

A man with short brown hair and a slight smile is standing in an office. He is wearing a blue, long-sleeved, button-down shirt with a subtle striped pattern and light-colored trousers. His hands are in his pockets. The background shows a blurred office environment with windows and a desk.

ACOBI
flux

Verksamheten 2010
Industriell IT & Automation



Intresse, engagemang, ansvarstagande och drivkraft. De här egenskaperna är vad vi söker när vi letar efter framtida medarbetare. Har man dessutom en stark vilja att utveckla både sig själv och AcobiaFLUX kommer man att trivas här.

4 Tillväxt, men långsammare än väntat
6 AcobiaFLUX på 3 minuter

8 Vår framgångsmodell
9 Vår värderingsgrund

10 Året i korthet
13 Verksamheten 2011

14 Den kritiska bron
17 Möten i såväl fysisk som digital form

18 Branschens utveckling – trender och prognoser
21 Svensk kyla på Bahraïns flygplats

23 Norge – en ny marknad
24 Funktionsansvar – sällsynt men efterfrågat

26 Ledningen 2010
27 Styrelsen 2010

Namn: Mikael Nilsson
Ålder: 43
Familj: Gift med Maria, Filip 2 år

Fritidsintressen: Sport i allmänhet, löpning, golf
Om 3 år: Är AcobiaFLUX ledande inom medarbetarutveckling

Tillväxt, men långsammare än väntat

Vi planerade för tillväxt, vi skapade tillväxt men ändå kändes det som att branschen inte riktigt kommit i gång och hämtat sig. Vi trodde att det skulle sätta fart efter 3:e kvartalet men vi fick i stället se en måttlig men stabil tillväxt. Kanske var det också bra, att återhämtningen skedde under balans och eftertanke.

Trots tillväxten så prioriterade vi fortsatt att satsa på aktiviteter och utveckling som skulle ge oss fördelar i högkonjunkturen. Vi satsade på såväl produktutveckling som investeringar i intranät och affärssystem. Ett av de stora glädjeämnen under året var uppsvinget av försäljningen av egna produkter. Utvecklingen vi gjort under 2008 och 2009 började ge goda resultat.

Under kvartal 2 inledde vi arbetet med att etablera en egen verksamhet i Norge. Något som blev verklighet i december när vi öppnade vårt kontor

i Larvik söder om Oslo. Med två medarbetare från start så hoppas vi att kunna ta en plats på marknaden.

Ett viktigt mål för oss under 2010, fokus under hela lågkonjunkturen, var att öka den andelen kunder som är mycket nöjda i vår kundundersökning. Vi ökade från 21% till 23% vilket vi är mycket stolta över. Vi ökade dessutom andelen nöjda kunder vilket visar att vi ser resultat av våra ansträngningar under de senaste åren.

Vi ser med stor tillförsikt fram emot 2011 och hoppas att vi lyckas infria fler förväntningar och mål under året.

Vi har laddat organisationen och är redo för utmaningen!

Mikael Nilsson, VD AcobiaFLUX



Vilka är vi? AcobiaFLUX är ett innovativt företag som erbjuder helhetslösningar inom Industriell IT & Automation inom affärsområdena Industri, Infrastruktur och Fastighet.

AcobiaFLUX på 3 minuter

Ett industriellt IT företag

AcobiaFLUX ska skapa högsta möjliga kundvärde genom ett professionellt, engagerat och ansvarsfullt agerande som totalleverantör av system och lösningar inom Industriell IT & Automation. Det högsta kundvärdet skapas när kunden och AcobiaFLUX har ett nära samarbete där vår specialistkompetens används för att omsätta organisationernas gemensamma idéer till en färdig lösning.

Proaktiva
Professionella
Ansvarstagande

Lång tradition inom Industriell IT & Automation

Verksamheten har under 15 år, haft fokus på integrering och automatisering av produktionsnära och överordnade system.

Specialiserad organisation

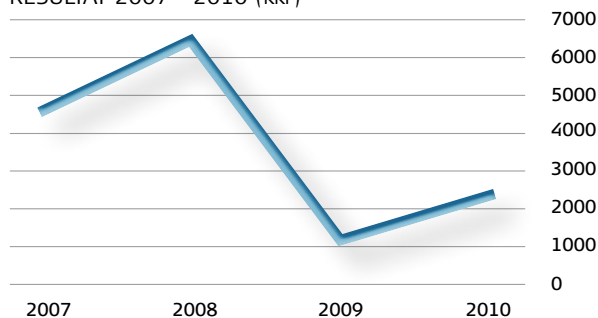
AcobiaFLUX organisation består idag av 43 personer. De högt ställda kraven från våra kunder har lockat en högt utbildad och erfaren medarbetarskara där

många är civilingenjörer och andra har mycket lång erfarenhet från våra branschområden. De flesta av våra medarbetare är systemutvecklare med fokus på PLC, SCADA, databas- och .NET-lösningar.

Värdeskapande samarbetspartner

AcobiaFLUX strävar efter att ersätta de traditionella kund- och leverantörsrollerna med en relation som samarbetspartners. Vi lägger stor energi på arbetet att skapa sådana relationer både med våra leverantörer och med våra kunder. Vi vill vara en partner som står för affärsmoral och kvalitet, både i den tekniska leveransen och i den personliga relationen.

RESULTAT 2007 - 2010 (kkr)



AcobiaFLUX är kundorienterade

I kundundersökningen får AcobiaFLUX betyget 4.22 på en fem-gradig skala på frågan om vi är kundorienterade.



Fastställda processer och inarbetade rutiner kan inte täcka alla tänkbara händelser. När det oförutsedda inträffar styrs vi av en gemensam och mycket stark företagskultur som leder oss till att fatta korrekta beslut.

Vår framgångsmodell



AcobiaFLUX har självklart djup kunskap inom Industriell IT & Automation, men för att lyckas som totalleverantör krävs också känsla för design, struktur, funktion och kvalitet. Att se helheten, ta ansvar och leverera högsta kvalitet i alla led – det är helhetstänkande för oss.

Verksamheten

Verksamheten består av tre affärsområden; Industri, Infrastruktur och Fastighet. AcobiaFLUX utvecklar, integrerar och levererar helhetslösningar för styrning, övervakning, larm- och informationshantering. Vår målsättning är att leverera ett direkt kundvärde, inte bara tekniskt avancerade lösningar.

Affärsidé och vision

Genom att arbeta tillsammans med AcobiaFLUX får våra uppdragsgivare en komplett leverantör av allt från installation av yttre komponenter till styr- och övervakningssystem, databaser och integrering med externa system.

Vår vision är att vara det naturliga valet för den som söker en leverantör av helhetslösningar inom Industriell IT & Automation.

Specialistkompetens

AcobiaFLUX satsar hårt på rekrytering och utbildning och har branschens högsta krav på

attityd, ansvarskänsla, engagemang och teknisk kompetens inom Industriell IT & Automation. Alla medarbetare, oavsett roll, måste förstå hur den egna insatsen påverkar helheten i det slutgiltiga resultatet. Vi har specialister inom projektledning, analys, design och systemutveckling. Vår målsättning är att vara bättre än våra konkurrenter och överträffa våra kunders förväntningar. Det definierar målet för våra insatser.

Ansvar och förtroende

AcobiaFLUX skapar långsiktiga lösningar genom att se kundens verksamhet i sin helhet. Vi ifrågasätter och penetrerar såväl problem som lösningar i ett tidigt skede för att ta vara på alla möjligheter och idéer innan funktioner beslutas och implementationen startas.

Kundinteraktion

För att en lösning ska generera maximalt kundvärde bör alla berörda personer involveras i processen – från de som har beslutat om investeringen, till de tänkta slutanvändarna. På så sätt lägger vi grunden för en lyckad implementering av lösningen. Den nära relationen i projektet lever sedan vidare, efter leveransen, i vidareutveckling och supportarbete.



Vår värderingsgrund

Vår verksamhet är dynamisk. Eftersom vi är specialister och skapar kundanpassade lösningar ställs vi ständigt inför nya människor och tekniska utmaningar. Detta gör det svårt att ha dokumenterade, fastställda rutiner för alla olika situationer vi ställs inför. Därför spelar etik, moral och värderingar en stor roll för hur vi väljer att agera.

En god företagskultur är en förutsättning för effektivitet och lönsamhet. Att utveckla den företagskultur vi nu har och därtill implementera nya värderingar och synsätt är därför en av nycklarna till vår framgång. För att vara framgångsrika måste vi vårda och utveckla vårt interna klimat. Vårt varumärke bygger på de grundläggande kärnvärderingarna Ansvar, Dynamik och Relation. Varumärkesarbetet sker lika intensivt internt som externt. För att uppnå den effekt vi önskar måste alla medarbetare leva vårt varumärke.



Vad gör dig extra nöjd med AcobiaFLUX som leverantör?

"De är tekniskt duktiga, har egna ideer och kommer med förslag på nya lösningar. De är personliga och det är enkelt att arbeta med dem".

Denna värderingsstyrning av verksamheten har lett fram till att vår företagskultur idag kännetecknas av:

Prestigelöshet: Vi har ingen intern konkurrens eller prestige utan vi hjälps åt.

Långsiktighet: Vi är långsiktiga i våra tankar och i det vi gör, såväl internt som externt.

Respekt: Vi har högt i tak, kulturen tillåter att man kan – och ska – säga vad man tycker.

Ansvarstagande: Hos oss arbetar ansvarstagande individer som vet vad som krävs för att gruppen skall lyckas. Man tar tag i problem och visar tydligt att man "äger" problemet. Man bryr sig och visar engagemang gentemot kollegorna.

Lagkänsla: Alla är informerade och delaktiga i hela företagets verksamhet. Det är gruppens resultat som är det viktiga inte bara den enskilda medarbetarens.

Värdegrunden påverkar vår vardag såväl på som utanför kontoret. Vårt arbetssätt med måndagsmöten och månadsmöten för respektive kontor ger möjlighet att få kunskap om helheten i verksamheten, såväl om externa projekt som det interna arbetet.

Frukost varje morgon, årets företagsresa och traditionsenlig julfest med respektive är arrangemang som vi ser som viktiga för att ge möjligheter att umgås utanför det direkta projektarbetet. De ger också våra medarbetares familjer möjlighet att få en inblick i företaget. Vår organisation bygger på gemenskap, förståelse och ett ansvar som sträcker sig utanför lönelistan.

Alla medarbetare är delaktiga i arbetet med våra processer och kvalitetssystem. Vår starka värderingsgrund leder till en genomgående känsla av att vi alla hjälps åt, samtidigt som man förväntas ta tag i saker och inte be andra göra det man själv borde göra. Helt enkelt – självständigt men aldrig ensamt!

Att ständigt förändras och förbättras är en del av dynamiken i vårt företag. Det är varje medarbetares ansvar att vidareutveckla sina kunskaper. Hos oss på AcobiaFLUX är varumärkets innebörd tydlig varje dag. Det är vår stabilitet, vart framtiden än tar oss.

9.03

Stort engagemang

För att leverera hög kvalitet så måste engagemanget för uppgiften vara på topp. I vår medarbetarundersökning får påståendet "Jag känner mig personligt engagerad i mina arbetsuppgifter" omdömet 9,03 på en skala där högsta betyg är 10.



Året i korthet

Vi hade tre uttalade målsättningar 2010:

- Vi skulle öka den procentuella andelen kunder som är mycket nöjda med oss som leverantör.
- Vi skulle utföra minst ett projekt utomlands.
- Vi skulle öka antalet nya kunder med 20 %.

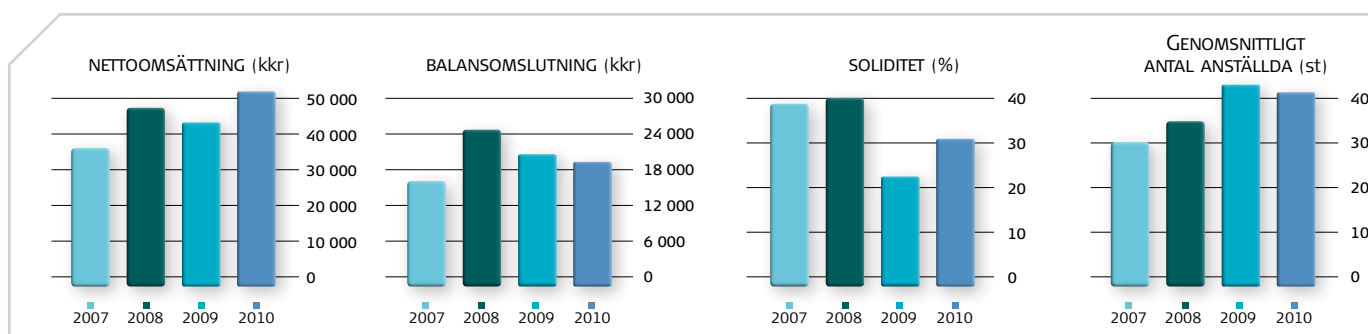
Under året lyckades vi öka andelen mycket nöjda kunder med 10 % och vi genomförde två projekt i Norge. Antalet nya kunder minskade visserligen med 10 % men samtidigt dubblerades omsättningen hos våra nya kunder vilket indikerar att vi nått en högre kvalitet i urvalet till bearbetningen.

Inför 2009 satte vi målet att öka nöjd kund index från 4.02. Det lyckades vi inte uppfylla utan fick exakt samma resultat som året innan. Under 2010 lyckades vi förbättra oss och nådde 4.05.

Övrigt händelser under året

- Vi startade ett bolag i Norge, AcobiaFLUX AS.
- Vi rekryterade projektledare och projektchef.
- Vi har tecknat samarbetsavtal med en leverantör av produkter för energiuppföljning i Norge.

	2010	2009	2008	2007
Nettoomsättning (kkkr)	51 199	43 590	47 043	37 899
Rörelseresultat (kkkr)	2 423	1 056	6 409	4 729
Rörelsemarginal (%)	4,7	2,4	13,6	12,5
Genomsnittligt antal anställda (st)	42	43	36	30
Balansomslutning (kkkr)	19 093	19 400	26 913	17 522
Soliditet (%)	32,8	24	40,2	39,5
Avkastning på eget kapital (%)	31,6	10	53,2	64,4
Nöjd Kund Index (NKI), skala 1-5	4,05	4,02	4,02	4,07







Hög kompetens och bra service. Våra kunder tycker att AcobiaFLUX främsta styrka är den höga kompetensen och kunskapen. Som god tvåa rankas vår service och support.

Verksamheten 2011

I och med 2011 så har vi lagt grunden för vår framtida expansion. Vi släpper nya versioner på våra produkter och vi driftsätter nyutvecklat intranät och implementerar nytt affärssystem under året. Vi har fortsatt respekt för konjunkturen som blir allt starkare men där det tar längre tid för återhämtningen än vad vi bedömt.

Det finns signaler om nya stora infrastruktur projekt och kommande investeringar inom både energi- och tillverkningsindustrin. Vi skall möta dessa möjligheter med en nyrekryterad säljorganisation med fokus på nya kunder och strategiska affärer.

Vi planerar för expansion under året och tittar närmast på förvärv i kombination med våra planerade rekryteringar. Målet är att hitta bolag i vår egen

storlek eller mindre för att skapa en ny starkare aktör på marknaden.

Norska marknaden har tagit fart och vi räknar med att ett antal nya uppdrag kommer in under året och att vi stärker vårt kontor i Larvik med ytterligare en medarbetare.

Tre målsättningar för 2011:

- Dubbla omsättning till nya kunder.
- Rekrytera en säljorganisation med fokus på nya kunder och strategiska affärer.
- Öka vinstmarginalen med 50 %.



93 % rekommenderar AcobiaFLUX

Hela 93 % av våra kunder kan i hög eller mycket hög grad tänka sig att rekommendera oss till andra.



Den kritiska bron

Med över 300 broöppningar om året krävs full kontroll för att slippa långa köer vid Södertälje kanal. Tack vare ett nytt broövervaknings-system kommer nu trafiken även i framtiden att flyta smidigt både på och under broarna.

Siemens vann totalentreprenaden när Trafikverket beslutade att modernisera övervakningssystemet och valde i sin tur AcobiaFLUX som underleverantör för programmeringen av styrsystemet. Trafikverket ville både byta ut det gamla systemet och återinvestera i SCADA-systemets hård- och mjukvara. Till detta önskade man ett nytt grafiskt användargränssnitt som skulle integreras och kopplas till Trafikverkets vägtrafikledningscentral.

– Vi ställde tydliga krav på leverantörerna, berättar Raul Björkman, projektledare på Trafikverket. Detta var första gången vi använde WinCC inom ramen för vår integratörsstandard och vi krävde bevis på att det grafiska användargränssnittet skulle upplevas logiskt och funktionellt för operatörerna. Det visade sig fungera jättebra.

– Rent generellt måste jag säga att det här har varit ett väldigt roligt projekt, säger Pia Nilsson, projektledare på Siemens. Vi och AcobiaFLUX har haft ett mycket bra samarbete med avstämningar varje vecka. På så sätt har alla frågetecken kunnat lösas snabbt under resans gång. Det har varit ett prestigelöst och mycket nära samarbete med öppna kort.

För att kunna byta systemet stoppades all båttrafik under tio dagar. Under denna period fick alla båtar högre än 26 meter lastas om för att deras gods skulle kunna levereras.

– Det här var ett högriskprojekt, förklarar Lars Elertson på Trafikverket. Mardrömmen var förstas att bron skulle fastna i öppet läge. Det hade kunnat bli en katastrof för trafiken. Tio dagar var tufft, men det var vad vi hade på oss.

För att försäkra sig om att systemet skulle fungera från början gjordes ett mycket omfattande FAT (Factory Acceptance Test) där AcobiaFLUX tillsammans med Siemens byggde upp hela det redundanta systemet i en miljö där det kunde testas under så verkliga förutsättningar som möjligt. Detta test följdes sedan av ett SAT (Site Acceptance Test) där systemet provades mot existerande utrustning i den verkliga miljön.

– Det var ett väl genomfört arbete från uppdragsbeskrivning till genomförande, förklarar Raul Björkman. Vi bytte styrsystemet på en av Sveriges mest trafikerade broar utan några oplanerade störningar. På Trafikverket är vi väldigt nöjda med projektet.

Lika nöjda är alla inblandade på AcobiaFLUX. Genom att arbeta i nära kontakt med uppdragsgivaren har genomförandet löpt utan problem – ett bevis för att företagets processtyrda arbetssätt är framgångsrikt.



LIKE

LIKE

LIKE

LIKE

LIKE

LIKE

LIKE

LIKE

LIKE





Möten i såväl fysisk som digital form

AcobiaFLUX har lanserat forum på den sociala webben i syfte att personifiera företaget via en öppen dialog med marknaden.

Ambitionen är att skapa en digital mötesplattform som kan användas kontinuerligt. I synnerhet i samband med mässor och events etablerar dessa forum varaktiga relationer med såväl befintliga som potentiella kunder och medarbetare.

Mötet med människor i digital form är dels en initial kontakt inför det personliga mötet – dels en möjlighet att hålla relationen levande genom en dynamisk fortgående diskussion efter att det fysiska mötet är avslutat.

Det primära målet är dock att närvaron i de sociala medierna leder till affärsutveckling genom att marknaden följs på nära håll. Medierna möjliggör en stor lyhörddhet för aktualiteter och ger en chans till att höra vad som eftersöks genom en direkt kommunikation med marknadens primära aktörer- kunderna.

Närvaron i de digitala sociala medierna är sekundärt ämnad för att, i framtiden, underlätta för företaget att rekrytera ny kompetent personal samt att upprätthålla kontakten med forna kollegor.

Vi gjorde entré på den digitala arenan i samband med Scanautomaticmässan 2010 och har initialt valt att kommunicera och kommentera mässdeltagandet, nyheter och specifika kundaktiviteter på Facebook och Youtube. I planen ligger att använda såväl dessa som andra liknande kanaler framöver för att kommunicera vårt erbjudande och vad vi står för.





Branschens utveckling – trender och prognoser

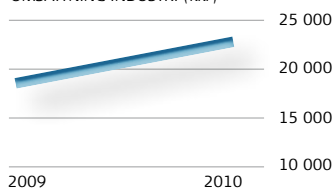
Under 2010 skedde en viss återhämtning efter lågkonjunkturen 2009. I inledningen av 2011 ser vi en fortsatt återhämtning där både industrin och byggsektorn går bra.

Industri

Tillväxten var långsam men stabil inom segmentet för vår del. Vi gick dock framåt även om vi hade planerat för en starkare tillväxt. Vårt affärsområde växte med 22 % i förhållande till 2009. Det var främst Verkstad och Läkemedel som stod för uppgången medan Livsmedel backade.

Industrin, generellt, väntas växa med mellan 5 och 10 % under 2011. Förfrågningarna har ökat betydligt och ordergången stärks. Vi tror dock att det dröjer fram till 3 kvartalet innan vi har full fart inom området. Vi kalkylerar med en tillväxt på 10 % under 2011.

OMSÄTTNING INDUSTRI (kkr)



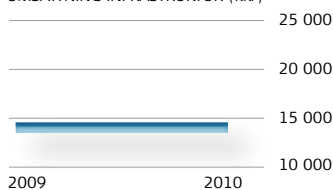
	2009	2010	2011
Omsättning	18 300	22 500	
Prognos			+10 %



Infrastruktur

Infrastrukturområdet låg kvar på samma omsättning och växte inte som förväntat. Ett antal projekt sköts på framtiden. Infrastruktursektorn i stort kommer kanske inte att växa lika starkt kommande åren när stimulanspaketet klingar av. Dock ser vi att ett antal större strategiska projekt kommer att avgöras under året och det råder fortsatt kompetensbrist med tanke på planerade projekt som skall genomföras. Vi tror på en tillväxt på 30 % för 2011.

OMSÄTTNING INFRASTRUKTUR (kkr)



	2009	2010	2011
Omsättning	14 900	14 900	
Prognos			+30 %

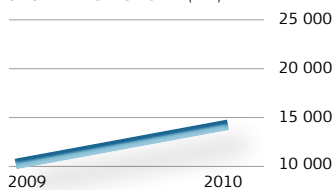


Fastighet

Fastighet har gått riktigt bra genom krisen, tillväxten inom affärsområdet var 35 %.

Efterfrågan på integrerade system, innehållande både fastighetsautomation och säkerhet har ökat. Vårt koncept Quick Eye har fått bra bemötande från såväl Norge som stat, landsting och privata marknaden i Sverige. Ett antal befintliga kunder står inför stora investeringar vilket inger hopp. Vi tror på en tillväxt med 10 % för 2011.

OMSÄTTNING FASTIGHET (kkr)



	2009	2010	2011
Omsättning	10 400	14 000	
Prognos			+10 %





ACOBIA
flux

E6 E20 40 ✈️ E20
CENTRUM
LINDHOLMEN
Frihamnen



Innovation är en del av vår vardag. Våra kunder får det bästa från två världar – en väl beprövad bas med komponenter och system som vi anpassar efter aktuell situation.

Svensk kyla på Bahraains flygplats



Istället för att använda jetbränsle för att kyla flygplan som står på marken kan Bahraains flygplats snart kyla anländande plan med hjälp av tryckluft. AcobiaFLUX har på uppdrag av Cavotec varit med och utvecklat det nya kylsystemet PCAir.

Bahraains flygplats trafikeras idag av mer än 40 flygbolag som tillsammans transporterar över 9 miljoner passagerare varje år. Nu bygger flygplatsen ut för framtida expansion. Under de kommande 30 åren räknar man med att antalet passagerare kommer att öka till 27 miljoner. De nya kylsystemen är en del i arbetet att möta kraven från ökande trafik och internationella miljömål.

Cavotec är en av världens ledande leverantörer av innovativa lösningar för strömtillförsel som hjälper industrin att förbättra sin effektivitet och samtidigt minska sin miljöpåverkan. Här är flyget en stor marknad och Cavotec har utvecklat driftsäkra och miljövänliga system för att förse flygplan med ström, vatten och luftkonditionering. AcobiaFLUX fick 2007 uppdraget att utveckla elkonstruktioner och styrprocesser till kylsystemet PCAir i ett nära samarbete med Cavotec.

Varje flygplan har en liten jetmotor, så kallad APU, som fungerar som generator och förser planet med ström när det står på marken. Detta system används bland annat för att kyla planet. Det är inte bara slöseri med bränsle som skulle kunna användas för flygning, utan skapar också en dålig miljö på och omkring flygplatsen. Genom att istället använda elektriska tryckluftskompressorer och det nya kylsystemet PCAir kyls planet med hjälp av tryckluft som när den expanderar kan gå ned till minus 30 grader.

I och med denna möjlighet har Cavotec via IATA varit med och skapat en ny världsstandard för kylning med luft som är under 0 grader till flygplan.

När Cavotec fick uppdraget att installera det nya kylsystemet i Bahrain krävdes ett kontrollsystem som kunde styra att varje flygplan fick just den kyla det behövde. Eftersom AcobiaFLUX redan varit med och utvecklat elkonstruktionerna var det naturligt att man också fick uppdraget att konstruera styrsystemet. Under ett år har AcobiaFLUX arbetat med det system som nu garanterar att varje flygplansmodell får just det recept som är anpassat för planets kylsystem. Detta system kommunicerar med flygplatsens egna kontrollsystem som ser till att varje plan kommer till rätt gate när det anländer.

Kontrollsystemet installerades under våren 2011 då även representanter från AcobiaFLUX reste ned till Bahrain. På grund av oroligheter i landet bodde man bara 300 meter från flygplatsen och rekommenderades att inte röra sig utanför området. Det blev ett spännande arbete där dagstemperaturer på över 40 grader tydligt visade behovet av kylsystem. Totalt används 27 säkra PLC från Siemens som styrs av ett överordnat Scadasystem från Citect. Nu i juni sätts systemet i drift för första gången.

Det finns all anledning att tro att Bahraains flygplats bara är början på det framgångsrika samarbetet mellan Cavotec och AcobiaFLUX. PCAir är till exempel idag det enda kylsystem som klarar av att kyla Superjumbon Airbus A380. I takt med nya miljökrav ökar också behovet av energieffektiva lösningar för flyget. Redan nu förhandlar Dubai om 58 kylsystem till sina flygplatser. Oljeländerna förstår uppenbarligen att deras produkter kan användas till bättre saker än att kyla flygplan.







Norge

– en ny marknad

Nu drar vi västerut!

Ett dotterbolag i Norge – det blev resultatet efter att AcobiaFLUX blivit kontaktade av den norska distributören av Citect. Under hösten 2010 etablerades AcobiaFLUX AS i vårt västra grannland.

När AcobiaFLUX 2009 blev utsedda till världens bästa Citectintegratör öppnade sig flera nya affärsmöjligheter. En av de mest intressanta var en inbjudan från Norge som gav AcobiaFLUX en möjlighet att presentera sig för landets övriga integratörer.

– Den norska distributören av Citect bjöd in oss till ett möte där vi fick träffa våra norska kollegor i branschen, berättar Mikael Nilsson, VD på AcobiaFLUX. Där fick vi kontakt med Vidar Stenbeck som har en bakgrund som Citectintegratör och vi upptäckte snart att det fanns möjlighet för oss att göra någonting tillsammans.

I Norge är arbetet med öppna system inte lika utbrett som i Sverige och den spetskompetens som AcobiaFLUX har utvecklat finns inte i samma utsträckning. Därför har flera större företag tvingats köpa in specialisttjänster från Australien och Holland när de behövt vidareutveckla eller justera sina Citectsystem. Enligt Vidar Stenbeck är det just denna situation som öppnar för den nya etableringen.

– De flesta företag som arbetar med Citect i Norge är ganska små och kompetensen finns hos enskilda

personer, förklarar Vidar. För en stor kund som kräver hög servicegrad och tillgänglighet kan det vara riskfyllt att göra sig beroende av en liten leverantör. Vi såg en möjlighet att bygga upp en ny organisation i Norge och erbjuda den kompetens som saknas.

Samarbetet började med att man tillsammans undersökte den norska marknaden och knöt kontakter med möjliga uppdragsgivare. Efter en testperiod på sex månader stod det klart att genvägen var tillräckligt stort för att göra verklighet av planerna. Med nya kunder som Norska försvaret och dagligvaruföretaget Asko blev beslutet enkelt – här fanns en tillräckligt stor marknad för ett dotterbolag.

AcobiaFLUX AS har nu etablerat sig i den Vestfoldska staden Larvik. Här, cirka 1,5 timmes resväg från Oslo, börjar man nu komma i ordning efter att ha rekryterat projektledare och tekniska specialister.

De första uppdragen på den norska marknaden avser projekt inom affärsområdet fastighet, men AcobiaFLUX räknar med att i framtiden även arbeta med Industri och Infrastruktur.

– Vi ser en stor potential här och gör en långsiktig satsning på den norska marknaden. I framtiden kommer vi att kunna erbjuda hela vårt tjänsteutbud anpassat efter våra norska kunders behov och efterfrågan. Vi har kommit till Norge för att stanna, konstaterar Mikael Nilsson.

Visst är det skönt när allt bara fungerar?

Larm kan vara allvarliga eller banala, men de har ett gemensamt - de visar att något händer. Rätt hanterade ger de dig möjligheter att snabbt fatta smarta beslut.

En riktigt bra larmhantering måste vara enkel. Ett användargränssnitt som du känner igen gör arbetet intuitivt, säkert och effektivt. Genom att samla alla larm i en central enhet får du full kontroll och spårbarhet. Det blir lätt att överblicka hela anläggningen och sedan fördela resurserna på rätt sätt. Med tydliga larmistor får du själv kän anpassa både larm och filtrering blir det oönskade att göra sökningar och ta fram rapporter. Tillsammans blir det en användbar bas för beslut om såväl kommande som skilda åtgärder.

Vi hoppas att AX Alarm Manager ska göra ditt och dina kollegors arbete lite enklare.

ACORIA
by flux

AX Alarm Manager



- Integration** - Integrations with various systems and protocols.
- Reporting** - Reporting and analysis tools.
- Alerting** - Alerting and notification capabilities.
- Microsoft Certified** - Microsoft Certified logo.



Alarm Manager

Ledningen på AcobiaFLUX är ett gott, sammansvetsat lag som dagligen arbetar i en stimulerande och utvecklande miljö. Tillsammans med övriga medarbetare ser de till att visioner förvandlas till verklighet.

Ledningen 2010



Roger Jonsson



Pontus Jacobson



Martin Esping

Roger Jonsson. Affärsområdeschef, Stockholm. Roger har en gedigen erfarenhet av automation bl a. från Emerson och ABB där han varit försäljningschef och sedermera affärsområdeschef för automationslösningar inom kemi- och läkemedelsbranschen. Rogers fokus är att vidareutveckla vår verksamhet på Stockholmkontoret.

Pontus Jacobson. Projektchef, Göteborg. Pontus har en gedigen erfarenhet av projektledning från bl a. Volvo Personvagnar, Volvo Lastvagnar, SKF och Swedish Match. Han har även arbetat som platschef på Coor Service Management och kommer senast från en anställning som konstruktionschef.

Martin Esping. Vice VD AcobiaFLUX. Har arbetat med Industriell IT sedan 1995. Har en magisterexamen i Programvaruteknik. Martin har sitt fokus på försäljning.

Mikael Nilsson. VD AcobiaFLUX. Har arbetat i branschen sedan 1992 och som VD sedan 1999.

Ingela Hansson. Ekonomichef, Göteborg. Ingela har lång erfarenhet av totalansvar för ekonomin i mindre bolag, vilket är hennes fokusområde även hos oss. Hon har även ett nära samarbete med projektledarna när det gäller projektekonomiska uppföljningar.



Mikael Nilsson



Ingela Hansson

AcobiaFLUX styrelse har tagit fram strategier för att skapa en lärande organisation. Medlemmarna kommer från innovativa och forskningsintensiva branscher där man kontinuerligt utvecklar ny spetskompetens.

Styrelsen 2010

Styrelsen har en mångsidig kompetensbakgrund – alla med gedigen erfarenhet från näringslivet.

Mikael Nilsson. VD AcobiaFLUX. Har arbetat i branschen sedan 1992 och som VD sedan 1999.

Sten Hellström. Tidigare VD och regionchef för Guide Konsult i Göteborg. Arbetar idag som verksamhetschef på Atea. Sten kommer under 2011 att gå in

i organisationen, operativt, och lämnar då samtidigt sitt styrelseuppdrag.

Steve Ribbestam. Styrelseordförande. Tidigare ledamot i Ernst & Young Global's styrelse, Nordenchef och VD för Ernst&Young Sverige. Arbetar idag som styrelseledamot främst i företag med tillväxtambitioner.

Martin Esping. Vice VD AcobiaFLUX. Har arbetat med Industriell IT sedan 1995. Har en magisterexamen i Programvaruteknik.

Per From. Tidigare VD för AstraZeneca Sverige. Har specifika kunskaper om läkemedelsbranschen och dess utveckling och även stor erfarenhet av att leda innovativa och forskningsintensiva organisationer.



Mikael Nilsson

Sten Hellström

Steve Ribbestam

Martin Esping

Per From



ACOBIA
flux

2011 antar vi **utmaningen**

AcobiaFLUX AB
www.acobiaflux.se
E-post info@acobiaflux.se

Göteborg, Lindholmen
Bror Nilssons gata 5, 417 55 GÖTEBORG
Tel 031 722 48 00, Fax 031 722 48 01

Stockholm, Hägersten
Västberga Allé 36 C, 126 30 HÄGERSTEN
Tel 08 522 176 00, Fax 08 522 176 01