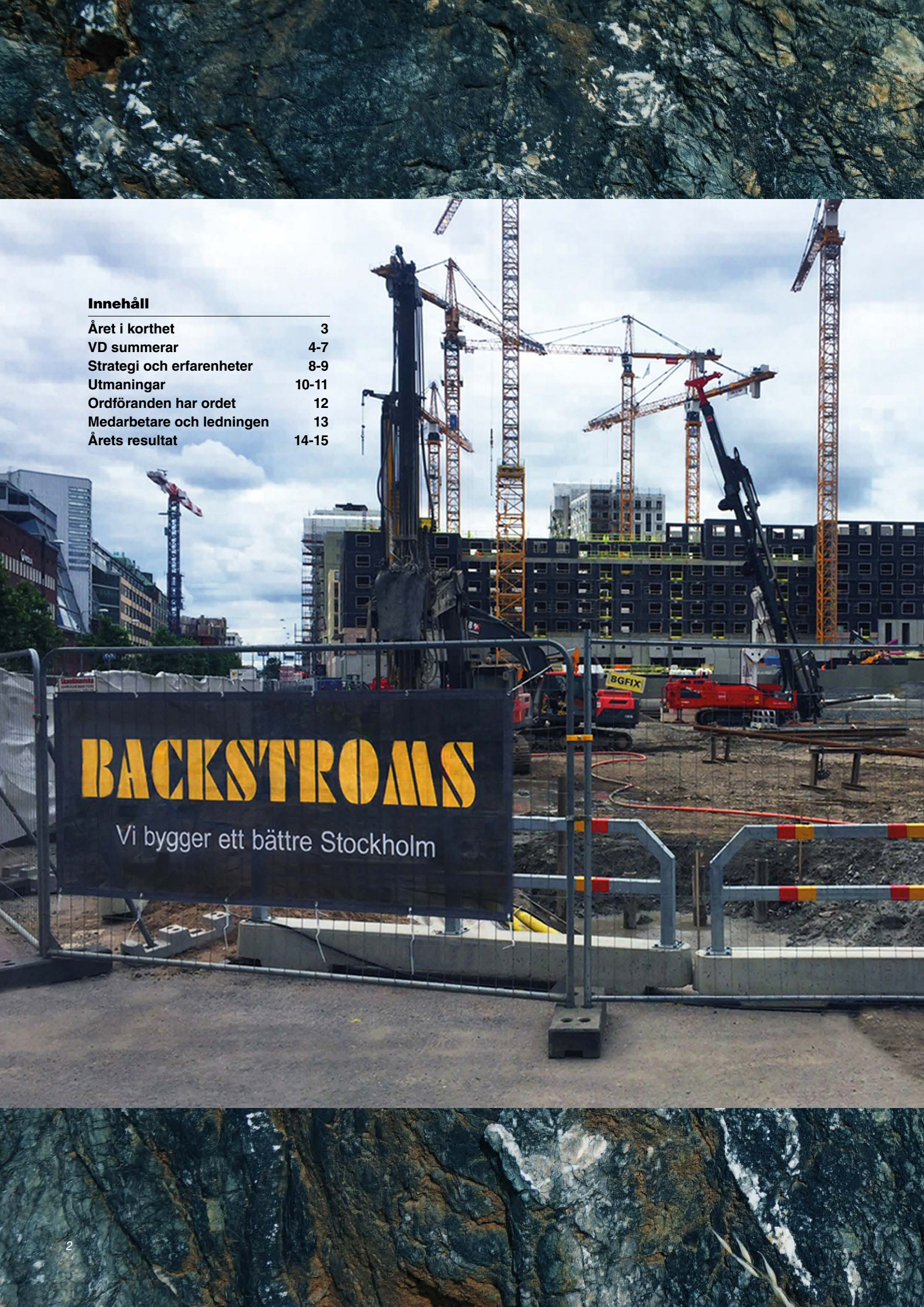




2017 VI BYGGER ETT BÄTTRE STOCKHOLM

BACKSTROMS



Innehåll

Året i korthet	3
VD summerar	4-7
Strategi och erfarenheter	8-9
Utmaningar	10-11
Ordföranden har ordet	12
Medarbetare och ledningen	13
Årets resultat	14-15

BACKSTROMS

Vi bygger ett bättre Stockholm



Året i korthet

Strategin som lades 2015 visar sig vara framgångsrik och leder både till ökade marknadsandelar, förbättrad lönsamhet och ökat förtroende från våra viktigaste kunder och partners. Under året har vi även genomfört ett stort utvecklingsarbete kring vårt varumärke samt tillfört tekniskt kompetens till vår projektorganisation. Rörelsemarginalen har förbättrats väsentligt under senaste året liksom soliditeten. Kreditratingen är fortsatt AAA.

Ett aktivt marknadsarbete med en marknadsanpassad kompetent organisation ger en stark orderstock vid verksamhetsårets slut. Företaget står därför väl rustat för fortsatt tillväxt även under kommande år.

Verksamhetsårets viktigaste händelser

- Anskaffning av egna resurser för betongarbeten och grundläggning.
- Fortsatt förtroende av våra viktigaste kunder som Swedavia, Fortum Värme och Skanska.
- Förändring av företagets logotype, designprogram och varumärke.
- Ökade resurser till KMA, kvalitets-, kalkyl- och ledningssystem samt fokus på kund- och marknadskommunikation och sociala media.
- Internt fokus på information och delaktighet genom intranät, medarbetarnytt och uppdatering av Backstroms Plattform.
- Verksamheten har fyllt 10 år och vi är nu ett robust bolag med kraftfulla genomföranderesurser.

Utveckling av företagets verksamhet, resultat och ställning

Belopp i kkr

	2017-06-30	2016-06-30	2015-06-30
Nettoomsättning	524 620	468 319	419 406
Rörelsemarginal %	8%	3%	2%
Kreditbetyg	AAA	AAA	AAA
Antal anställda	110	100	78

Vi bygger ett bättre Stockholm



Staden växer, men varken infrastruktur eller bostäder håller jämna steg. Vi på Backstroms väg och anläggning tänker vara med och bygga ett bättre Stockholm genom att utveckla, projektera och bygga viktiga väg- och anläggningsprojekt.

Vi vill vara med och bygga en stad där det inte krävs ständiga brandkårsutryckningar för att plåstra om gamla rörledningar, gropiga vägbanor och slitna broar. Med en infrastruktur där vi slipper timslånga bilköer och en kollektivtrafik som håller tiden i vått som torrt. En stad där fjärrvärme och fjärrkyla smidigt levererar ett energismart inomhusklimat till bostäder och kontor.

För att leva upp till vår mission "Vi bygger ett bättre Stockholm" måste vi hela tiden utveckla oss själva och vårt företag. Och vi måste vara helt säkra på att vi gör det på rätt sätt eftersom vi inte är ensamma på marknaden samt att marknaden är föränderlig och att kundernas krav ändras från dag till dag. Samtidigt vet jag att vi har stora förutsättningar att göra ett riktigt bra jobb. Det här är vår hemmaplan - vi kan den här regionen.

Marknadsutvecklingen ställer höga krav på framtidens anläggare

Kraven på tekniskt kunnande, hållbarhet och arbetsmiljö ökar hela tiden. Likväl kundernas krav på standardiserade och kvalitetssäkrade processer samt IT- och projektstöd. Samtidigt ställer upphandlings- och anbudsarbetet ökade krav på interna processer, referensprojekt och dokumentation.

Marknadsutvecklingen, bostadsbyggandet och de stora infrastrukturprojekten i våra storstäder skapar förutsättningar för tillväxt inom vår bransch och gör att kompetensförsörjningen blir en av företagens största strategisk utmaningar.

Jag ser också ett ökat intresse för internationella bolag att verka på vår marknad. Det skapar nya impulser och förutsättningar för teknikutveckling och nya produktionsmetoder.

Det handlar om att komma in tidigt i projekten genom djup kunskap inom design, projektering, metodval och teknik. Kunderna ser en trång sektor inom branschen vad gäller maskin och genomförandekapacitet. Det gör att vi måste kunna påvisa direkt access till kraftfulla maskinresurser.

Och det är här varumärket kommer in - bolaget med det starkaste varumärket, en professionell anbudsdocumentation och dokumenterade genomföranderesurser är framtidens vinnare.

Med inriktning på design, teknik och totalentreprenader vill vi bli kända som kunskapsledare inom vår sektor av byggindustrin.

Vi håller vår långsiktiga plan vilket ger resultat

Med denna bakgrund gällande marknadsutveckling lades 2015 grunden för en ny långsiktig strategi fram till 2020. Strategin bygger på en kontrollerad tillväxt med ökad lönsamhet samtidigt som vi utvecklar varumärket samt kompetensen och effektiviteten inom vår organisation.

Beviset på att vi valt rätt strategi är att vi fått flera nya kunder under året. Vi har även fått fortsatt förtroende från våra största och viktigaste som till exempel Swedavia, Fortum Värme och Skanska. Samtidig ökar vi hela tiden vår marknadsandel, vår lönsamhet och stärker våra finanser. Den nya strategin pekar ut färdriktningen inom sju övergripande områden.

1. Tillväxt och lönsamhet

Vårt primära fokus ligger på en balanserad tillväxt. Med detta menar vi att vi hela tiden ska ta marknadsandelar utan att ge avkall på bolagets lönsamhet eller utsätta verksamheten för risker. På dagens expansiva marknad är det lätt att växa snabbt men för oss är det viktigaste av allt att generera överskott, eget kapital och en stark balansräkning. Och här har vi lyckats. På fyra år ser vi en ökning av vinstmarginalen och en omsättningsökning med ca 200 Mkr. Vår starka balansräkning med vår AAA rating är en viktig konkurrensfaktor. Den ger våra kunder och partners trygghet och ökar vår attraktionskraft på marknaden.

2. Organisation, effektivitet och kompetens

Sedan 2015 har vi systematiskt genomfört ett utvecklingsarbete inom detta område. Vi har till exempel utvecklat vårt kvalitetssystem, tillsatt ökade resurser för KMA arbetet, systematiserat våra ekonomi, kalkyl-, styr- och IT-system och effektiviserat vårt ledningssystem.



Vårt mål är att skapa en organisation som är effektiv och marknadsanpassad. En organisation som samtidigt är flexibel och snabbt kan hantera och lösa eventuella problem eller förändrade krav från våra kunder.

3. Design, teknik och resurser för genomförandet



Under året har vi genom ett par viktiga rekryteringar samt genom ett internt utvecklingsarbete avsevärt förstärkt våra resurser och kompetens inom detta område. Denna kompetens är framtidens konkurrensmedel för att komma in tidigt i projekten och skapa ökat värde för våra kunder.

Fokus ligger på ledarskap inom dessa områden. Kundera måste känna trygghet när de väljer oss som anläggningspartner. Vår teknikavdelning backar upp med metodval och IT-stöd men även med ren design- och projekteringsarbete. Vi kan nu även genomföra betong- och grundläggningsarbeten i riktigt krävande miljöer. Och genom vårt systerbolag har vi direkt access till kraftfulla maskinresurser.

4. Varumärket



2015 inledde vi ett gediget varumärkesarbete med en djup analys av hur marknaden och våra kunder upplever oss.

Frågeställningen var: Hur vår ser vår position ut på marknaden och bland kunderna. Hur stark plattform har vi att stå på? Vad måste vi utveckla för att stärka vår position i framtiden?

Resultatet var mycket intressant och positivt. Det visar sig att vårt varumärke ligger inom "Topp 3" på en marknad med ovanligt svaga och opositionerade konkurrerande varumärken. Detta gör att vi idag ser ett "öppet fönster" för att förstärka vårt varumärke och positionen.



Första steget i detta arbete gjordes under våren genom en förnygring och förtydligande av företagets varumärke, logotype, designprogram. Bolagets domännamn, Backstroms, blir det nya varumärket och vi bäddar nu inför en ökad närvaro på nätet och i sociala media. Vi blir också tydligare mot eventuella internationella partners och beställare. Rent marknadsmässigt så går verksamheten i Bäckström Anläggning under namnet Backstroms väg och anläggning och systerföretaget Bäckström Stockholm under namnet Backstroms maskin och transport.

Varumärkesarbetet fortsätter under kommande året med ett rent positioneringsarbete samt aktiviteter för att öka varumärkeskänningen.

5. Kommunikationen



Ökat fokus på kund- och internkommunikation har varit en viktig pusselbit i vårt strategiarbete. Här tycker jag vi kommit långt under det senaste året. För mig är det viktigt att skapa engagemang och intresse i detta arbete. Delaktigheten är viktig pusselbit för vårt utvecklingsarbete.

Här är några av de satsningar vi gjort under senaste året.

- Lansering av ny webb plats. "20 års kunnande inom anläggning och maskinförsörjning under samma tak".
- Uppdatering av vårt intranät.
- Satsning på sociala media.
- Löpande ge ut Medarbetarnytt.
- Uppdatering av Backstroms Plattform.
- Uppbyggnad av marknadsdatabaser och DR-aktiviteter
- Kundaktiviteter som till exempel vår uppskattade "Food Truck". Som serverar marknadens godaste hamburgare till kunder och medarbetare ute på våra arbetsplatser.
- Firandet av vårt 10-årsjubileum.

6. Kompetensförsörjning



Som jag tidigare nämnt så kommer kompetensförsörjningen bli en av framtidens största strategiska utmaningar. Framgång inom detta område bygger på tre komponenter; varumärkets attraktionskraft, företagskulturen och erbjudandet. Detta arbete är starkt kopplat till det övergripande varumärkesarbetet samt aktiviteter för ökad interninformation och delaktig i det affärsdrivande arbetet.

Vår strategi bygger på vi ska vara en mycket attraktiv arbetsgivare och vi satsar till exempel

mycket på individuell kompetensutveckling och aktiviteter för laganda och gemenskap. Vi har ett löpande forum för kompetensspridning och information som vi kallar Bäckströms Plattform som vi ofta kopplar till någon social aktivitet.

7. Riskexponering



Alla projekt har sina riskmoment. Det kan vara inom allt från projektering och val av tekniklösning till sprängarbeten eller transport av schaktmassor. Och här kommer naturligtvis även miljöfrågan in. Vi arbetar ständigt med riskidentifiering för att förbättra våra processer för kvalitet, hållbarhet och säkerhet. Under året har vi tillsatt ytterligare resurser och kompetens för vårt KMA arbete.

Det är bara med en beprövad säkerhetspolicy och kvalitetssystem som vi kan minimera risker i våra projekt.

När det gäller risken för arbetsolyckor har vi en kompromisslös säkerhetspolicy för att säkerställa vår nollvision. Det här är absolut ett av branschens viktigaste och mest prioriterade områden.

Fokusområden under kommande året

Kunder och projekt

- Öka andelen entreprenader mot slutkund.
- Öka andelen design och projektering i projekten.
- Alla projekt ska genomföras enligt vår nya verksamhetsmanual.

Varumärket

- Bäckström Anläggning AB fyllde 10 år 2017 och vi satsar det kommande året på att starkare positionera BACKSTROMS som ett unikt företag inom väg och anläggning.
- Positionen ska påvisa ledarskap inom design, projektering och teknik samt direkt access till kraftfulla maskinresurser.
- Backstroms väg och anläggning ska ses som det robusta företaget och branschens marknadsledare.

Resurser och kompetens

- Öka kunnandet inom design, teknik, IT, projektledning och produktion.
- Vara en av marknadens mest attraktiva arbetsgivare.
- Fokus på kompetensförsörjning.
- Utveckla och stärka våra platschefer.
- Förtydliga processer och rutiner på våra arbetsplatser.

Jag ser fram emot det kommande året. Ett aktivt marknadsarbete med en marknadsanpassad kompetent organisation har givit oss en mycket god orderingång. Företaget står därför väl rustat för fortsatt tillväxt även under kommande år, men samtidigt måste vi hela tiden vara observanta på konjunkturförändringar och ökade krav från kunder och marknad.

Peter Andersson, VD



Rätt strategi och 20 års erfarenheter ger resultat



Våren 2007 startades Bäckström Anläggning ur Bäckström Stockholm AB.

Syftet var att renodla och utveckla väg och anläggningsprojekt och arbeta med större privata och offentliga aktörer i Stockholms-regionen.

2015 påbörjades en process med strategiska rekryteringar för att bygga upp bolagets kompetens och tekniska kunnande. Företagets mål har alltid varit högsta möjliga kundtillfredsställelse och kvalitet.

En fortsatt stark utveckling gjorde att verksamheten redan efter de tre första åren var uppe i en omsättning på över 300 Mkr. Stora resurser har de senaste åren avsatts till utveckling av kvalitets-, kalkyl- och ledningssystem samt våra medarbetare.

Bäckström Anläggning AB har alltid haft duktig

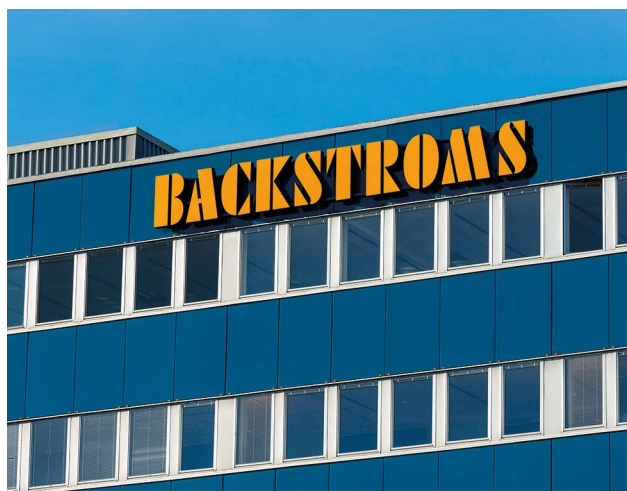
och kunnig personal. Kvalitetsmätningar bland kunderna ger medarbetarna mycket goda betyg och vitsord. Hög flexibilitet och starkt fokus på kundernas önskemål och förväntningar har blivit våra viktigaste kännetecken. BF9K utgör det strategiska processverktyget för projektledning och samverkan med våra uppdragsgivare, och täcker in de viktigaste parametrarna inom miljö, säkerhet och kvalitet.

Idag omsätter företaget drygt 500 Mkr och vi arbetar på en mycket expansiv marknad, där den positiva marknadstrenden gör att vi sätter höga mål. Den strategi vi satte 2015 kombinerat med 20 års erfarenheter ger resultat. De flesta av våra kunder anger en ökad projektingång under det kommande året och ett stort antal nya projekt är under uppstart. Samtidigt har vi ökat vår marknadsandel och vår lönsamhet samt stärkt våra finanser.

Ett unikt **koncept**

Anläggningsbranschen karaktäriseras av aktörer med relativt svaga och opositionerade varumärken. Våra analyser visar att beställarsidan inte ser någon direkt marknadsledare. Den positionen är ledig. Vår strategi bygger på att stärka vårt varumärke och ta en tydlig position på marknaden.

Varumärkesarbetet som påbörjades 2015 resulterade i en förändring i vårt varumärke. Bolagets domännamn, Backstroms blir det nya varumärket och vi bäddar nu för en ökad



närvaro på nätet och i sociala media. Vi blir också tydligare mot eventuella internationella partners och beställare.

Rent marknadsmässigt så går verksamheten i Bäckström Anläggning AB under namnet Backstroms väg och anläggning och systerföretaget

Bäckström Stockholm AB under namnet Backstroms maskin och transport. Vårt gemensamma unika koncept blir; "20 års kunnande inom väg och anläggning och maskinförsörjning under samma tak".

Vår kultur är en framgångsfaktor



Vi ska vara banbrytare, passionerade, omtänksamma och alltid sträva efter att skapa laganda.

Med detta menar vi att vi alltid ska söka nya utmaningar och nya lösningar. Vi prioriterar och värdesätter vårt arbete och visar alltid omtänksamhet mot varandra, kunder och tredje part. Alla arbetskamrater och alla i arbetsgruppen ska vara med på tåget och vi ska jobba nära våra kunder. En gång i månaden så bjuder vi till exempel våra kunder och medarbetare på hamburgare från vår "Food Truck" ute på arbetsplatserna. Denna aktivitet har blivit mycket uppskattad och vi vill påstå att vi serverar byggbranschens godaste hamburgare.

Vi gillar också att vara aktiva och göra saker tillsammans. Umgås vi lite privat då och då så blir vi ett bättre lag på jobbet. Till exempel så är vi ett gäng på Backstroms som årligen kör Tough Viking. Du är välkommen i gänget.

Våra medarbetare talar ofta om vår företagskultur. Den är en blandning mellan entreprenörföretagets flexibilitet, närhet till kund och marknad och det storföretagets kraftfulla resurser, kompetens och effektivitet. Vi kallar den Bäckströmandan.

Allt företagande bygger på en ledarfilosofi.

Vad är rätt och vad är fel och hur löser vi problem?

Hur ser vi på våra kunder och hur skapar vi mervärde för dem?

Många företag sätter upp 100-tals regler kring hur man hanterar olika beslutssituationer och producerar stora policydokument. Vi har valt en annan väg. Vi följer vår mission, "vi bygger ett bättre Stockholm" och vår värdegrund. Vår värdegrund är uppbyggd av på fyra värdeord.

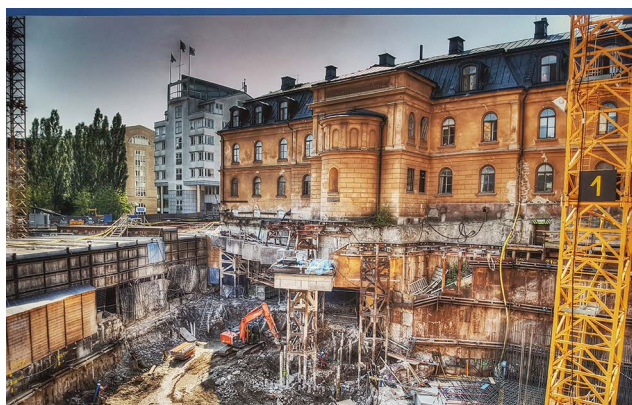


Vi backar inte **för utmaningar**



I **komplicerade projekt** i tuffa miljöer med krav på senaste kunskande, teknik och utrustning är vi på Backstroms väg och anläggning som bäst. Vi har en lång och gedigen referenslista inom infrastruktur, energi, fastigheter och industri. Det är i dessa projekt våra kunder ser skillnaden mellan oss och andra aktörer. Det är här vår teknikavdelning med unika planerings- och projekteringsresurser samt vår yrkesskicklighet med direkt access till kraftfulla maskinresurser kommer till sin fulla rätt. Kompromisslösa kvalitets-, miljö och säkerhetskrav är för oss en ren självklarhet.

Infrastruktur och samhällsbyggnad



Citybanan är en sex kilometer lång pendeltågstunnel under Stockholms innerstad. Som en del av Citybanan projektet byggde Implenla en tågtunnel som knyter ihop Citybanan med Stockholm Södra på Södermalm. Backstroms väg och anläggning genomförde här hela schakt- och pålningsarbetet före spårläggning samt ombesörjer VA och media. Detta arbete krävde noggrann planering och unika lösningar

eftersom det är mycket trångt om utrymmet precis öster om Stockholm Södra och man måste dra de nya spåren under en befintlig K-märkt byggnad som väger ca 12 000 ton.



För att knyta samman **Kvarnholmen** med centrala Nacka har en helt ny förbindelse för bilar, bussar, cykeltrafik och fotgängare byggts. Kvarnholmsförbindelsen är mycket viktig för den framtida utvecklingen av Kvarnholmen och Nacka. Tunneln genom Ryssberget är 310 meter lång med ett körfält för vardera riktningen. Bron över Svindersviken har en spännvidd på 140 meter.

Ett omfattande väg- och broprojekt där Backstroms väg och anläggning genomfört fyllning och schaktning och även ansvarat för att få på plats VA, el och kommunikationsnät. Väg- arbeten och asfaltering på tillfartsvägar till bron har också ingått i projektet. Detta har krävt komplicerade logistik- och marktransportlösningar på grund av den utmanande terrängen vid Ryssbergetsslutningarna samt miljöskyddet i Nacka Naturreservat.

Specialisten inom energi



Backstroms väg och anläggning har med **Fortum, Stockholm Gasnät och Stockholm Vatten** som uppdragsgivare utvecklat koncept och metoder inom energisektorn för komplicerade anläggningsarbeten kring media och värme. Vi har genom åren byggt upp mycket hög kompetens och erfarenhet inom energisektorn och kan i och med detta tillföra mervärde genom kunskande och effektiva lösningar åt våra uppdragsgivare.



Under 2017 avslutades **Fortums projekt KVV8** i Hjorthagen. Detta är en av Europas största anläggningar för produktion av förnybar energi. Våra arbeten omfattades bl.a. av anläggnings- och markarbeten. Men även rena bygg- och installationsarbeten i mycket krävande miljöer under mark. På grund av entreprenadens komplexitet och anpassning till maskin- och installationsarbeten, ställdes höga krav på god planering och effektivt samarbete mellan beställare och sidoentreprenörer samt maskin- och processleverantörer.

Vi är med och bygger nya stadsdelar

Specifikt för bostadsbyggarna har vi utvecklat en produkt för att kostnadseffektivt och rationellt genomföra samtliga anläggningsarbeten kring byggandet av en bostadsfastighet.

Vi tar hand om allt från sprängning till finplanering av område och gårdar. Grundläggning med betongarbeten och förberedelser för VVS

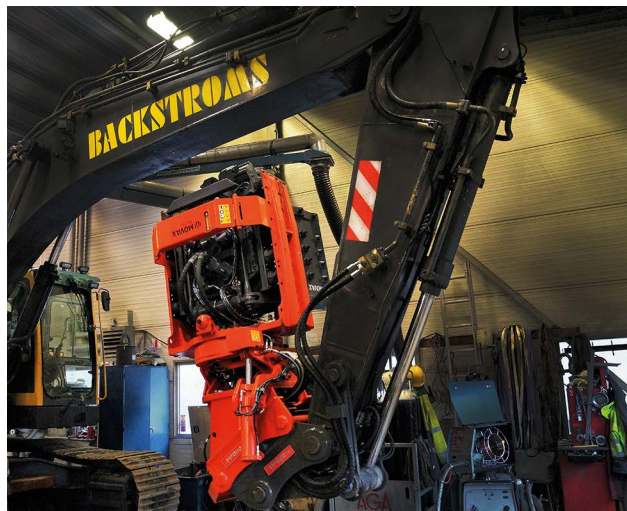
och media genomförs rationellt enligt väl-dokumenterade processer.



Umami Park korades som vinnare i årets YIMBY-pris som varje år delas ut till en aktör som positivt har bidragit till Stockholm som en tätare, mer hållbar och levande urban stad. Under en tioårsperiod kommer det att byggas 900 bostäder. Både bostadsrätter och hyresrätter, men även affärer, restauranger, mötesplatser och öppna ytor. Projektet första etapp avser nyproduktion av 3 bostadshus om ca 150 lägenheter. Backstroms väg och anläggning gör mark- och ledningsarbeten samt sprängning och grundläggning. 2019 beräknas de första hyresgästerna kunna flytta in.

Unika resurser inom industrisektorn

Inom industrisektorn arbetar vi mest med större uppdragsgivare som Swedavia och Nynäs. I industriprojekten ingår ofta momenten projektering, schaktning, betonggjutier och grundläggningsarbeten samt byggnation av medianät och rörarbeten. Beställarna söker här en resursstark anläggare med en kompetent och flexibel arbetsledning med direkt access till **kraftfulla maskinresurser**. Och här är vi på Backstroms väg och anläggning den klara marknadsledaren.



Vår strategi **ger resultat**

Vi är på rätt väg

Det är glädjande att se att vi är på rätt väg mot att ta positionen som det mest seriösa och professionella entreprenadbolaget i Sverige. För att lyckas med det handlar det om att ha ett ledarskap som skapar starkt engagemang och stolthet i alla delar av bolaget. Detta för att kunna leverera högsta möjliga kvalitet och helst tidigare än avtalat.

Branschen präglas av höga omsättningar och låga bruttomarginaler

Att bygga vår stabila professionella plattform kommer därför alltid att komma först. Lika viktigt som att satsa stenhårt på att utveckla våra interna roller och processer för kalkyl, projektledning, HR och ekonomistyrning är det att fortsätta utveckla våra medarbetares stolthet, engagemang, ansvarskänsla och delaktighet.

Visst är det en utmaning att bygga stabilitet och spetskompetens utan att tappa marknadsandelar på en snabbt växande marknad. Vår taktik är att fortsatt att fokusera på några specifika marknadssegment där vi tillsammans med våra kunder utvecklar men också breddar vår kompetens som lyfter vårt varumärke en bit ovanför våra konkurrenter. Ett av dessa specialismråden har vi till exempel byggt upp inom energi tillsammans med en av våra största kunder, Fortum. Ett samarbete som också hjälpt oss i vår ambition att hamna i framkant inom KMA.

Bäckströmandan

Jag upplever en stark "Bäckströmandan" bland vår personal som vi verkligen värderar högt och värnar om. Vi är ödmjuka inför utmaningen att fortsatt ha korta beslutsvägar som gör oss snabba och agila samtidigt som vi växer.

Kompetensförsörjning blir en viktig strategisk fråga

Att attrahera rätt typ av ledare och medarbetare är en avgörande framgångsfaktor. Vi vill attrahera de bästa. De som vill vara med och ta ansvar och känner glädje och stolthet över att

bygga ett av Sveriges bästa entreprenadbolag. Vi är ett mycket långsiktigt bolag med hög moral och etik som vill utveckla och utbilda våra medarbetare. Vår målsättning är att de som vill vara med och ta ansvar för att utveckla och utvecklas inom branschen inte ska kunna hitta en bättre arbetsgivare än Backstroms väg och anläggning.

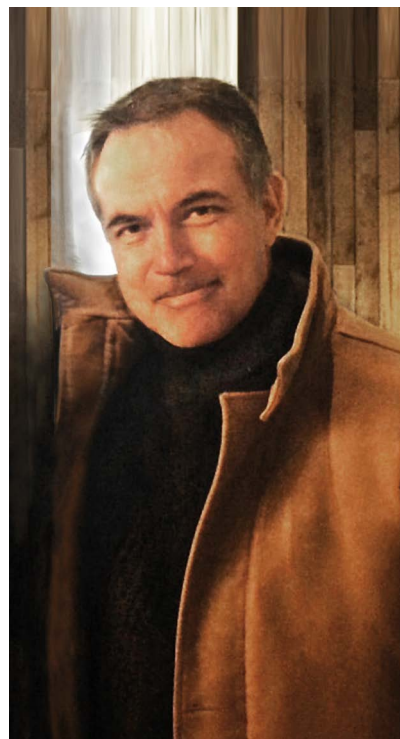
Operativ styrka

Koncernen är operativt mycket stark. Vi lägger oerhört stor energi och kraft på att ständigt förbättra våra partnerprocesser för att kunna ta större och mer komplicerade uppdrag. Under året har vi också etablerat och utvecklat partnerskap med ett antal nya kompetenta och krävande kunder och leverantörer. Detta har inneburit en ömsesidig positiv utveckling.

Vår långsiktiga finansiella position

Vår finansiella ställning är mycket god. Vi har jobbat intensivt med att fortsätta utveckla och förbättra bolaget och givetvis ger det resultat. Vi är duktiga på att kliva in i rätt typ av projekt med rätt bemanning och att bygga professionella relationer med våra kunder och leverantörer. Vår målsättning att soliditeten ska ligga i branschens framkant ligger fast.

Johan Dyberg, styrelseordförande



På fritiden ägnar sig Johan åt extrem skidåkning och klättring. Han menar att det finns stora likheter mellan alpinisten och företagsledaren. Endast den med en klart definierad plan med konkreta delstapper når målet.

Högre krav från framtidens kunder

Janne Wieger, med erfarenheter från Swedavias projektverksamhet på Bromma, ser med nya ögon på vår verksamhet. Hon ser ett företag som är extremt duktigt på att utföra arbeten och på kunskapsöverföring. Leverans av kärnverksamhet sker av mycket kompetenta medarbetare med en gedigen yrkeserfarenhet.

Hon ser också en anläggare med höga ambitioner på marknaden vad gäller att komma in i tidiga skeden, arbeta med samverkans-entreprenader och partnering. Här kommer vi in med uppbyggandet av den nya tekniska enheten som jag ansvarar för. Vi måste påvisa unik kompetens inom metodval, projektering och KMA samt för våra projektverktyg. Samtidigt som företaget ska kunna leverera genomföranderesurser och direkt access till kraftfull maskinkapacitet.



Framtidens kunder kommer att ha en bredare beställarkompetens och därför ställa ökade krav på dokumentation och digitalisering. Vår uppgift blir att skapa trygghet för våra beställare genom att guida dem genom vår produktionsprocess. Vi vill vi bygga upp ett interface med full transparens som kan hantera alla typer av projekt och entreprenader. Detta kommer att ställa stora krav på oss alla som jobbar här.

Vår tekniska avdelning driver just nu detta utvecklingsarbete och jag är helt övertygad om att vi med all vår samlade erfarenhet och de resurser vi har internt kommer att ha en lösning uppe inom en snar framtid.

Ledningen



(Fr.v) Bakre rad: Janne Wieger / Teknisk chef, Frank Hagberg / CFO, Udo Garbe / Entreprenadchef. Främre rad: Patric Abelt / Kommersiell chef, Janke Persson / Kalkylchef och Peter Andersson / VD.

Resultaträkning

Belopp i kkr

2016-07-01– 2017-06-30

2015-07-01– 2016-06-30

Nettoomsättning	524 620	468 320
Övriga rörelseintäkter	1 288	1 166
	525 908	469 486
Rörelsens kostnader		
Projektkostnader	-398 960	-378 989
Övriga externa kostnader	-17 883	-13 811
Personalkostnader	-67 500	-62 732
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-234	-180
Rörelseresultat	41331	13 774
Resultat från finansiella poster		
Ränteintäkter och liknande resultatposter	38	43
Räntekostnader och liknande kostnader	-46	-19
Resultat efter finansiella poster	41 323	13 798
Bokslutsdispositioner	-11 200	-3 900
Resultat före skatt	30 123	9 898
Skatt på årets resultat	-7 607	-2 363
Årets resultat	22 516	7 535

Förslag till disposition av företagets vinst

Belopp i kr

Till årsstämman förfogande står:	
Balanserat resultat	8 082 357
Årets resultat	22 516 365
Totalt	30 598 722
Styrelsen föreslår att:	
Till aktieägarna utdelas	12 000 000
I ny räkning överföres	18 598 722
Summa	30 598 722

Belopp i kkr

2017-06-30

2016-06-30

TILLGÅNGAR**Anläggningstillgångar****Materiella anläggningstillgångar**

Inventarier, verktyg och installationer

801

881

801

881

Finansiella anläggningstillgångar

Uppskjuten skattefordran

133

286

133

286

Summa anläggningstillgångar**934**

1 167

Omsättningstillgångar**Kortfristiga fordringar**

Kundfordringar

96 597

77 811

Fordringar hos koncernföretag

522

585

Upparbetad ej fakturerad intäkt

55 812

37 735

Övriga fordringar

5 446

7 011

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

1 370

781

159 747

123 923

Kassa och bank

17 587

14 796

Summa omsättningstillgångar**177 334**

138 719

SUMMA TILLGÅNGAR**178 268****139 886****EGET KAPITAL OCH SKULDER****Eget kapital****Bundet eget kapital**

Aktiekapital (1 000 aktier)

2 000

100

2 000

100

Fritt eget kapital

Balanserad vinst eller förlust

8 082

8 447

Årets resultat

22 516

7 535

30 598

15 982

Summa eget kapital**32 598**

16 082

Obeskattade reserver

Periodiseringsfonder

19 152

7 952

19 152

7 952

Avsättningar

Övriga avsättningar

1 161

1 300

1 161

1 300

Kortfristiga skulder

Fakturerad ej upparbetad intäkt

7 420

30 566

Leverantörsskulder

42 931

40 646

Skulder till koncernföretag

41 854

26 189

Skatteskulder

6 987

2 212

Övriga kortfristiga skulder

2 504

2 642

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

23 661

12 297

Summa kortfristiga skulder**125 357**

114 552

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER**178 268****139 886**

Bäckström Anläggning AB

Västberga Allé 36 A
126 30 Hägersten

Telefon 08-556 621 31

E-post info@backstroms.se
www.backstroms.se

BACKSTROMS