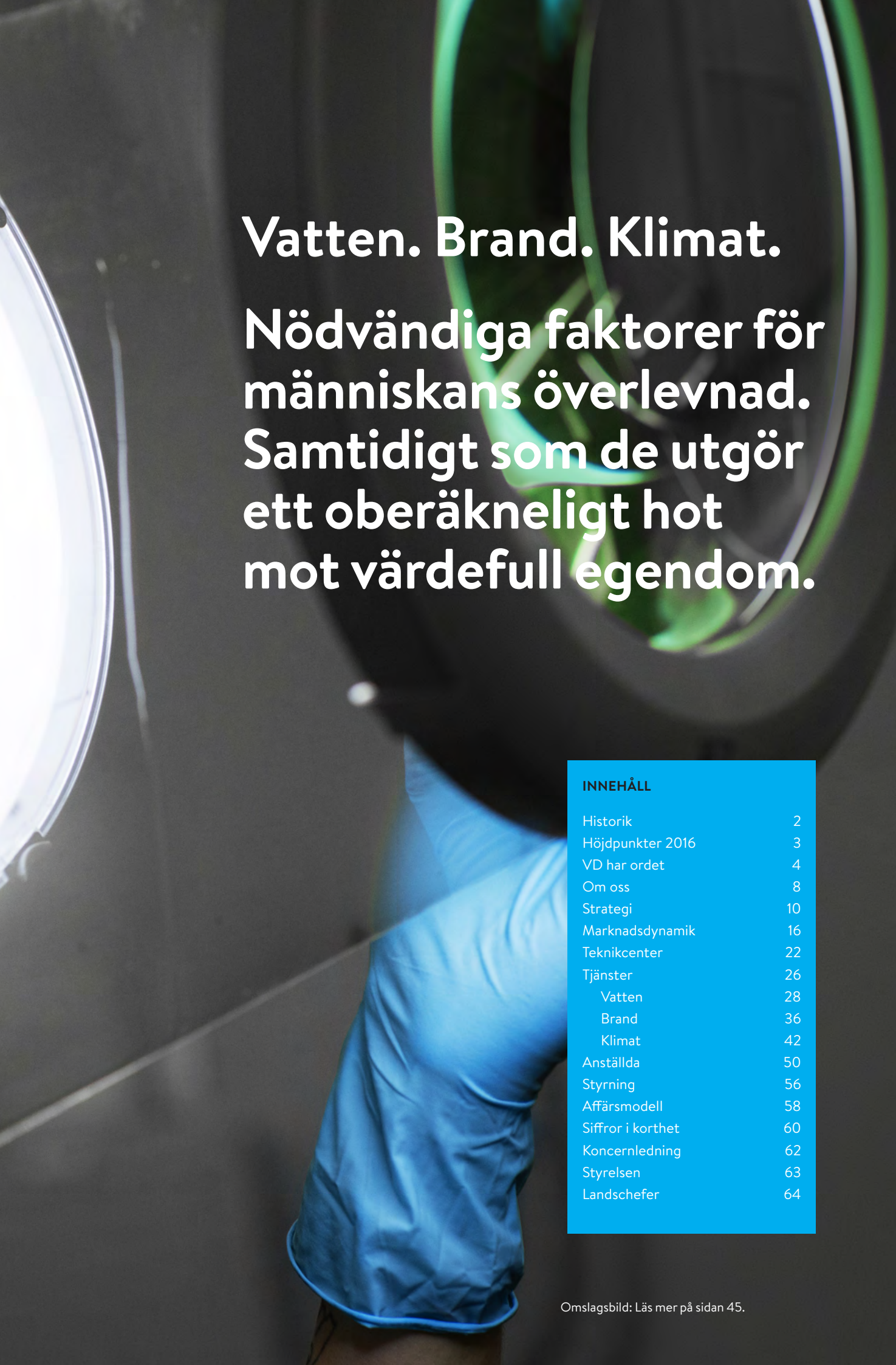


ÅRS- ÖVERSIKT 2016



Vatten. Brand. Klimat.

Nödvändiga faktorer för människans överlevnad. Samtidigt som de utgör ett oberäkneligt hot mot värdefull egendom.

INNEHÅLL

Historik	2
Höjdpunkter 2016	3
VD har ordet	4
Om oss	8
Strategi	10
Marknadsdynamik	16
Teknikcenter	22
Tjänster	26
Vatten	28
Brand	36
Klimat	42
Anställda	50
Styrning	56
Affärsmodell	58
Siffror i korthet	60
Koncernledning	62
Styrelsen	63
Landschefer	64



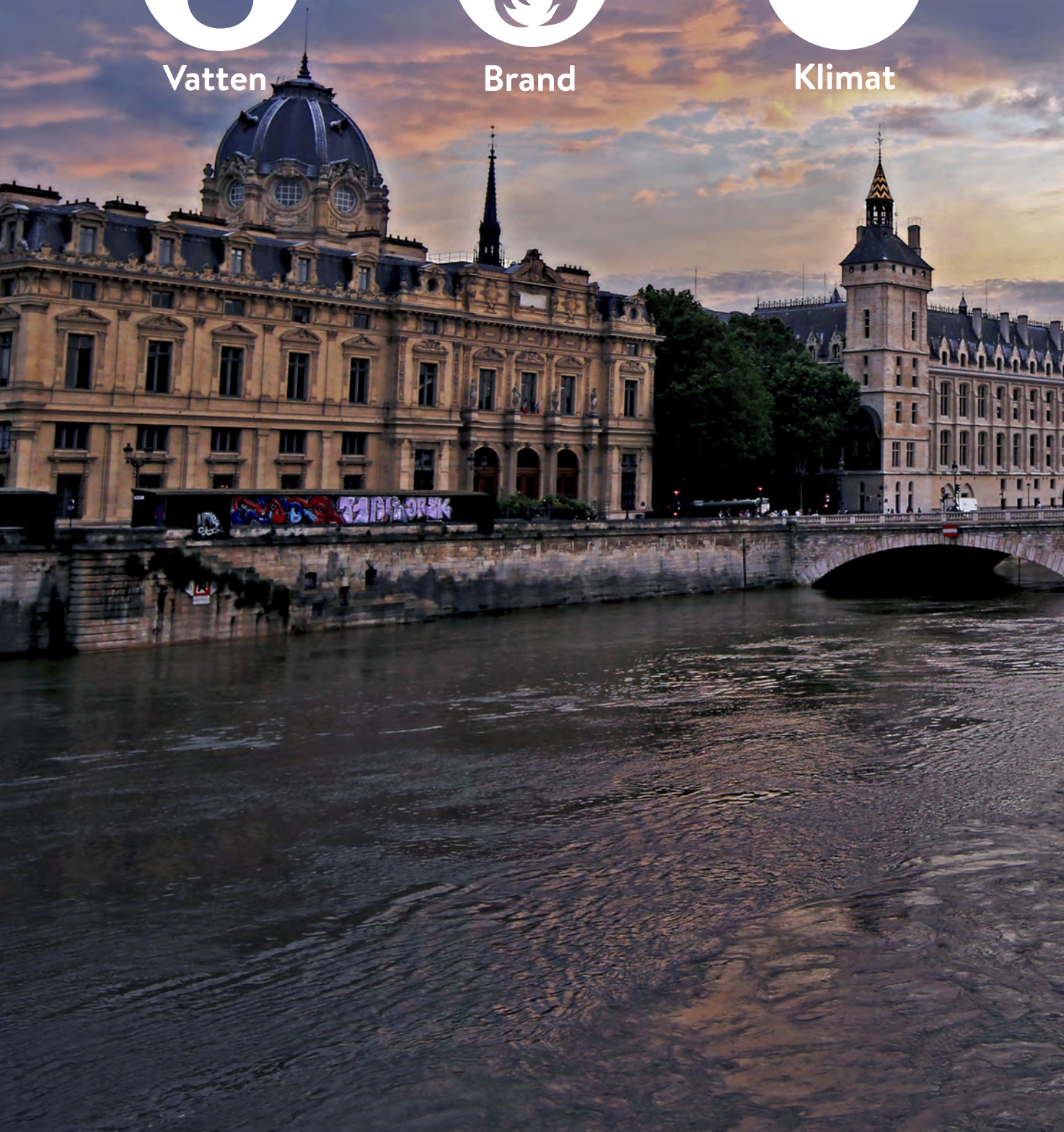
Vatten



Brand



Klimat



Polygon i siffror.

275 000

uppdrag per år

3

kontinenter

13

länder

300

servicedepåer

2 900

specialister

485

miljoner euro i försäljning



Jour-

service

60

års erfarenhet

Alla siffror för uppdrag, servicedepåer, specialister och försäljning är ungefärliga.

Polygon på plats.

Vi tillhandahåller lösningar för att förebygga, kontrollera och minimera alla typer av egendomsskador – allt från de vardagliga till de värsta som naturen kan orsaka.

Vår kompetens och teknik ligger i framkant. Men ännu viktigare: våra medarbetare brinner för att hjälpa. Vi finns alltid till hands. Direkt när ett problem har uppstått. Det är anledningen till att så många kunder väljer oss.

Vi har en lång historia

1955

Den svenske entreprenören Carl Munters uppfinnar ett system som bygger på evaporativ kylning och avfuktning och grundar ett företag.

1985

Munters startar divisionen Moisture Control Services (MCS).

1990-talet

MCS växer till ett globalt företag med verksamhet i över 20 länder.

2011

Polygon förvärvar det tyska skadekontrollföretaget VATRO och blir marknadsledande aktör i Europa.



2014

En företagsobligation på 120 miljoner euro utfärdas. Den nuvarande vd:n utses. Tinkler Bau i Österrike förvärvas.

2016

Polygon Academy startas, vilket är ett internt ledarskapsprogram. Det nya affärssystemet Metrix införs. Företagets nya intranät Polygon Everyday lanseras. Kanada lanserar franchisemodellen, vilket ökar företagets närvaro. Lyckad rekapitalisering genom en kontinuerlig utgivning på 60 miljoner euro under befintligt obligationslån.



2010

MCS-divisionen avyttras från Munterskoncernen. Polygon föds och ägs av riskkapitalbolaget Triton.

2012

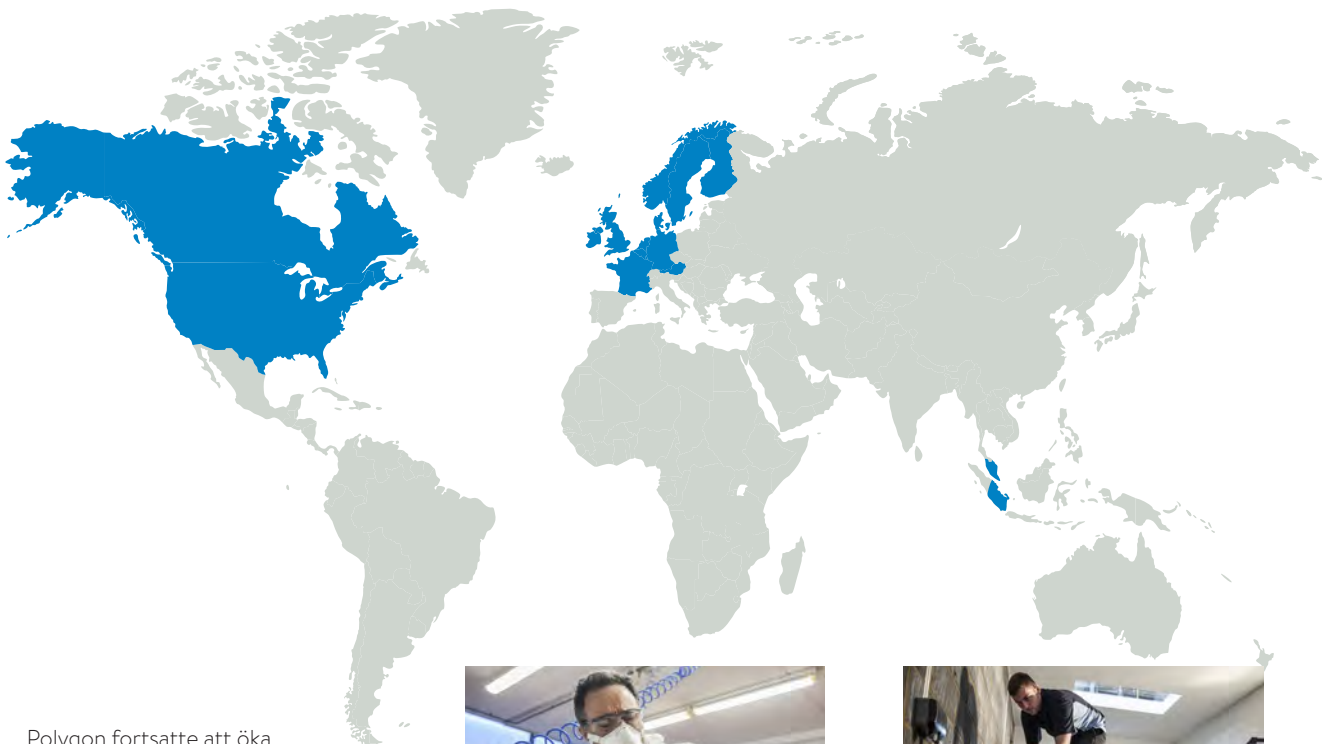
Polygon förvärvar det svenska fuktkonsultföretaget AK Konsult, dokumentrestaureringsföretaget Rapid Refile i USA och Lora Construction i Kanada; ett företag som specialiserat sig på att renovera egendom som skadats av vatten, brand eller naturkatastrofer.

2015

Polygon förvärvar dokumentrestaureringsföretaget Harwell i Storbritannien. Framgångsrik övergång till ny strategi med fokus på klimatkontroll- och dokumentrestaureringstjänster i USA. Polygonmodellen införs i organisationen och en ny webbplats lanseras.



Höjdpunkter 2016

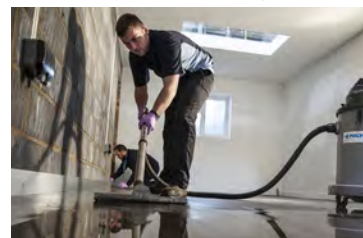


Polygon fortsatte att öka utvecklingstakten. 2016 uppvisade en stabil organisk tillväxt på 11 % och en justerad EBITA på över 60 %. Läs mer på sidan 4.

Polygon påbörjade lanseringen av det nya fältservicesystemet. Det bidrar till att automatisera processer och möjliggör sömlös integration med försäkringsbolag och flera andra externa system. Läs mer på sidan 10.



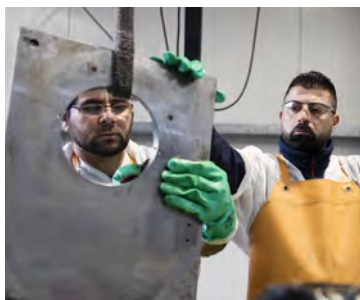
Polygon etablerade fem teknikcenter för att stärka vår kompetens inom ett antal strategiska områden. Denna kompetens sträcker sig över gränser. Läs mer på sidan 22.



Polygon öppnade en ny utbildningsanläggning för simulering av vattenskador – Polygon Drying Academy. Läs mer på sidan 27.



Polygon hjälpte till när katastrofen drabbade Europa sommaren 2016. Läs mer på sidan 31.



Polygon hjälper företag att återuppta verksamheten snabbt när teknikcentret i Tyskland kommer till undsättning. Läs mer på sidan 39.



Polygon startade Polygon Academy, ett verktyg för att utbyta bästa praxis och hjälpa personer att utvecklas karriärmässigt inom Polygon. Läs mer på sidan 54.

Polygon skördar fördelarna av att ha skapat en bättre verksamhet

Vårt ekonomiska resultat för 2016 speglar ytterligare ett år av betydande framsteg inom Polygon, och understryker vikten av vår strategi och vår hållbara affärsmodell. Vi inledde en stor omstrukturering för tre år sedan, där vi lade en stabil grund för framtida värdeskapande. 2015 innebar en tydlig vändpunkt vad gäller lönsam tillväxt, och under 2016 fortsatte vi att öka utvecklingstakten. Vi genererade en stabil organisk tillväxt på 11 procent och ökade vår justerade EBITA med över 60 procent. Med grunderna på plats är Polygon nu redo att inta en ledande roll inom skadebegränsningsbranschen och fortsätta sin spännande resa med full fart framåt!

STABILA RESULTAT

Jag är stolt över den konsekventa tillväxt som vi har haft under tio kvartal i följd. 2016 har varit ett särskilt bra år för oss. Vår vinst (justerad EBITA) ökade från 20 till 32 miljoner euro, vilket är en imponerande ökning på 60 procent.

Vi har dessutom sett en stark organisk tillväxt på 11 procent tack vare starka resultat från flera av våra dotterbolag. Vi uppnådde detta genom att erhålla en större andel av befintliga ramavtal samt tilldelas stora kontrakt för nya kunder.

För andra året i rad har vi bevisat att vår strategi särskiljer oss från konkurrenterna. På så sätt kan vi generera högre organisk försäljningsökning än marknadsgenomsnittet.

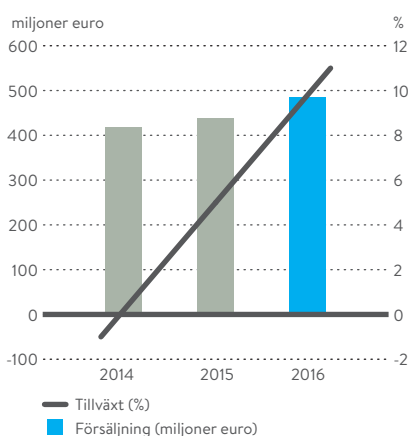
De fortsatt höga aktivitetsnivåerna gör mig övertygad om att vi kommer att se fortsatt starka resultat under 2017.

OROLIGA TIDER

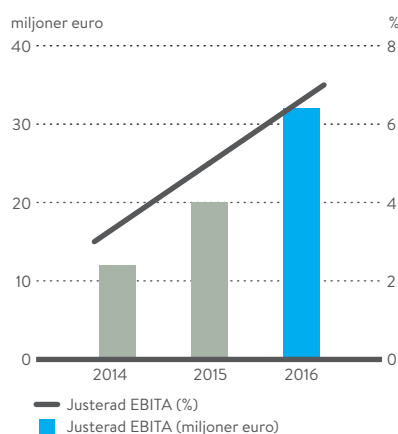
Europa har nyligen drabbats av en rad dramatiska väderrelaterade händelser som har haft en direkt inverkan på vår bransch.

Översvämningarna som drabbade Storbritannien i december 2015 var de mest extrema som någonsin rapporterats och de kan vara ett tecken på vad som väntar. Totalt drabbades 16 000 hus och fabriker i England av översvämning. I slutet av maj och början av juni 2016 orsakade dessutom två långsamtgående lågtryckssystem åskväder,

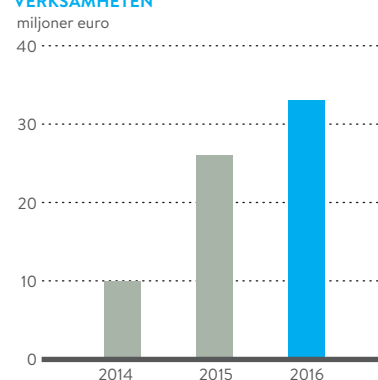
FÖRSÄLJNING OCH TILLVÄXT



JUSTERAD EBITA



KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN





skyfall och flodöversvämningar i Centraleuropa. Tyskland och Frankrike var värst drabbade.

Det råder ingen tvekan om att effekterna av dessa översvämningar bidrog positivt till vårt starka resultat och att de hade en betydande inverkan på vår vinst. Den stora skillnaden mellan översvämningarna 2016 och tidigare översvämningar är att vi lyckades skapa en ganska bra lönsamhet på det extra arbete som tillkom. När vår verksamhet nu är i ordning har vi bättre förutsättningar för att hantera akuta uppdrag på ett effektivt sätt. Vi är också övertygade om att våra lokala resurser i form av välutbildade tekniker och projektledare, nyligen gjorda investeringar i modern utrustning och tillgängligt stöd från vårt centraliserade europeiska lager för nödsituationer även fortsättningsvis kommer att skapa mervärde för våra kunder vid gruppanspråk.

”EXTREMA VÄDERFÖRHÅLLANDEN, KRAFTIGA VINDAR OCH ÖVERSVÄMNINGAR LEDER TILL OMFATTANDE STÖRNINGAR OCH SKADOR I EUROPA.”

GRUNDERNA ÄR PÅ PLATS

Kanske ännu viktigare än det extra arbete som några stora katastrofer medfört är det förbättrade bidrag som har skapats genom kontinuerlig utveckling av vår underliggande

basverksamhet. En majoritet av länderna hade högre marginaler tack vare förbättrat lokalt ledarskap, en mer flexibel organisationsstruktur och skärpt processtyrning.

Våra omstruktureringsprojekt i Tyskland och USA under 2015 har vid det här laget visat sig vara hållbara. Dessa

marknader har, på grund av sin storlek, bidragit stort till förbättringen på 60 procent av årets justerade EBITA. Efter ett år av interna förbättringar lade den tyska organisationen hela sitt fokus på försäljning under 2016 och kunde därför leverera tvåsiffrig tillväxt. Polygon USA ökade sin kärnverksamhet (temporär klimatkontroll och dokumentrestaurering) med 13 procent under 2016. De nordiska länderna, som har presterat under pari de senaste åren, är tillbaka på genomsnittliga nivåer



och väntas fortsätta sin uppåtkurva de kommande åren. Österrike och Storbritannien, traditionellt våra starkaste aktörer, lyckades bibehålla samma höga vinstnivåer förra året.

NÄSTA FAS I PROCESSEN

Vi kommer att fortsätta att arbeta för fortsatta förbättringar i vår befintliga verksamhet i syfte att uppnå och överträffa vårt långsiktiga EBITA-marginalmål på 8 procent. En betydande del av vår framtida framgång kommer att härröra från oorganisk tillväxt.

Vår bransch är fortfarande mycket splittrad och marknadstrender främjar stora aktörer inom vår bransch, som till exempel oss. Centralisering av inköp, större fokus på samservice och högre krav på frontendsystem är några av de mer krävande behov som kommer att erfordra investeringar och ökad effektivitet. Som marknadsledande i Europa är Polygon redo att inta en framträdande roll i utvecklingen av branschen och den förväntade konsolideringen av marknaden. Våra lokala ledningsgrupper är redo att ta nästa steg. Några har redan visat sin förmåga att lyckas integrera "bolt-on"-förvärv. Vi genererar bra kassaflöden, kommer att fortsätta att göra det och har således förmågan att genomföra potentiella förvärv.

FÖRÄNDRA VÅR BRANSCH

Vår bransch är i ett avgörande skede av sin utveckling. Digitaliseringstrender pågår kontinuerligt och påverkar leverantörer av skadebegränsning i allt högre grad. Fjärrstyrda sensorer innehar exempelvis redan idag en viktig roll för att förhindra skador och avsevärt sänka kostnaderna. Kunder har högre krav och vill arbeta med leverantörer som kan hantera hela skadehanteringsprocessen och som uppvisar bra och effektiv projektstyrning. Antalet interaktioner med skadereglerare och försäkringsbolag kan troligtvis reduceras genom att göra värdekedjan mer kostnads- och kvalitetseffektiv. Därigenom kan vi effektivisera skadebegränsningsprocessen.

Polygon har gjort stora investeringar i IT de senaste tre åren och har under samma period utvecklat ett modernt fältservicesystem som nyligen implementerades i Österrike och i Nederländerna. Under första halvåret 2017 kommer fler länderna att följa efter, vilket markerar en viktig milstolpe på vår resa.

KONTINUERLIG FÖRBÄTTRING STÅR I FOKUS

En viktig del av vår filosofi är att alltid hålla det enkelt. Vilket i sig är bland det svåraste att uppnå. Vi utmanar oss själva hela tiden i att utveckla verksamheten genom att ställa fyra viktiga frågor. Var befinner vi oss idag? Hur tog vi oss hit? Var vill vi vara? Och viktigast av allt, hur ska vi ta oss dit? På så sätt får vi viktiga insikter inför framtiden, vilket resulterar i effektiva förbättringsplaner. De löpande investeringarna i vårt

**”ENGAGERADE OCH GLADA
MEDARBETARE GER NÖJDA
KUNDER OCH, I SLUTÄNDAN,
GODA RESULTAT.”**

humankapital, vår utrustningspark och våra affärsverktyg förväntas förbättra våra marginaler ytterligare under de kommande åren.

UTVECKLA VÅRA FRAMTIDA LEDARE

Polygon Academy, som genomfördes för första gången under 2016, är ett viktigt verktyg för att utveckla framtidens ledare och ambassadörer för vår företagskultur. De utexaminerade från detta program spelar en avgörande roll i att förankra och verkställa vår strategi på alla nivåer i vår organisation.

Polygonmodellen utgör kärnan i kursplanen och kommer även fortsättningsvis att vara vårt riktmärke. Att utveckla våra ledare har avgörande betydelse för att vi ska kunna uppnå våra långsiktiga mål. När vi går in i 2017 kommer vi att fortsätta prioritera våra medarbetare. Vi är övertygade om att engagerade och glada medarbetare ger nöjda kunder och, i slutändan, goda resultat. Resultaten från vår årliga medarbetarenkät är genomgående höga och har förbättrats under senare år. De ligger långt över benchmark för andra företag i branschen och tyder på att det finns ett starkt samband mellan medarbetarnas engagemang och våra senaste ekonomiska resultat.

ALWAYS BY YOUR SIDE

Polygon sysselsätter över 2 900 personer i 13 länder, fördelat på tre kontinenter. De har varierande bakgrund. De lokala förhållandena varierar. Kunderna varierar. Men det finns endast ett Polygon.

Vår modell uppmuntrar lokalt entreprenörskap, vilket kräver stort ansvarstagande. Våra värderingar finns där för att påminna oss om vad som är viktigt i vårt dagliga arbete. De är fast förankrade i alla medarbetare inom Polygon och fungerar som vägledning. Genom att lägga till bästa praxis, standardiserade förfaranden, strukturerade processer och tydliga globala riktlinjer har vi skapat en gemensam företagskultur. Vi finns ”Always by your side” och har alltid kundens bästa i fokus.

VÅR RESA FORTSÄTTER

Polygon har slutfört de första viktiga stegen och jag är tacksam över det engagemang som våra medarbetare inom Polygon över hela världen har visat. De har möjliggjort våra framsteg genom hårt arbete och deras ambition att bli ännu mer professionella. Tack för att ni gör skillnad! Vår koncern är nu i toppskick för att fortsätta denna spännande resa. Det finns fortfarande flera möjligheter till lönsam tillväxt framför oss.

Jag vill slutligen framföra mitt tack till alla våra kunder som har valt att lita på oss hittills. Ni kan vara trygga. Vi kommer aldrig att slå oss till ro. Vi vet att vi för att fortsätta vara framgångsrika måste förtjäna ert förtroende varje dag, vid varje uppdag. Det är Polygon-andan!



Stockholm, april 2017
Erik-Jan Jansen
Vd och koncernchef

Människor är vår drivkraft

Alla våra 2 900 medarbetare vägleds av en stark företagskultur baserat på orsak och verkan: nöjda medarbetare, nöjda kunder, nöjda ägare. Det utgör grunden för hur vi agerar och arbetar. Av naturliga skäl, då det är våra medarbetare som gör skillnaden för Polygon. Engagerade och kompetenta medarbetare ger nöjda kunder. Vilket i sin tur är det enda sättet att skapa en lönsam verksamhet på lång sikt.

DIN KOMPETENTA EXPERT

Polygon erbjuder ett komplett utbud av tjänster för att förebygga, kontrollera och minimera effekterna av vatten, brand och klimat för att tillgodose alla våra kunders behov. Med ett tydligt fokus och som kompetent specialist inom vår bransch kan vi erbjuda unika tjänster. Vi är global expert inom skadebegränsning. Vi strävar kontinuerligt för att vara bäst på det vi gör, med hög kvalitet och hög kompetens inom varje område.

VI GÖR SKILLNAD

Vi erbjuder både standardlösningar och skräddarsydda lösningar till en mängd olika kunder. Vi håller hög standard tack vare våra engagerade medarbetare som brinner för att hjälpa andra, kombinerat med vår överlägsna kompetens och toppmoderna teknik. Varje år genomför vi över 275 000 uppdrag för att hjälpa företag, husägare, offentlig sektor och

**”VI ERBJUDER BÅDE
STANDARDLÖS-
NINGAR OCH
SKRÄDDARSYDDA
LÖSNINGAR TILL EN
MÄNGD OLIKA
KUNDER.”**

försäkringsbolag att lösa sina problem. Den erfarenhet och de kunskaper som vi erhåller genom detta ligger till grund för vår kontinuerliga utveckling. Detta gör att vi verkligen kan förstå våra kunders behov. Det är också vad som särskiljer oss från våra konkurrenter.

VI HÅLLER VAD VI LOVAR

Vårt varumärkeslöfte ”Always by your side” speglar vad våra kunder kan förvänta sig av oss. Det omfattar mer än vårt serviceerbjudande. Och tillför en extra

dimension av vårt djupa kundengagemang. Vår starka lokala närvaro som stöds av vår globala styrka gör det möjligt för oss att finnas nära våra kunder. Vi finns där när de behöver oss som mest. Så att de kan fortsätta med sina liv. Vi håller vad vi lovar genom att tillämpa våra värderingar Integritet, Ambition och Empati i allt vi gör.



Varumärkeslöfte

Det vi står för

Fokus

Vår kärnverksamhet

Uppdrag

Vad vi gör

Strategi

Hur vi arbetar

Värderingar

Vad vi tror på

Kundsegment

Vilka vi tjänstgör

Tjänster

Vad vi erbjuder



Always By Your Side

Global expert inom
skadebegränsning för egendom

Vi förebygger, kontrollerar och minimerar
effekterna av vatten, brand och klimat

Lösningar genom människor, teknik och kunskap

Integritet, ambition och empati

Företag, hushåll, offentlig sektor och försäkringsbolag

Vattenskade-
sanering

Brandskade-
sanering

Temporär
klimatkontroll

Specialist-
tjänster

Förändra branschen genom digitalisering

Våra kunder investerar i ny teknik. De förväntar sig även att vi, som världsledande inom vår bransch, tar fram effektivare helhetslösningar. Polygon är stolta över denna roll och strävar efter att utveckla vår bransch. Vi höjer ribban för att se till att standarderna höjs, något som gagnar samtliga intressenter inom vår bransch. Vi driver dessutom utvecklingen av branschens värdekedja i samarbete med våra kunder.

VI OMFAMNAR VÅR LEDARROLL

Polygon avser leda förändringsarbetet för vår bransch. Faktum är att ledande försäkringsbolag har bett oss att göra det. Vår gemensamma ambition är att helt omforma värdekedjan, på liknande sätt som man har gjort inom skadeförsäkringsbranschen för fordon.

I grund och botten handlar det om att vår utbildade personal tillbringar sin tid på plats ute hos kunden, medan all administration runt uppdraget automatiseras. Vi kan hantera all information – från den första skadeanmälan till försäkringsbolaget fram tills dess uppdraget är slutfört. Vi gör det dessutom snabbare och effektivare. På så sätt kan Polygon åtgärda problem på ett helt nytt sätt.

Alla intressenter gagnas av denna integrerade värdekedja där inga mellanhänder behövs och där alla leverantörer kan fokusera på sin kärnverksamhet. Huvudfokus kommer att ligga på servicekvalitet och hastighet tack vare våra slutkunders möjlighet att betygsätta Polygon i realtid. På exakt samma sätt

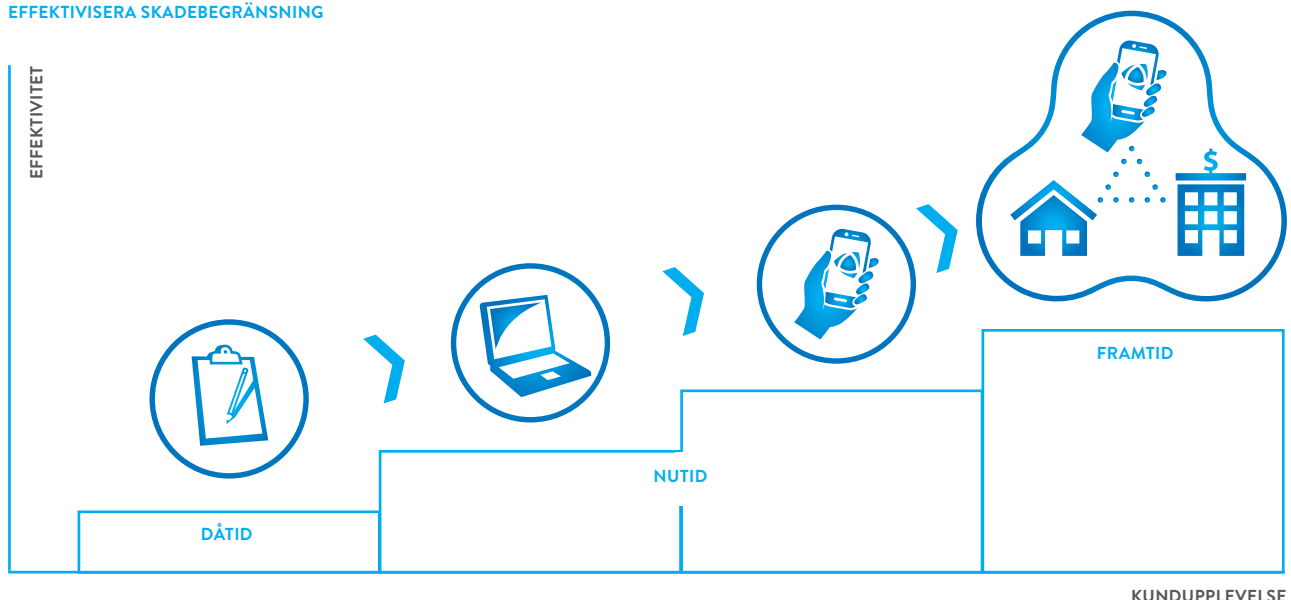
som de betygsätter ett hotell eller en restaurang i TripAdvisor samtidigt som kundupplevelsen sker.

SKAPA FÖRTROENDE OCH GEMENSAMMA VÄRDEN GENOM TRANSPARENS

Grundstommen i våra omfattande teknikinvesteringar under de senaste åren är ett nytt fältservicesystem. Det bidrar till att automatisera processer och möjliggör sömlös integration med försäkringsbolag och flera andra externa system. Detta system håller för närvarande på att införas internationellt i utvalda länder.

Ett övergripande syfte med systemet är transparens – slutkunder vet exakt vad som händer och när. Detta skapar förtroende hos våra kunder och sätter oss på samma sida av bordet, med ett gemensamt fokus på slutkunden. Genom att anförtro Polygon med hela skadebegränsningsuppdraget kan därmed försäkringsbolag frigöra resurser så att de kan fokusera på att skapa mervärde för sina kunder. Det ger dessutom Polygon attraktiva tillväxtmöjligheter inom den redan befintliga kundbasen.

EFFEKTIVISERA SKADEBEGRÄNSNING



NY BRANSCH BÖRJAR TA FORM

Andra branscher, som fastighetsförvaltare och vindkraftverksoperatörer, har krav som liknar försäkringsbranschens. Polygon tillgodoser i allt större utsträckning efterfrågan från dessa branscher. Vi förväntar oss att kunder, både inom försäkringsbranschen och övriga branscher, kommer att efterfråga förebyggande åtgärder i större utsträckning än tidigare.

Polygon har redan börjat använda fjärrövervakning och anordningar för tidig varning inom vissa segment. Polygon har exempelvis upprättat övervakning av vindkraftverk och kontorsbyggnader, med koppling till underhållsavtal, vilket innebär att vi tar över ansvaret för en svår uppgift från operatörerna. Detta har lett till att en ny bransch inom egendomsskydd börjat ta form. Övervakning, underhåll, skadebegränsning, återställande efter skada samt återkoppling från kund sker genom särskilda, digitaliserade processer och av utbildad personal – i nära samarbete med så skilda branscher som försäkringsbolag, fastighetsförvaltare och vindkraftverksoperatörer.

DRIVA PÅ DIGITALA FÖRDELAR

Idag använder vi teknik främst för att effektivisera våra processer. Det hjälper oss att arbeta snabbare, effektivare och att bli mer kundinriktade. Med hjälp av sakernas internet (IoT, Internet of Things) kan vi hålla koll på våra anordningar och övervaka hur arbetet fortskrider. Vi utnyttjar även de möjligheter som streaming erbjuder. Genom direktuppspelning kan vi kommunicera med våra kunder direkt via webbplatsen. Och de kan svara omedelbart. Problem kan åtgärdas på helt nya och innovativa sätt.

För att verkligen göra skillnad måste vi dock också ta fram nya tilläggstjänster som drivs av digitalisering. Under de kommande åren kommer vi att ta tillvara på möjligheterna inom områden som virtuell verklighet och smarta hem samt utforska möjligheterna med IoT ytterligare. Vår strategi är marknadsdriven. Genom vårt forum Polygon Innovation Forum kommer vi att samla de bästa och mest innovativa idéerna som uppkommer vid kontakt med krävande kunder. Och snabbt förverkliga dem.

FÖRSTÄRKA VÅR KONKURRENSKRAFT

För att driva arbetet med att förändra branschen krävs en kombination av teknik, starkt lokalt ledarskap och de kvalificerade resurserna som erfordras ute på fältet. Detta är anledningen till att Polygon överträffar alla. Polygon går således från att vara en samordnare för en traditionell och splittrad bransch till att bli teknisk ledare inom branscher som förändras snabbt, t.ex. försäkring, alternativ energi och platsledning.

Detta kommer i sin tur göra Polygon till en mer attraktiv förvärvare av andra bolag inom branschen, då vi kan tillhandahålla kontrollerad integration till våra affärssystem och erbjuda förvärvade bolag ytterligare möjligheter. Polygon har verksamhet i flera länder och inom flera branscher, och våra kunder kommer att ha skilda åsikter om hur snabbt vi bör utvecklas. Därför är det alltid våra lokala chefer som bestämmer våra kundaktiviteter, vilket är helt i linje med vår decentraliserade organisationsstruktur. Med andra ord har vi skapat en stark grund för framtida tillväxt, med både befintliga och nya kunder, vilket framgår av det faktum att vi vinner marknadsandelar med ledarna inom respektive marknad. Vi har kompetensen, resurserna och viljan att fortsätta driva denna utveckling.

"POLYGON LEDER UTVECKLINGEN AV SKADEBEGRÄNSNINGSBRANSCHEN."

FRÅN EN GAMMAL TRADITION TILL EN HELT NY VISION

TRADITION

- Försäkringsbolag utför icke avhjälpande uppgifter
- Mellanhänder gör processen mer komplex och tidskrävande
- Polygon utför administrativa uppgifter för försäkringsbolaget
- Slutkunder betalar för systembrister genom högre avgifter



STÖDRESURSER

- Digitala kundportaler
- Videouppspelning
- Integrerade system
 - automatiskt godkännande
- System med inbyggd fjärrövervakning
 - automatisk rapportering



VISION

- Färre intressenter med ett tydligt fokus på sin kärnverksamhet
 - Polygon – utför det faktiska arbetet
- Försäkringsbolag – riskbedömning och förvaltning av tillgångar

Våra värderingar gör oss unika

Värderingar har stor betydelse när man ska skapa en hälsosam företagskultur. De är de riktlinjer som vägleder oss i vårt dagliga arbete och i våra beslut, och som vi tillämpar i kontakten med kunder och varandra. Värderingar bidrar också till att särskilja oss från konkurrenterna och påverkar våra ekonomiska resultat.

Vi förstår att vi måste införliva våra värderingar i allt vi gör, vilket innebär att föregå med gott exempel. På Polygon vill vi skapa ett bättre företagsklimat genom att skapa en verksamhet med nöjdare medarbetare.

Engagerade medarbetare bidrar till att ge nöjda kunder, och många nöjda, lojala kunder bidrar till en lönsam verksamhet. Vi är stolta över Polygons värderingar: integritet, ambition och empati. Vi införlivar dessa värderingar i allt vi gör. Idag och alla andra dagar.



INTEGRITET

Med detta menar vi **ärlighet, ansvarstagande och pålitlighet**. Ärlighet handlar om att vara öppen gentemot våra kunder genom att hantera eventuella risker och utmaningar som vi stöter på på ett uppriktigt sätt. Ansvarstagande handlar om att ta ansvar för våra handlingar, gentemot våra kunder likväl som gentemot varandra. Detta innebär att vi håller våra åtaganden och gör allt som krävs för att leverera vad vi lovat. Vi är medvetna om att det förekommer oetiska metoder i vår bransch, och vi kan därför särskilja oss genom att bara vara ärliga – inom hela företaget. Detta innebär att vi föregår med gott exempel. Pålitlighet är en viktig del i de tjänster vi tillhandahåller, men också en egenskap som värderas högt inom företaget.



AMBITION

Ambition står för kompetens, **kontinuerlig förbättring** och resultat. Vi vill bli ansedda som **kunskaps**ledare och experter inom vårt område. Detta innebär att vi strävar efter att kontinuerligt förbättras och att tillämpa **bästa praxis** från hela Polygonkoncernen. Eftersom vi är ett globalt företag medför detta flera möjligheter till att bredda våra kunskaper. Vårt mål är att alltid leverera bästa resultat – näst bäst är inte ett alternativ för branschledaren.



EMPATI

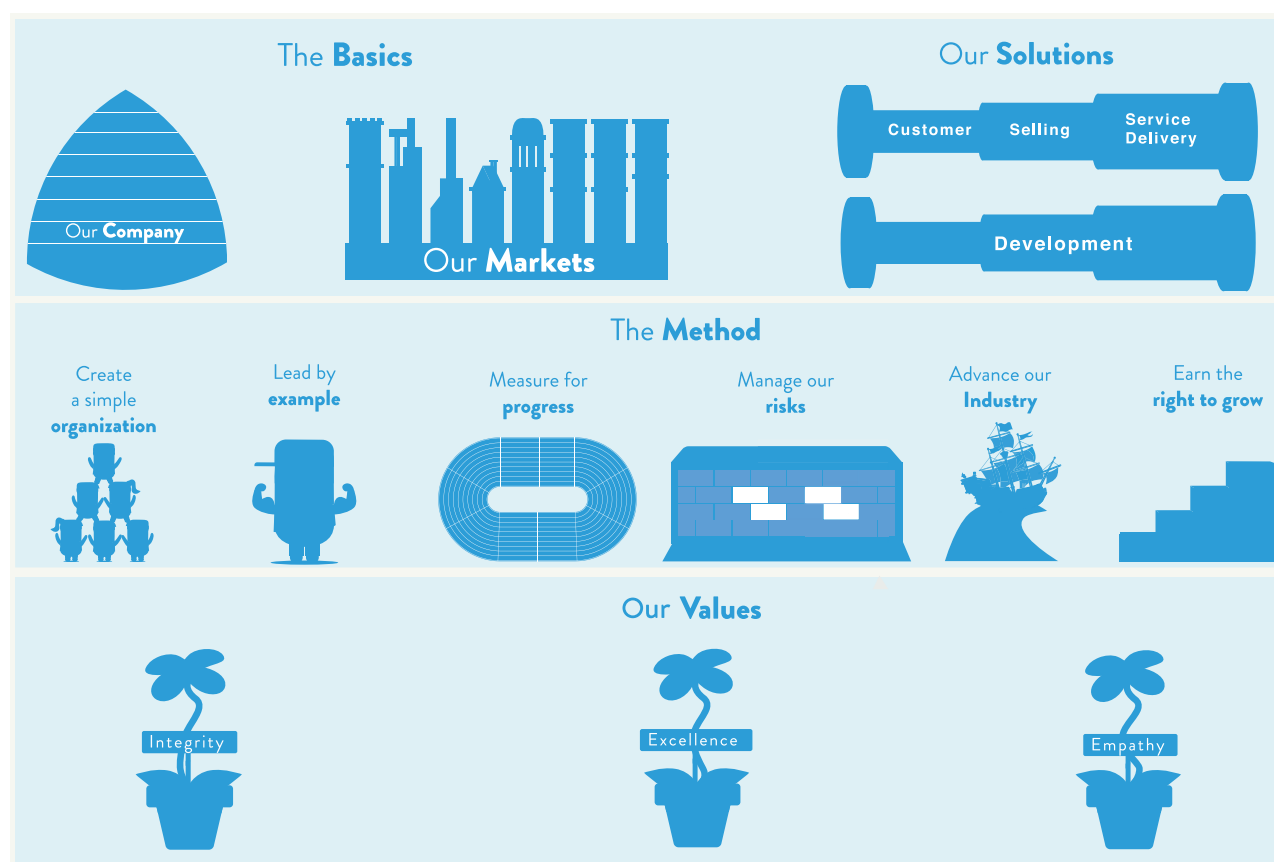
Hjälpsamhet, förståelse och **servicefokus** är grundläggande för vårt dagliga samspel med andra. Vi har en **verklig förståelse** för vad våra kunder går igenom när de måste hantera vatten- och brandrelaterade skador. Vi behandlar dem därför med **respekt** och medkänsla då vi åtgärdar deras problem. Detta är kärnan i vår verksamhet. Empati gäller även för hur vi behandlar varandra inom Polygon. Vi försöker förstå innan vi ber att andra ska förstå oss.

Hur vi arbetar

– Polygonmodellen

Vi är ett decentraliserat serviceföretag med en utspridd organisation som har en stark bas av enhetschefer, för vilka lokalt entreprenörskap är grunden för framgång. Vi har tagit fram ett ramverk för våra chefer som består av en tydlig strategi och ledningsprinciper för att vägleda dem i deras dagliga arbete. Vi kallar detta ramverk för Polygonmodellen, vars olika delar presenteras nedan. Den innehåller allt vi behöver för att bli global expert inom skadebegränsning.

POLYGONMODELLEN



På Polygon har vi ett transparent ramverk som våra chefer använder i sitt dagliga arbete. Det kallas Polygonmodellen och omfattar en tydlig strategi och ledningsprinciper som visar vägen framåt.

Den innehåller allt vi behöver för att bli global expert inom skadebegränsning.

GRUNDERNA

Vårt företag omfattar vårt varumärkeslöfte, fokus, uppdrag, vår strategi samt våra värderingar, kundsegment och tjänster. Målet är att skapa en stark känsla av samhörighet och en enhetlig företagsidentitet. Vi arbetar med många kunder på olika geografiska platser och vårt mål är att tillhandahålla samma kundupplevelse oavsett var de kommer i kontakt med oss.

Våra marknader fastställer vilka kundsegment vi tjänstgör och hjälper oss att identifiera de viktigaste intressenterna och deras behov i syfte att anpassa vårt serviceerbjudande därefter. Läs mer på sidorna 16–17.

VÅRA LÖSNINGAR

Våra lösningar definierar våra kärnprocesser: försäljning, tjänsteutförande och kontinuerlig utveckling. Det hjälper oss att leverera genomgående kvalitet till våra kunder genom att fastställa bästa praxis inom respektive område. Läs mer på sidan 26.

METODEN

Metoden är en rad principer som vi förväntar oss att våra enhetschefer följer i det dagliga arbetet med att förvalta verksamheten.

Skapa en enkel organisationsstruktur är en mycket viktig princip för en decentraliserad serviceorganisation vars mål är att skapa en verksamhet bestående av lokala entreprenörer med stöd av globala riktlinjer. Genom att minimera byråkratin kan vi lägga större fokus på kunden. För att vi ska kunna ha en kundinriktad organisation betonar vi ständigt vikten av tydliga ansvarsområden och team som är tillräckligt stora för att vara effektiva, men tillräckligt små för att kunna fatta snabba beslut. Vi kan på så sätt snabbt tillgodose våra kunders behov, vilket är avgörande för en framgångsrik verksamhet. Läs mer på sidan 50.

Föregå med gott exempel är en metod som handlar om att koppla samman våra kärnvärderingar med sättet som våra chefer leder verksamheten. Det handlar om att infria löften, få saker att hända och att bry oss om våra kunder och våra medarbetare. Denna typ av ledarskap utnyttjar kraften i en

enkel organisation till fullo. Läs mer på sidan 50.

Mått på framgång är en uppsättning verktyg för att hålla det enkelt och växlar fokus från att mäta resultat genom finansiella rapporter till att istället fokusera på insatser, eller prestationer. Alla våra enheter mäts utifrån tio enkla nyckeltal inom områdena verksamhetsresultat, kundresultat och medarbetarresultat. Läs mer på sidorna 58–59.

Hantera våra risker representerar vårt sätt att identifiera de största riskerna för att skapa medvetenhet och förhindra hot mot vår verksamhet. De huvudområden inom vilka vi behöver hantera våra risker är ekonomi, IT, avtal och uppdrag, hälsa och säkerhet, styrning och varumärke. Läs mer på sidorna 56–57.

Främja utvecklingen i vår bransch handlar om vårt ansvar att främja bra arbetsvillkor för våra medarbetare, samtidigt som vi strävar efter att säkerställa att våra konkurrenter uppfyller samma standarder. Som branschledare har vi ett stort ansvar att driva denna utveckling och vi är övertygade om att det kommer att främja hela vår bransch, våra medarbetare och våra kunder.

Göra sig förtjänt av tillväxt handlar om att utveckla vår verksamhet i rätt ordning. Det innebär att först få grunderna på plats och tillhandahålla våra tjänster på ett enhetligt sätt innan vi satsar på nya affärsområden eller genomför förvärv.

VÅRA VÄRDERINGAR

Våra värderingar integritet, ambition och empati är de viktigaste komponenterna i vår affärsstrategi. Varje år fattar vi miljontals affärsbeslut och våra värderingar fungerar som en kompass som vägleder våra medarbetare. Integritet innebär att vi är ärliga, ansvarstagande och pålitliga. Med ambition menar vi att vi är experter och kunskapsledare. Vi strävar efter kontinuerlig förbättring och tillämpar bästa praxis från hela världen. Empati omfattar vår förståelse för våra kunders situation, vår önskan att hjälpa och att våra medarbetare gör skillnad. Läs mer på sidorna 12–13.

En tydlig Polygonkultur stöds av en tydlig strategi, engagerade medarbetare, en strävan efter högsta kvalitet och starka värderingar.

Finnas globalt, agera lokalt

Med verksamhet i 13 länder på tre kontinenter är Polygon en viktig aktör inom skadebegränsning. Vi kombinerar lokal förståelse med internationella insikter på ett unikt sätt. Frontendpersonalen på våra 300 servicedepåer stöds av vår globala styrka och erfarenhet. Därmed kan vi alltid skräddarsy våra insatser för att tillgodose varje kunds unika behov.

ATTRAKTIV MARKNADSDYNAMIK

Det finns generellt en stabil och lågcyklisk efterfrågan på skadebegränsningstjänster, som drivs av försäkringsfordringar. Dessa påverkas i stort sett inte alls av konjunkturnedgångar.

Cirka 75 procent av Polygons verksamhet handlar om förutsägbara skador som följer årstiderna. Dessa omfattar vattenläckor och bränder som inte är väderrelaterade. Resterande 25 procent är en följd av mer extrema väderförhållanden, som åskväder och översvämningar. De går, av naturliga skäl, inte att förutse i samma utsträckning och kan förflytta sig inom ett land eller en region under en specifik tidsperiod. Under de senaste 35 åren har antalet stora väderhändelser kontinuerligt ökat.

Detta förhållande på 75–25 är en utmaning för vår bransch. Å ena sidan måste vi ha resurser tillgängliga för att klara av större och oväntade skador snabbt och effektivt. Å andra sidan är det inte ekonomiskt försvarbart att upprätthålla konstant överdimensionerade organisationer endast för att kunna ingripa vid katastrofer. Detta är en vattendelare bland leverantörer inom vår bransch. Omfattning och resurser är viktiga och avgörande faktorer. Som en stor, flexibel och gränsöverskridande aktör kan kunderna alltid lita på Polygons omfattande kapacitet att agera vid behov.

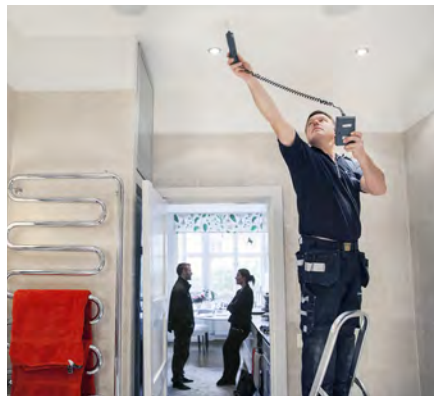
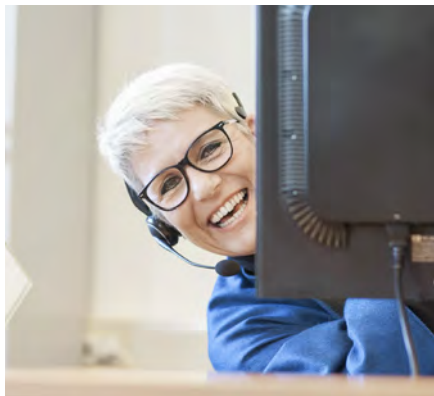
STARKA MARKNADSTRENDER

Det finns även andra marknadstrender som gynnar stora branschaktörer som Polygon. Försäkringsbolag fokuserar på färre leverantörer och fler ramavtal. De föredrar dessutom i allt större utsträckning leverantörer som kan hantera hela skadehanteringsprocessen. I linje med detta vill kunder ha bättre kontroll genom större transparens och realtidsdokumentation. Minskad administration och snabbare hantering är två viktiga frågor. Branschen går framåt.

Vi ser tydligt professionaliseringen av vår bransch och vill inta en ledande position nu när denna tävling är på väg att starta i en större skala. Det är svårare för mindre och lokala aktörer att leva upp till kraven, både ur ett ekonomiskt perspektiv och ur kapacitetssynpunkt. Endast de starkaste kommer att överleva. Detta utgör grunden för vår strategi, som presenteras på de två föregående sidorna i denna årsöversikt.

EN SPLITTRAD MARKNAD

Skadebegränsningsbranschen är mycket splittrad. Polygon innehar en topposition i de länder där vi är verksamma och är obestridd marknadsledare i Europa med en total marknadsandel på cirka 10 procent. Det finns i själva verket



endast en annan aktör som kan säga sig vara europeisk, men Polygon är mer än dubbelt så stor som denna konkurrent på denna kontinent. Detta ger oss kapaciteten och ställningen att driva konsolideringen inom vår marknad. Polygon utför cirka 275 000 uppdrag per år. Dessa uppdrag omfattar allt från mindre beställningar på 200 euro till större projekt med ett ordervärde på över 6 miljoner euro.

Cirka 80 procent av alla skadehanteringsuppdrag i Europa tilldelas mindre lokala företag som är verksamma inom ett begränsat geografiskt område. Det finns cirka 1 000 små regionala och lokala konkurrenter till Polygon. Dessa företag tilldelas vanligen inte ramavtal med större försäkringsbolag.

EN SYSTEMATISK MARKNADSSTRATEGI

Polygons kunder har delats in i segment. Inom varje segment graderas uppdrag efter komplexitet. Ett uppdrag med låg komplexitet innefattar vanligen endast en tjänst och ingen projekthantering. Ett uppdrag med medelhög komplexitet kan innefatta mer än en tjänst samt projekthantering och flera platsbesök. Komplexa uppdrag har vanligen ett högt ordervärde och kräver flera tjänster, många tekniker och ofta måste underleverantörer anlitas.

ATTRAKTIV KUNDBAS

Polygons portfölj karaktäriseras av ett lågt beroende av enstaka kunder kombinerat med starka relationer till ledande försäkringsbolag. Dessa utgör cirka två tredjedelar av vår

affärsverksamhet och är stabila, långsiktiga relationer förstärkta av den pågående integrationen av IT-system. Polygon är primär leverantör för många välkända företag och växer organiskt inom denna ansedda kundbas. Försäljningen till våra tio största kunder ökade med 9 procent under 2016.

Andra viktiga kundsegment är företag inom konstruktion, industri och fastighetsförvaltning. De utgör cirka 20 procent av vår totala försäljning och blir allt viktigare för vår samlade affärsverksamhet. Vi utforskar för närvarande enstaka möjligheter inom dessa segment genom att marknadsföra hela vårt tjänsteutbud på ett mer organiserat sätt.

”FÖRSÄLJNINGEN TILL VÅRA TIO STÖRSTA KUNDER ÖKADE MED 9 PROCENT UNDER 2016.”

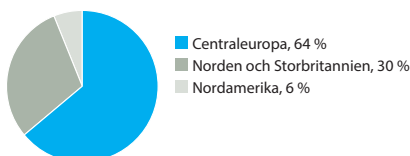
FRÄMJA UTVECKLINGEN I VÅR BRANSCH

Vår bransch befinner sig på många sätt fortfarande i sin linda och har därmed växtvärk. Vi går i täten och driver på hårt för att få den att mogna och bli mer professionell. Vår bransch ska betraktas som en specialiserad affärsverksamhet som kräver specifik

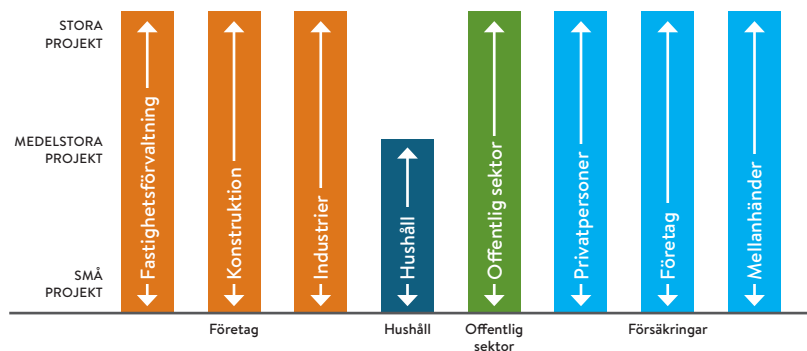
kompetens och välbeprövad affärslogistik. De viktiga bidrag som vi gör i vårt dagliga arbete samt i samband med stora naturkatastrofer måste inta en mer framträdande plats.

För att uppnå detta samarbetar vi med branschorganisationer och våra partner. Vi har en stark ambition att leda branschen framåt genom att ta fram kvalitetsstandarder. Detta omfattar även att främja etiska affärsmetoder, miljöinitiativ och bättre förhållanden för alla som arbetar inom vår verksamhet. Allt till förmån för vårt samhälle. Läs mer om vårt ansvar på sidorna 56–57.

FÖRSÄLJNING PER GEOGRAFISKT OMRÅDE



KUNDSEGMENT



Vi har delat upp våra kunder i segment utifrån liknande försäljningsprocesser och tjänstebehov. Inom varje kundsegment graderas uppdrag efter komplexitet.

En högpresterande grupp

Under 2015 fick vi grunderna på plats genom att införa Polygonmodellen hos alla våra dotterbolag. Under 2016 kunde vi skörda frukterna av detta arbete. Överallt är våra medarbetare stärkta, engagerade och övertygade om vår strategi. Detta framgår av Polygons nyckeltal, däribland den ihållande lönsamhet och de växande marknadsandelar som våra företag över hela världen rapporterar om.

NORDEN OCH STORBRIANNIEN

%	2016	2015
Försäljningsökning	4	3
Vinstökning ¹⁾	14	21

¹⁾ Rörelseresultat före jämförelsestörande poster

HÄLSOSAM TREND I DANMARK

Konceptet "Hälsosam byggnad" utvecklades och lanserades på marknaden. Det har stor potential framöver då tillståndet på flera offentliga byggnader i landet inte uppfyller aktuella standarder. Den danska organisationen var också med och bidrog med stödresurser till andra länder under de kraftiga översvämningarna under året.

FINSKA FRAMSTEG

Polygonmodellen har nu införts i Finland och har lett till betydande resultatförbättringar under året. Nya livscykelbaserade lösningar har lanserats för bygg- och förvaltnings-/investerarföretag. Dessa nya tjänster är ett viktigt tillskott till tjänster inom temporär klimatkontroll och inomhusluftkvalitet.

ÖKAD EFFEKTIVITET

Norska beställningar ökade med 29 procent, främst på grund av ett nytt avtal med ett stort försäkringsbolag och Polygons omfattande medverkan under flera översvämningar som drabbade landet i augusti. Läs mer på sidan 35. Tack vare en ny projektorganisation som bygger på resurser med färdigheter inom flera områden har flexibiliteten och effektiviteten förbättrats. Fortsatt fokus på att få franchiseföretag att följa Polygons arbetssätt i större utsträckning.

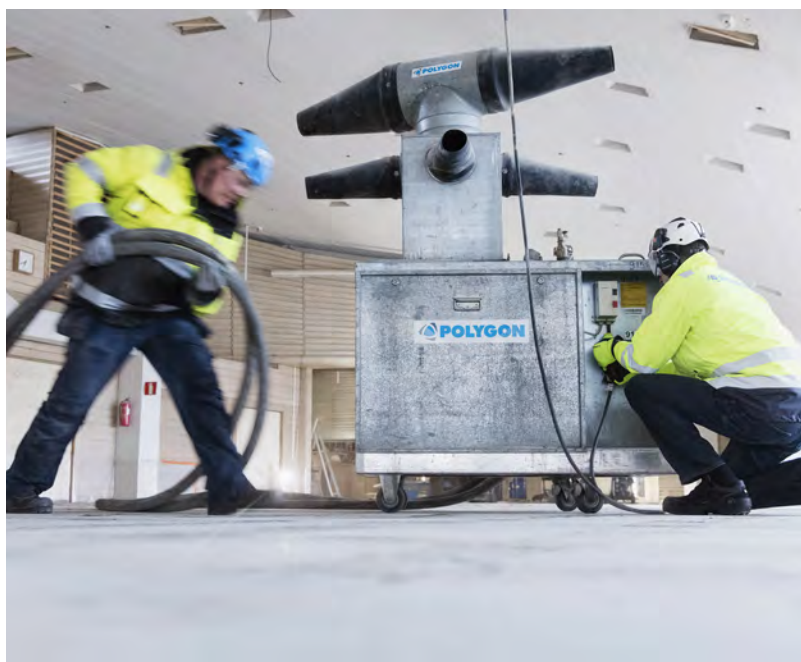
NY AFFÄRSSTRATEGI I SVERIGE

Den svenska byggbranschen står inför nya utmaningar inom områdena miljöskydd, energi och fuktkontroll. De inser gradvis att en ny strategi krävs för att garantera fuktsäkra byggnader. Inom samtliga delar av byggprocessen. Detta har skapat en

möjlighet för Polygon att introducera sina unika livscykelkunskaper inom fuktkontroll. Vilket gör det möjligt för kunder att bygga både snabbare och bättre. Läs mer på sidan 25.

ÖVER 3 000 SKADEÄRENDEN PÅ KORT TID

En stor del av 2016 dominerades av allvarliga och omfattande översvämningar i landets norra delar. Polygons tekniker från hela Storbritannien kallades in för att ta hand om över 3 000 skadeärenden, ofta i avlägsna områden. Kollegor från andra länder bidrog med ytterligare resurser. Läs mer på sidan 32. En stor ny försäkringskund tillvanns och den interna torkteknikutbildningen inleddes.



CENTRALEUROPA

%	2016	2015
Försäljningsökning	16	8
Vinstökning ¹⁾	58	45

¹⁾ Rörelseresultat före jämförelsestörande poster.

METRIX IMPLEMENTERAT I ÖSTERRIKE

Organisationen i Österrike var först med att implementera Polygons affärssystem Metrix. Det är avsett att minska administrationsarbetet med cirka 20 procent, tid som kan ägnas åt kunderna istället. Organisationen har också börjat samarbeta med teknikcentret i Tyskland för att utveckla sina lokala kunskaper inom komplexa och industriella skador.

FORTSATT TILLVÄXT I BELGIEN

Polygon har haft fortsatt tillväxt i Belgien under 2016. Organisationen är marknadsledande inom läcksökning, men har också en stark verksamhet inom temporär klimatkontroll och skadebegränsning. Den senare verksamheten ökade med cirka 20 procent under året och levererade rekordresultat.

80 000 FRANSKA BÖCKER HAR RESTAURERATS

I samarbete med Harwell, koncernens teknikcenter för dokumentrestaurering, lyckades Polygon Frankrike rädda 80 000 böcker från mögel och damm åt franska vetenskapsbiblioteket. Avdelningen för temporär klimatkontroll hade också jämn aktivitet inom merparten av de tjänster som de erbjuder under året.

MUSKELBYGGNAD I TYSKLAND

Med 1 350 anställda är Polygon den överlägset största aktören inom skadebegränsning i Tyskland. Polygon kallas idag in till ungefär var tionde vatten- eller brandskadehändelse i landet. Och efterfrågan på företagets tjänster ökar i snabbt takt. Siffrorna talar sitt tydliga språk: 2016 ökade försäljningen med 17 procent och vinsten ökade med 60 procent. För att klara av verksamhetens ökade omfattning anställde Polygon cirka 100 nya specialister i Tyskland förra året. Framgång alstrar ytterligare framgång.

Polygons enastående resultat i Tyskland under 2016 beror till stor del på åtgärderna som vidtogs året dessförinnan. Huvudkvarteren sammanfördes till en plats och den regionala strukturen med 64 servicedepåer stärktes genom en strategisk flytt. Polygonmodellen implementerades till fullo. Dessa "kroppsbbyggande" aktiviteter har ytterligare stärkt vår ställning som marknadsledare och våra muskler pumpas nu upp inom skadebegränsning.

Kärnan i den tyska verksamheten utgörs av ramavtal med försäkringsbolag och står för cirka 75 procent av försäljningen.

Under 2016 hanterades en rekordnivå på 80 000 skador av Polygon regionalt. Försäkringsbranschen är fortfarande mycket splittrad i landet och lokal närvaro är därför ett krav. Och vår framgång fortsätter. Vi har redan vunnit två nya ramavtal med försäkringsbolag för 2017.

Polygons insatser och aktiviteter för industriella kunder växer. Det nyligen upprättade europeiska teknikcentret för komplexa och industriella skador har placerat Polygon som framstående specialist inom området. Förra året spelade vårt expertteam med 60 specialister en viktig roll i några omfattande storskadeprojekt. Det största var ett uppdrag på 10 miljoner euro som krävde utomordentlig hanteringsförmåga, både ur ett tekniskt perspektiv och ur ett tidsperspektiv. Vi klarade det.

Polygon blev tvungna att uppvisa sin samlade förmåga att hantera storskaliga skadeområden när Tyskland förra året drabbades av skyfall i början av sommaren. Vi satte omedelbart samman ett specialistteam och mobiliserade hela organisationen på ett som inget annat företag kan. Polygons tekniker och utrustning tillkallades från hela landet. Över 6 000 akuta insatser genomfördes under de första kritiska dagarna. Vår inblandning

"ÖVER 6 000 AKUTA INSATSER UTFÖRDES UNDER BARA NÅGRA DAGAR."

blev ofta nödvändig då våra konkurrenter inte kunde tillgodose behoven. Vårt motto är: "Always By Your Side." Läs mer på sidan 31. I september 2016 anordnades en inomhusmessa på Polygons huvudkvarter i Olpe i Tyskland. Fler än 150 deltagare bjöds in för att lyssna till presentationer om olika restaureringsmetoder. Mässan fungerade som en utmärkt plattform för utbyte av idéer mellan tekniker, kunder och samarbetspartner.

EN SUND VERKSAMHET I NEDERLÄNDERNA

Välståndet ökade med 8 procent under året. Resultatet var en gladare arbetsstyrka, vilket syns i resultaten. Internt fokus låg på utbildning för att öka antalet certifieringar inom första hjälpen i samband med brand i företagslokaler. Implementeringen av det nya affärssystem Metrix underlättade för hela organisationen. Det har funnits ett starkt verksamhetsfokus på temporär klimatkontroll med inriktning på vindkraftverk. Läs mer på sidan 49.

NORDAMERIKA

%	2016	2015
Försäljningsökning	-10	-10
Vinstökning ¹⁾	83	200

¹⁾ Rörelseresultat före jämförelsestörande poster

ETABLERA FRANCHISING I KANADA

För att öka omfattningen och tjänsteutbudet i landet lanserar Polygon en ny franchisemodell i Kanada. Företag som delar samma värderingar som Polygon kommer att kunna bli partner. De får då tillgång till vår kompetens och våra resurser och kan dra nytta av trovärdigheten som är förknippad med vårt varumärke. De första franchiseavtalen tecknades 2016. Planen för de kommande tre åren är att etablera franchiseföretag i samtliga kanadensiska storstäder. Denna förändrade affärsmodell möjliggör en mer omfattande spridning. Det skapar också synergier med dagens anläggningar. Befintliga kunder får bättre service och Polygon kommer att kunna nå nya kunder och nya geografiska områden tack vare den ökade kapaciteten. Det är lanseringen av Polygon som en betydande aktör på den kanadensiska marknaden.

UTMANANDE ÅR I SINGAPORE

Verksamheten i Singapore ägnar sig åt temporär klimatkontroll för skeppsvarv. Fokus ligger på LNG-fartyg. 2016 var ett tufft år på grund av den globala oljepriskrisen. Genom hård och fortlöpande övervakning av potentiella projekt kunde Polygon dock förbättra verksamhetsresultaten jämfört med tidigare år.

FOKUS ÄR AVGÖRANDE I USA

Polygon innehar en stark ställning inom temporär klimatkontroll och dokumentrestauration i USA. Vi erbjuder konkurrenskraftiga och prisvärda lösningar till krävande kunder i hela landet och har länge varit en väletablerad aktör, främst tack vare vårt starka arv från Munters.

Under 2015 var Polygons amerikanska organisation tvungen att fatta ett strategiskt beslut inom skadebegränsning. På grund av vår relativa storlek och bristande marknadstäckning hade vi inte tillräcklig kapacitet eller styrka för att konkurrera med de största aktörerna på försäkringsmarknaden. Samtidigt kunde vi inte matcha prisnivån från de mindre aktörerna som riktar sig till det "överblivna" segmentet på marknaden. Vi hade helt enkelt två alternativ: antingen förvärva mer kapacitet och resurser eller lämna skadebegränsningsbranschen helt och hållet. Efter noga



övervägande av samtliga aspekter togs beslutet att lämna denna verksamhet tills vidare och fokusera våra resurser på temporär klimatkontroll och dokumentrestaurering.

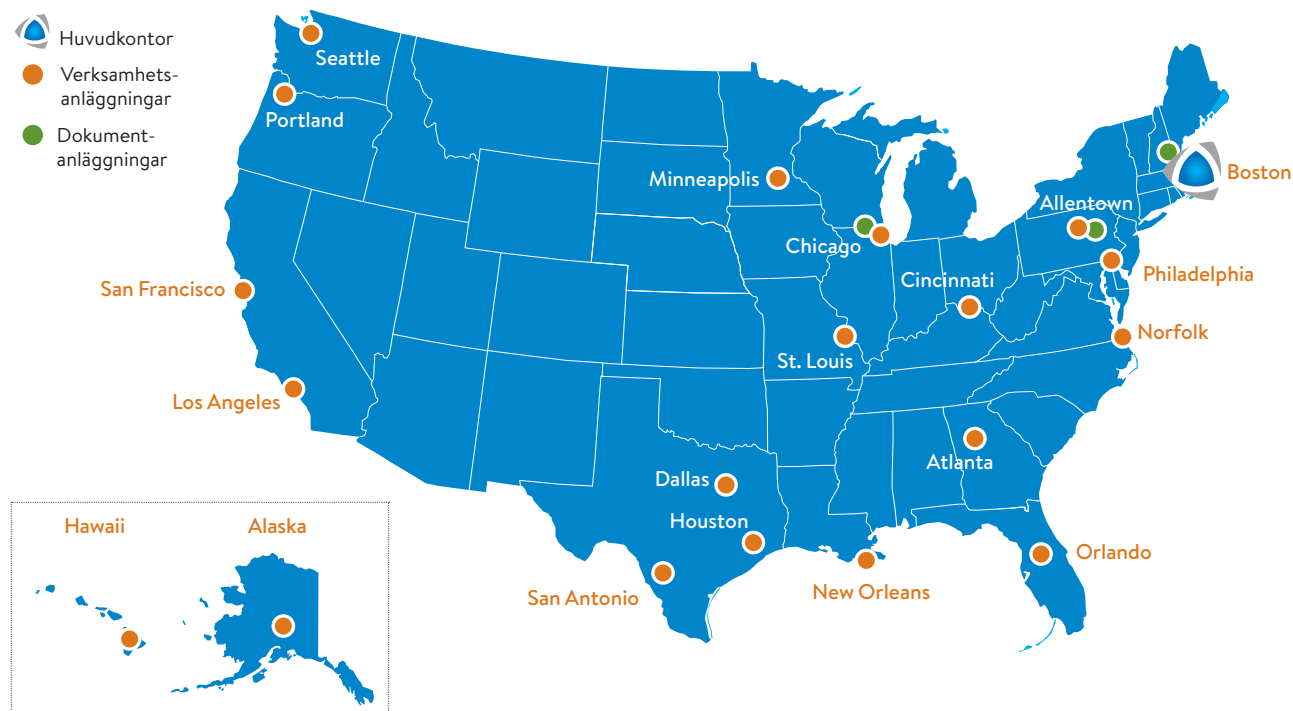
Denna strategiväxling har visat sig mycket framgångsrik. Kostnader och antalet anställda har minskats kraftigt och gjort Polygon till en konkurrenskraftig aktör på marknaden. Båda verksamheterna som vi är aktiva inom uppvisade betydande tillväxt förra året. Vårt totala rörelseresultat har gått från en förlust 2014 till en ganska bra vinst 2015, som mer än dubblerades förra året.

Inom temporär klimatkontroll innehar Polygon en position som leverantör av lösningar med fokus på fukt- och temperaturkontroll. Vi anlitas ofta när ingen annan kan klara av problemet. Vi ses som specialist, inriktad på tekniklösningar, som inte enbart har utrustning för uthyrning som flera av våra konkurrenter. Vi tittar på problemet, analyserar det, tar fram en lösning och utför slutligen det praktiska arbetet på plats. På ett pålitligt och trovärdigt sätt. Våra viktigaste kunder finns inom bygg- och livsmedelsbranschen. Inom båda dessa områden är fukt en ständig utmaning som kräver professionell uppmärksamhet. Vår organisation omfattar hela USA, från kust till kust.

"FRANCHISING KOMMER ATT UTÖKA VÅR VERKSAMHET YTTERLIGARE."

I vårt teknikcenter för dokumentrestaurering i Allentown, Pennsylvania, fokuserar vi huvudsakligen på kunder med stora krav på högkvalitativ expertis. Denna nisch omfattar framförallt universitet, statliga institutioner och kulturinstitutioner. Våra medarbetare är ledande experter inom sina områden med ett gediget rykte. På sidan 45 finns ett exempel på den typ av arbete som vi utför.

POLYGONS KONTOR I USA



Bra är inte bra nog

Ambition är en av våra kärnvärderingar. Vi vill att våra anställda är kompetenta experter. Med kunskap som är aktuell förser vi dem med den kompetens och de verktyg som de behöver för att prestera efter bästa förmåga. Alltid och i alla situationer. För att underbygga detta påstående har vi etablerat fem teknikcenter där vi stärker vår expertis inom ett antal strategiska områden. Denna expertis arbetar gränsöverskridande för att ta fram bästa praxis som främjar hela vår organisation.

FRÄMJA KOMPETENSUTVECKLING

Polygons fem teknikcenter – och fler kommer sannolikt att upprättas under de kommande åren – har ett viktigt mål inom vår organisation. De bidrar till vår övergripande kapacitet, betonar vår ambitionssträvan och skapar en professionell kultur som smittar av sig på alla våra anställda. Det är en gränsöverskridande utveckling som stödjer hela koncernen och i slutändan främjar vår position som ett kraftfullt globalt företag. Detta kommer i sin tur att gagna våra kunder. I slutändan kommer detta att lyfta hela vår bransch till en ny nivå av professionalism.

HANTERA KOMPLEXA OCH INDUSTRIELLA SKADOR

Storskadehändelser kräver specialkompetens när det gäller skadebegränsning för egendom. Arbetets omfång är ofta obestämbar. Skadorna är ofta omfattande och svåra att överblicka. Tidsaspekten är avgörande då drivkraften i de allra

flesta fall är att återuppta verksamheten så snart som möjligt. Flera viktiga faktorer måste övervägas på mycket kort tid. För detta krävs en professionell partner som har erfarenhet av att göra rätt bedömningar och fatta viktiga beslut.

Polygons tyska organisation har lång och gedigen erfarenhet av att hantera komplexa och industriella skador. Denna expertis har sammanförts på teknikcentret i Olpe i Tyskland. Det unika arbetssättet har dokumenterats och finns tillgänglig för andra dotterbolag inom Polygonkoncernen. Brilljans inom ett område alstrar briljans inom ett annat.

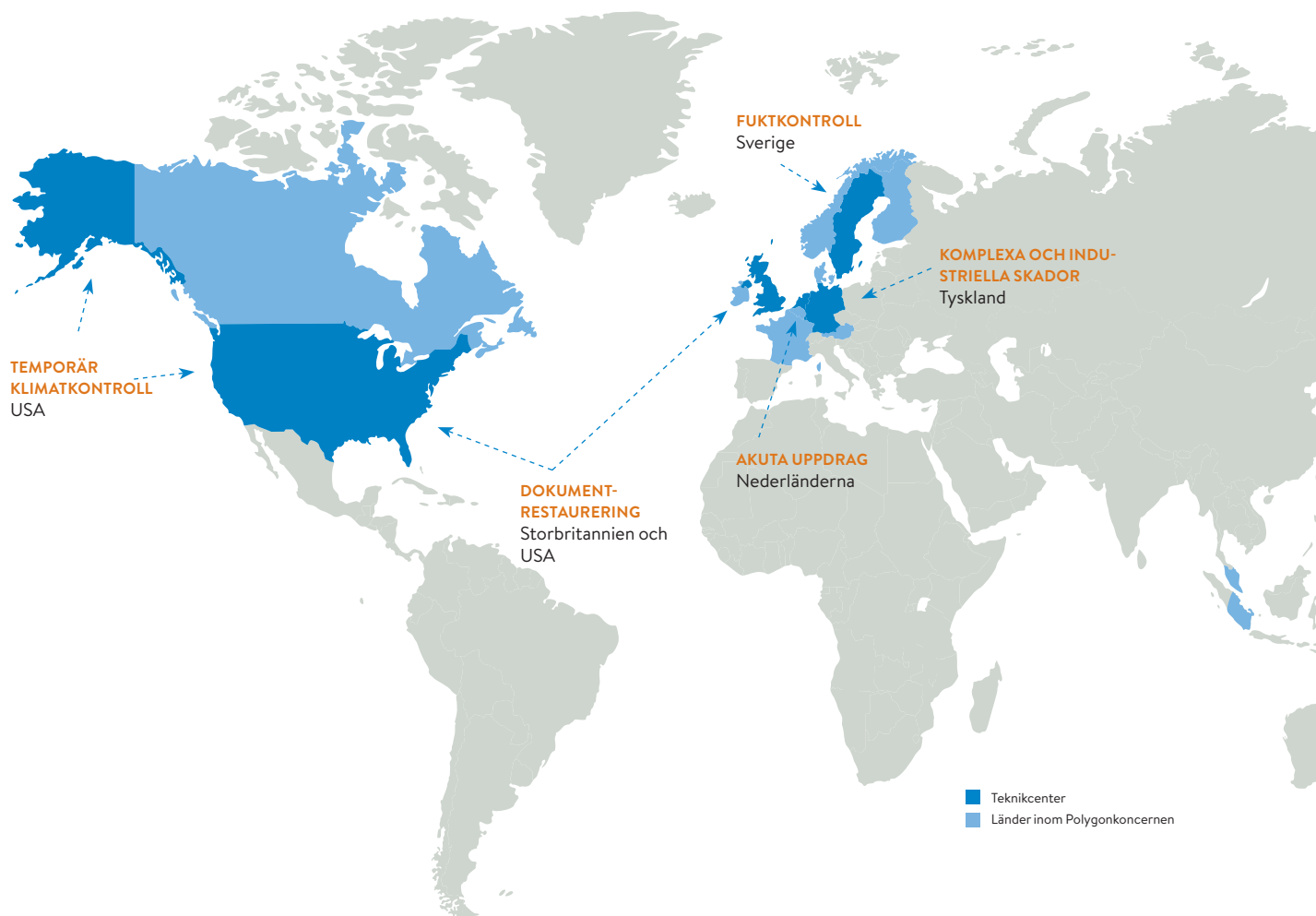
Teamet på 70 specialister som är anslutet till detta teknikcenter ägnar sig åt tekniska och industriella skador. De har erforderlig utrustning. Specialfordon är redo och utrustade att rycka ut direkt till olycksplatsen. Dessa lastbilar fungerar som mobila sambandscentraler och innehåller förnödenheter. Vid storskador är logistiken A och O. Ju bättre organiserad du är, desto tidigare kan du påbörja arbetet och desto bättre blir slutresultatet.

BESPARINGAR GENOM REKONDITIONERING

Teknikcentret för komplexa och industriella skador i Tyskland har också unik kompetens inom teknisk rekonditionering. Vatten- och brandskadad utrustning, verktyg och maskiner tas om hand och återställs av våra specialister på detta center.

En hög kompetensnivå och breda kunskaper krävs för att hantera skadade verktygsmaskiner. Specialkunskaper och teknisk kompetens är viktigt under hela processen. Teknikerna måste vara förtroagna med flera olika maskin- och verktygstyper. Det måste finnas en rutin för hur man dokumenterar hela processen i detalj för att säkerställa att varje liten del identifieras och åtgärdas korrekt. Det är trots allt deras uppgift att byta ut de komponenter som behöver bytas ut och sedan sätta tillbaka allt på rätt plats. För att utföra rekonditioneringen på professionellt sätt behövs tillgång till avancerad teknisk utrustning.





Det tyska centret är mycket modernt inom alla aspekter av denna komplexa verksamhet. Våra tjänster kan sänka kostnaderna för att införskaffa nya maskiner med upp till 60 procent.

FRAMSTEG INOM DOKUMENTRESTAURERING

Under 2015 förvärvade Polygon Harwell, en brittisk specialist inom dokumentrestauration. Detta innebär även en strategisk förstärkning av Polygons amerikanska verksamhet inom detta område. Tillsammans utgör dessa två verksamheter på vardera sidan av Atlanten Polygons teknikcenter inom dokumentrestauration. De utbyter erfarenheter och kunskaper, men ägnar sig i grunden åt sina specifika marknader. Deras kombinerade kompetens och erfarenhet används av de lokala dotterbolagen inom olika typer av komplexa restaureringsprojekt. Varje år bidrar vårt hängivna arbete inom detta område till att rädda miljontals dokument från vatten- och brandskador vid olyckor i bostäder och kommersiella byggnader.

Dokumentrestauration är en mycket specialiserad verksamhet som involverar både individuell kompetens och teknisk specialutrustning. Harwell är ett av de mest erfarna företagen inom detta område och Polygon har behållit varumärket då företagets kompetens även efterfrågas utanför Polygonkoncernen. Harwell kan erbjuda tillgång till den största och tekniskt mest avancerade anläggningen i Europa.

Marknaden för dokument- och specialistrestauration fortsätter att växa då kunder inom alla sektorer, inkl. industri, service, hushåll och kulturarv, ser möjligheterna med att återställa objekt istället för att försöka återskapa dem.

RUSTAD FÖR DET VÄRSTA

Storskaliga naturkatastrofer kräver storskaliga insatser. Du behöver såklart kvalificerade personer, och dessutom många. Minst lika viktigt är att det erfordras effektiv teknisk utrustning för att hantera situationen. I detta fall har storleken verklig betydelse.

Polygon har haft ett teknikcenter för nödsituationer i Nederländerna i tio år. Centret är tillgängligt för Polygons samtliga dotterbolag i Europa. Nästan 3 400 avfuktare, fläktar, värmeanordningar och annan typ av utrustning förvaras under samma tak. De utgör Polygons Eurostock-lager – en unik resurs i vår bransch.

Utrustningen finns tillgänglig dygnet runt för allvarliga nödsituationer. Det tar högst två dagar, oftast endast en, att transportera utrustningen med lastbil till olycksplatsen var som helst i Europa. Teamet på Eurostock plockar den specifika utrustningen som fungerar bäst för de rådande förhållandena, t.ex. kallt väder. När utrustningen återkommer till lagret rengörs, kontrolleras och testas allt så att det är i nyskick och redo för nästa akuta uppdrag.

FULL KONTROLL PÅ KLIMATET

Vårt teknikcenter för klimatkontroll i USA har världsledande kompetens inom fukt- och temperaturhantering och -kontroll. Varje år levererar vi temporär klimatkontroll till byggnader på över en miljon kvadratmeter totalt.



Med hjälp av energieffektiv utrustning skapar vi de rätta förhållandena för att säkerställa att nedläggningar till följd av klimatproblem eller regulatoriska begränsningar är ett minne blott. Vi har full kontroll på risker och problem vid låga temperaturer på byggarbetsplatser så att byggprojekt följer tidsplanen. Inom livsmedelsbranschen tillhandahåller vi lösningar för klimatkontroll för att hantera temporära fuktutmaningar på grund av höga temperaturer, så att erforderliga hygienkrav och produktsäkerhetsstandarder uppfylls.

”VI HAR KAPACITET ATT HANTERA ALLA TYPER AV UPPDRAG – BÅDE VAD GÄLLER KOMPETENS OCH UTRUSTNING.”

Vi använder extremt professionell och toppmodern utrustning. Men framförallt så är vi specialister med inriktning på tekniska lösningar. Vår expertis täcker in allt. Vi identifierar problem. Vi analyserar resultaten. Vi utformar lösningar. Vi tar in våra proffs för att utföra det praktiska arbetet. Och vi övervakar processerna – detta utmärker Polygon inom klimatkontroll.

FUKTHANTERING

Fuktkontroll är en utmaning genom hela byggprocessen – från den inledande planeringen till slutbesiktningen. Bristande kunskap inom detta område orsakar stora störningar, onödigt avfall och kostsamma förseningar i byggprojekt. Detta är ett växande problem – och en affärsmöjlighet för oss på Polygon.

Vårt teknikcenter inom fuktkontroll i Sverige ägnar sig åt konsten att förutse och förebygga fuktproblem. Vi har kapacitet att hantera alla typer av uppdrag – både vad gäller kompetens och utrustning.

Ju tidigare vi involveras i ett projekt, desto bättre hjälp kan vi ge. Vi har unik teknisk kompetens, vi använder de modernaste instrumenten och utrustningen, vi minimerar miljöpåverkan och vi har ett välutrustat laboratorium till stöd för alla våra insatser. Då detta är ett relativt nytt forskningsområde har vi instinktivt varit mycket aktiva och tagit fram nya metoder och tekniker för att hjälpa våra kunder på bästa sätt. Fuktkontroll är en ny bransch och genom att etablera vårt teknikcenter visar vi vår ambition att leda utvecklingen framåt.



Tänk torrt!

Den svenska byggbranschen står inför tuffa utmaningar inom områdena miljöskydd, energi och fuktkontroll. Kraven är höga och byggfirmor kan spara pengar genom att förbättra sina kunskaper inom dessa områden. Genom att arbeta med fuktkontroll under hela processen går det i själva verket att bygga snabbare, bättre och mer ekonomiskt.

Polygon på plats: Som bevis på detta erbjöd Polygon sina tjänster till ett byggföretag som precis vunnit ett avtal att bygga en ny skola i en förort till Stockholm. Denna medverkan visade sig vara mycket användbar. Polygon upptäckte direkt att originalritningarna var felaktiga och behövde omarbetas på ritbordet. Polygon upptäckte också att betongen som skulle användas behövde två år för att torka helt! En förändring behövde ske omedelbart.

Dessa exempel illustrerar den kompetens som Polygons teknikcenter för fuktkontroll kan bidra med till ett projekt. Med professionell och effektiv rådgivning kan man uppnå stora fördelar både på kort och lång sikt. I slutändan bedömde Polygon att detta specifika byggföretag kunde sänka sina kostnader med 3–5 procent genom att utnyttja vår expertis genom hela byggprocessen, från genomförbarhetsstudien till färdigställandet av byggnaden. Och, viktigast av allt, kan eleverna som ska vistas i byggnaden nu spendera sina långa skoldagar i hälsosamma lokaler.

Vi erbjuder samservice

Vatten. Brand. Klimat. Oavsett orsaken till problemet erbjuder Polygon ett komplett tjänsteutbud – från standardiserade till skräddarsydda lösningar. Vi är en fullfjädrad specialist inom skadebegränsning och temporär klimatkontroll. Varje år genomför vi över 275 000 uppdrag. Från de mycket små till de oerhört stora. Vi hjälper människor och företag att återgå till det normala efter skador som uppstått till följd av allvarliga händelser.

VI FÖREBYGGER, KONTROLLERAR OCH MINIMERAR

Vårt fokus ligger traditionellt på att återställa skadad egendom. Detta är mer lönsamt och miljömässigt hållbart än ombyggnation. Vi har ett brett utbud av tjänster som täcker alla delar av detta område. Från riskbedömning till skadebegränsning. Tack vare vår välsorterade verktygslåda kan vi skräddarsy våra tjänster efter respektive kunds behov och skadans omfattning. Vår kompetens finns tillgänglig för varje enskild kund. Vi är organiserade så att vi kan hålla en enhetlig servicenivå för flera samtidigt pågående uppdrag. Ett skadehanteringsuppdrag tar i genomsnitt tio veckor att slutföra.

Det finns också en ökad efterfrågan på förebyggande åtgärder. Hur kan jag identifiera risker? Hur undviker jag incidenter? Hur kan jag få bättre fuktkontroll och bättre inomhusluftkvalitet? Frågor som dessa besvaras av våra rådgivare. Polygon är i själva verket aktiv och närvarande i

bägge ändarna av skalan. Allt från att ta fram ritbordslösningar till att få en skadad arbetsplats brukbar igen. Detta gör oss till en helhetspartner för våra kunder. De hittar alla de tjänster som de behöver under ett och samma tak.

VATTEN. BRAND. KLIMAT.

Våra tjänster är indelade efter skadeorsak. Våra specialister är organiserade på samma sätt. Vi kan dock växla och omfördela våra resurser för att hantera omfattande katastrofer där alla våra resurser behövs.

För att öka kompetensen i verksamheten anordnar vi regelbundet forum för alla verksamhetsområden där specialister från alla länder deltar. Under dessa sessioner delar vi med oss av bästa praxis, lyfter fram innovationer, drar lärdom av olika projekt och presenterar nya produkter. Syftet är tydligt: att förbättra våra rutiner så att vi kan arbeta över gränser som ett enat team.

TJÄNSTER	Vatten	Brand	Klimat
FÖREBYGG	Sakkunnigtjänster	Sakkunnigtjänster	Sakkunnigtjänster
KONTROLLERA			Temporär klimatkontroll
MINIMERA	Vattenskadesanering Läcksökning Dokumentrestaurering Teknisk rekonditionering	Brandskadesanering Dokumentrestaurering Teknisk rekonditionering	Dokumentrestaurering



Övning ger färdighet

Hur hanterar man allvarliga vattenskador på bästa sätt? Teoretiska kunskaper är alltid bra att ha. Men för att vara en utmärkt tekniker inom skadebegränsning behöver du praktisk erfarenhet. Du måste regelbundet genomföra övningar under verkliga och kontrollerade förhållanden. Precis som brandmän regelbundet måste öva för att effektivt utföra sitt jobb när allvarliga olyckor inträffar. Detta har länge varit en svår utmaning för hela skadebegränsningsbranschen.

Polygon på plats: Förra året öppnades Polygon Drying Academy – en ny utbildningsanläggning för simulering av vattenskador – av Polygons organisation i Storbritannien. Anläggningen är mycket avancerad och bidrar till att Polygon ligger steget före konkurrenterna.

Utbildningsanläggningen består av tre olika rum. Varje rum har olika material i väggar, golv och tak – betong, kakel, plast, trä, vinyl och flera olika typer av isolering – och täcker därmed in 90 procent av de mest använda

materialen. Vattenskador kan simuleras på flera olika sätt. Det går att genomföra flera separata tester samtidigt i de olika rummen.

I grundövningen dränks ett rum med 1 000 liter vatten. Detta motsvarar mängden vatten som flödar ut vid en riktig vattenläcka under en timme. Efter ett dygn kallas Polygons tekniker in. De har tillgång till alla typer av torkutrustning och måste fatta rätt beslut, vilket inte alltid är helt självklart eller enkelt.

Anläggningen användes till en början till att utbilda brittiska tekniker. Men då vi arbetar med att dela med oss av bästa praxis inom Polygons globala organisation kommer även kollegor från andra länder – samt kunder – att få tillfälle att öva på sina färdigheter i detta unika "laboratorium för vattenskador".



Vatten

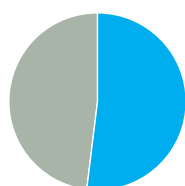
Översvämning. Skyfall. Åskväder.
Frysta eller läckande ledningar.
Oavsett orsaken till skadan måste
åtgärder vidtas omedelbart och på
ett professionellt sätt.
Polygon på plats.



Vidta rätt åtgärder

Varje gång vi kallas in för att hantera vattenskador måste vi först fastställa vilka åtgärder som krävs. Vi måste snabbt bedöma skadan och dess omfattning. Vi måste förhindra följskador. Vi måste minimera skadan. Vi måste ordna med professionell torkning av skadeplatsen. Därefter kan vi påbörja vårt noggranna arbete med att återställa platsen. Och rädda skadad egendom i största möjliga omfattning.

VATTENSKADESANERING



52 %

Andel av försäljningen¹⁾

¹⁾ Inkl. storskador 15 %

VÅRA TJÄNSTER INOM VATTENSKADESANERING:

- Larmrespons
- Skadeutredning
- Skadehantering
- Rivning
- Torkning
- Fuktsanering
- Fjärrvideo
- Fjärrövervakning
- Specialisttjänster för vattenskador
- Videoupptagning
- Teknisk rekonditionering
- Storskador

**”FRÅN VÅRT
CENTRALLAGER I
NEDERLÄNDERNA KAN
VI SÄTTA NÖDVÄNDIG
UTRUSTNING I DRIFT
INOM ETT DYGN – ÖVER
HELA EUROPA.”**

SANERING STEG FÖR STEG

Våra tjänster inom vattenskadeförskottning omfattar vanligen att pumpa bort kvarvarande vatten och flytta på möbler och andra värdesaker för att förhindra följskador. När skadesituationen är under kontroll påbörjar torkningsprocessen med energisnål tork- och avfuktningssystem.

Faktorer som sammansättningen av de våta materialen, luftflöde och fuktnivåer avgör vilka åtgärder som krävs. Ibland kan värmemattor eller värmestavar behöva användas utöver standardutrustningen. Polygon ansvarar i allt större utsträckning för återställningen av skadeplatsen, t.ex. byte av vägg- och golvmaterial eller ombyggnation av rördelar.

ÅTERUPPTA VERKSAMHETEN – SNABBT

Det tar oftast lång tid att hantera en anmälan om vattenskada (eller andra typer av skador) och att komma igång på allvar. Under tiden ökar det påverkade företags kostnader och

kunder kan gå förlorade – både på kort och lång sikt – på grund av rådande leveransproblem. Att snabbt komma igång med verksamheten igen är avgörande.

Polygon erbjuder därför våra kunder i fler länder en medlemstjänst där de erhåller experthjälp utan onödiga förseningar. Detta innebär att vi kommer till platsen så fort som möjligt och vidtar omedelbart de åtgärder som krävs för att stabilisera den skadade byggnaden och dess innehåll. Detta håller nere totalkostnaden och hjälper kunden att återuppta verksamheten utan onödiga förseningar.

ALLT UNDER KONTROLL

Med teknik som fjärrövervakning kan torkprocessen övervakas på distans. Temperatur, luftfuktighet, fukthalt och koldioxidnivåer mäts kontinuerligt från en fjärravläsningscentral. Detta bidrar till förkortade torktider och minskat antal platsbesök samtidigt som kunderna hålls uppdaterade. Det skönar även miljön.

Bekämpa översvämningar

I början av sommaren förra året drabbades stora delar av Europa av kraftiga skyfall. Vägar sköljdes bort. Tiotusentals människor var tvungna att evakueras. Tragiska dödsfall rapporterades. Skolor och samhällstjänster var tvungna att stänga. Vid katastrofer som denna måste insatser sättas in omedelbart och utföras på ett effektivt sätt för att rädda liv och egendom. Katastrofens omfattning ställer särskilda krav på att insatserna organiseras på ett strategiskt sätt.

Polygon på plats: När så stora områden drabbas av en katastrof är det av yttersta vikt att logistiken fungerar. Både vad gäller resurser och utrustning. Detta är en av Polygons främsta styrkor. Vid storskaliga väderrelaterade katastrofer krävs flexibilitet och samarbete. Och, inte minst, engagemang. Utan dessa faktorer hade det inte gått att klara av de rigorösa behov som

översvämningarna som drabbade Tyskland, Frankrike, Nederländerna och Belgien medförde.

I Tyskland satte Polygon direkt ihop ett specialistteam och mobiliserade hela organisationen. Tekniker och utrustning från hela landet kallades in. I Frankrike fick Polygon snabb assistans från Polygons Eurostock. Det innebar att ytterligare 200 pumpar fanns på plats inom 48 timmar för användning där de behövdes som mest. I Nederländerna kunde alla drabbade få hjälp direkt tack vare Polygons stora lager med torkutrustning. I Belgien deltog Polygons hela landsteam i saneringsarbetet efter översvämningarna.

Sammanlagt genomförde Polygon över 5 300 akuta insatser på en vecka i fyra olika länder.





Rensa upp efter Desmond, Eva och Frank

Under december 2015 drabbades norra Storbritannien av tre åskväder i följd. Trots deras vänliga namn skapade Desmond, Eva och Frank ödeläggelse i många städer och på landsbygden. Floder svämmade över och deras fördämningar brast. Människor blev tvungna att lämna sina hem och ägodelar. Hjälp behövdes omgående.

Polygon på plats: Inom två dagar efter översvämningen fanns den första av två tillfälliga servicedepåer från Polygon på plats och i drift. De blev huvudkvarter för insatsen samt en välkomnande plats för teknikerna att ta en kopp kaffe efter att ha arbetat i timmar i kyla och väta.

Då flera områden var i akut behov av hjälp kallades Polygons tekniker från hela Storbritannien in för uppdraget. Efter några dagar anslöt även Polygons specialister från Nederländerna och Danmark för att hjälpa sina brittiska kollegor. Likaledes, levererades torkutrustning från hela Storbritannien och från

Polygons teknikcenter för nödsituationer i Nederländerna till servicedepåerna. Detta gjorde det möjligt för teamet på över 30 tekniker att börja rensa upp efter översvämningen. Det var aldrig några tveksamheter kring vad som behövde göras, trots olika språk.

När det första kritiska steget hade inletts påbörjades arbetet med att omedelbart återställa egendom. Många hade fått fukt- och vattenskador på fotografier, tavlor, dokument och andra oersättliga ägodelar. Polygon kunde, med sin branschledande expertis i området, bidra i mycket större utsträckning än någon trodde var möjligt. Polygon ägnade också mycket tid åt att vägleda kunder genom den krångliga skadeanmälanprocessen. Vi lever upp till vårt varumärkeslöfte: Always By Your Side.

VÅRA TJÄNSTER INOM DOKUMENTRESTAURERING:

- Återställning efter katastrof
- Stabilisering av nödsituationer
- Komplet projektledning
- Vakuumfrystorkning
- Platstorkning
- Sanering
- Avlägsnande av rök och sot

- Luktborttagning
- Avfuktning och torkning
- Avsökning
- Förvaring
- Sakkunnigtjänster

**”GENOM ETT
PARTNERAVTAL MED
POLYGON FÅR FÖRETAG
FÖRTUR. POLYGON ÄR
DÅ REDO ATT SVARA
DIREKT PÅ FÖRETAGENS
BEHOV.”**

ÅTERSTÄLLA VATTENSKADAD UTRUSTNING

Polygon har byggt upp en mycket specialiserad tjänst för renovering av skadad utrustning och skadade maskiner. Detta genomförs främst i samband med brandskador. Men är också allt vanligare i samband med vattenskador. Läs mer om våra unika rekonditioneringstjänster på sidan 22.

SÅ GOTT SOM NY

Skyfallen under 2016 ledde till flera vattendränkta och skadade fordon i Storbritannien. En vattendränkt bil är dock inte nödvändigtvis en förlorad bil. Polygon i Storbritannien har gjort det till en affärsidé att ta bort skalet på bilar, rengöra dem och göra iordning dem för auktion. Under det senaste året genomgick 170 bilar denna typ av ”skönhetsoperation”.

Denna tjänst startade för sex år sedan och har blivit en framgång. Under dessa år har vi kunnat ge tillbaka cirka 3 miljoner pund i extra värde till försäkringsbolagen! Polygons belöning? Nöjda kunder såklart, och en procentenhet av det värde som fordonen ökar med genom vår förtjänst.

RÄDDA VÄRDEFULLA DOKUMENT

Varje år utför vi uppdrag för att rädda miljontals papper och filmbaserade dokument från vatten- eller brandrelaterade skador. Dessa typer av dokument omfattar allt från historiska artefakter till skatteunderlag, medicinska journaler och rättsliga dokument.

Skadade dokument förstörs snabbt. För att stoppa skadeutvecklingen krävs därför att lämplig återställning genomförs omedelbart. Polygon använder de tekniskt mest avancerade processerna och utrustningen för att tillgodose de specifika behoven hos varje projekt.

Polygon har två teknikcenter för dokumentrestauration – ett i Storbritannien och ett i USA. Vi har också ett servicecenter i

Tyskland för denna typ av uppdrag. Polygon anpassar arbetet efter de skadade dokumentens unika egenskaper. Våra specialister kan snabbt identifiera och rekommendera bästa återställningsmetod för ett specifikt material, baserat på dokumentens värde och skadans omfattning. Vi är välutbildade inom informationsåterställning och å jour med de mest avancerade teknikerna som finns.

TID ÄR PENGAR

Att förlora värdefulla dokument kan få en verksamhet att avstanna. Polygon förstår behovet av minimala avbrott. Vid en akutsituation kan den mödosamma sökningen efter hjälp kosta dyrbar tid. I synnerhet då en

storskalig katastrof kan få hundratals företag i samma region att efterfråga dokumentrestaurationstjänster.

Genom att teckna ett partneravtal med Polygon får företag förtur till världsledande expertis inom detta mycket specialiserade område. En expert som känner till deras bransch och som är redo att rycka ut direkt när det behövs. På så sätt minimerar man verksamhetsavbrottet och de ekonomiska effekterna av katastrofen.

**”45 PROCENT AV
ALLA
ORGANISATIONER
SOM FÖRLORAR
VIKTIGA
UPPGIFTER GÅR I
KONKURS INOM
SEX MÅNADER.”**

VÅRA LÄCKSÖKNINGS- TEKNIKER OMFATTAR:

- Akustik
- Kameraövervakning
- Korrelation
- Endoskopi
- Termografering
- Infraröd
- Spårgas

**”EN LÄCKA PÅ BARA EN
HALV MILLIMETER KAN
SLÄPPA UT 20 LITER
VATTEN I TIMMEN!”**



ATT HITTA DEN OSYNLIGA LÄCKAN

Vi erbjuder ett brett utbud av läcksökningstjänster. Dessa tjänster bidrar till att minska riskerna och minimera skadorna genom exakt och icke-förstörande sökning där traditionella metoder visat sig inte fungera.

En läcka går i vissa fall inte att se med blotta ögat, utan kan finnas inuti t.ex. ett rör, en takkonstruktion, ett värmesystem eller en simbassäng. Den potentiella skada som ett läckande rör kan orsaka bör inte underskattas. En läcka på bara en halv millimeter kan släppa ut 20 liter vatten i timmen! Vi använder flera olika tekniker för att identifiera läckor och minimera skadan på egendom, däribland värmekameror, spårgas, rök och tryckluft. Alla reparationer utförs av våra behöriga tekniker.

Vi använder en rad tekniker för att söka efter allt från små läckage i varmvattenledningar till större läckage i rörledningar. För att undvika invasiva åtgärder, så som stora utgrävningar, använder vi specialutrustning och teknisk expertis för att lokalisera dolda läckor snabbt och exakt.

Eftersom förebyggande åtgärder är nyckeln är vår tjänst utformad så att vi kan identifiera problemområden innan en olycka inträffar. Vid problem kan vi ge råd om bästa tillvägagångssätt för att minimera skadan.

HANTERA STORA INCIDENTER

För storskaliga katastrofer har Polygon ett akutlager med avfuktare, fläktar och annan utrustning – Polygons teknikcenter för nödsituationer i Nederländerna. Från detta centrala nav kan nödvändig utrustning tas i bruk, vanligen inom ett dygn. Över hela Europa. Denna service är unik och ger oss förmågan att agera kraftfullt vid stora incidenter som kräver omedelbar handling. Detta i kombination med våra gränsöverskridande specialistresurser gör Polygon till det självklara valet när extrema och väderrelaterade händelser hotar hem och viktiga samhällstjänster. Våra resurser är alltid bara ett telefonsamtal bort.



800 oppdrag på en uke

I början av augusti förra året drabbades Oslo av de kraftigaste regnskurarna på 30 år. Tunnlar svämmade över och vägar blockerades, vilket orsakade ena bilköer. Källare fylldes snabbt med vatten. En katastrof var nära förestående. I alla högsta grad då Oslos räddningstjänst gick ut och meddelade att de saknade tillräckliga resurser för att besvara alla inkommande samtal. Husägare i behov av akut hjälp ombads kontakta sina försäkringsbolag.

Polygon på plats: Augusti är en semestermånad i Norge så merparten av Polygons anställda var på semester. När de insåg katastrofens omfattning återvände de dock gärna till arbetet direkt. För att hantera det stora antalet uppdrag blev Polygon Norge även tvungna att anställa ny tillfällig personal. Efter en kort och effektiv introduktionskurs var de redo att ta sig an utmaningen.

Under normala förhållanden för den aktuella veckan är den norska Polygonorganisationen involverad i cirka 40 fall av vattenrelaterade skador. Denna vecka rapporterades över 800 incidenter! För att hantera denna extraordinära utmaning levererades över 150 avfuktare och 200 fläktar från Polygons teknikcenter för nödsituationer – vårt Eurostock – i Nederländerna. De var i full drift inom mindre än två dagar efter katastrofutbrottet. Under tiden gick Polygons specialister från andra regioner i Norge och personalförstärkning från svenska Polygon runt och knackade dörr och frågade hur de kunde hjälpa till.

Efter att ha arbetat i 16 timmar om dagen i över en vecka var de flesta akuta problemen lösta och medarbetarna kunde åka hem för en välförtjänt vila. Då ... plötsligt ... inträffar en olycka på nationalteatern i Oslo. Men det är en annan historia.



Brand

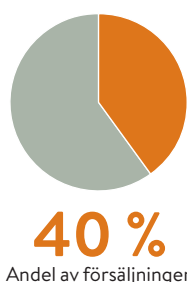
Avlägsna sot och smuts.
Torka upp vatten från släckarbetet.
Återställa byggnader, maskiner och
utrustning. Dessa är de stora
utmaningarna vid en plötslig brand.
Polygon på plats.



Återuppta verksamheten snabbt

Polygons roll vid brand är att sanera efter branden och minimera földeffekterna. Detta omfattar rökskador, oxidering och vattenskador som orsakats av släckarbetet. Våra tjänster omfattar även återställning av skadad utrustning och att anlita underleverantörer för att återställa egendom till ursprungligt skick. Allt som krävs för att olycksplatsen ska kunna tas i drift så snart som möjligt. Tid är pengar.

BRANDSKADESANERING



Andel av försäljningen

VÅRA TJÄNSTER INOM BRANDSKADESANERING:

- Sanering
- Transport
- Avlägsnande och förvaring av föremål och dokument
- Avlägsnande av sot
- Ultraljudsrengöring
- Lukt borttagning
- Korrosionsskydd
- Återställning av egendom och innehåll
- Teknisk rekonditionering
- Storskador

”ATT SANERA EFTER EN BRAND INNEBÄR FÖR OSS ATT GÖRA ALLT, FRÅN BÖRJAN TILL SLUT.”

FRÅN BÖRJAN TILL SLUT

Att sanera efter en brand innebär att avlägsna aska och smuts och rädda vad som räddas kan. I vissa fall upptäcker man ytterligare vattenskador som kräver torkning under saneringsarbetet. Detta kan i slutändan innebära en mer omfattande insats för att byta ut skadade ytskikt och konstruktioner.

Stora brandskadesaneringsuppdrag kan kräva utbyte av kunskaper och utrustning mellan olika enheter inom Polygon. Det kan bli nödvändigt att torka vissa delar av olycksplatsen där de största problemen är vattenrelaterade. Lagervaror kanske främst har påverkats av rök och måste då transporteras bort för ytterligare åtgärder. En övergripande plan måste upprättas för att göra arbetet så effektivt som möjligt. Vad kan återställas till en rimlig kostnad? Vad går inte att rädda och måste förstöras?

Vi anlitar ofta underleverantörer för återställningsarbeten, medan vi i de flesta av dessa fall intar rollen som projektledare.

NÄR BRAND INTRÄFFAR UTE TILL HAVS

Polygon är också utrustad för att hantera gränsöverskridande uppdrag, liksom uppdrag på fartyg och på oljeplattformar. Vi har specialister som är behöriga att arbeta ute till havs i dessa

mycket specialiserade miljöer. Detta kräver specialkompetens och team med erfarenhet av att arbeta under svåra och tuffa förhållanden.

ÅTERSTÄLLA BRANDSKADAD UTRUSTNING

Polygon har ett teknikcenter för teknisk rekonditionering av vatten- och brandskadad utrustning, verktyg och maskiner i Tyskland. Detta är en mycket specialiserad tjänst som vanligen utförs i samarbete med tillverkaren av utrustningen och enligt strikta riktlinjer för kvalitet.

Den omfattar nedmontering av maskiner – ofta tillverkningsutrustning eller avancerade instrument – som skadats av brand eller vatten. Ett typiskt uppdrag omfattar rengöring av alla komponenter, omkalibrering och därefter ihopmontering. Det är ett precisionsarbete som kräver specialkunskaper och teknisk kompetens. Genom hela processen.

Vi samarbetar nära med tillverkare för att verkligen förstå anordningen och påskynda arbetet. Arbetet kan utföras på kundens anläggning eller på vårt teknikcenter. Vår kompetens finns för att åtgärda alla typer av problem, var som helst i världen. Läs mer på sidan 22.

A photograph of two men in a workshop. The man on the left is wearing glasses and a white lab coat, looking through a circular opening in a large metal plate. The man on the right is wearing safety glasses, a dark jacket, and an orange apron, holding the metal plate with green gloves. The background is a blurred industrial setting.

28 specialister arbetade i sex månader

Det går oftast snabbt att få en brand under kontroll. Men giftiga ångor sprider sig okontrollerat. Detta var exakt vad som skedde när en brand inträffade i en välkänd biltillverkares lagerlokal strax innan sommaren förra året. Ett galvaniseringssystem skadades allvarligt av lågorna. Rök och släckvatten påverkade dessutom intilliggande hallar och skadade dyrbara maskiner som förvarades där.

Polygon på plats: Teamet från vårt tyska teknikcenter för komplexa och industriella skador kallades in. Deras första akuta åtgärd var att snabbt avlägsna alla verktyg och maskiner som hade utsatts för nitrider och klorider. Detta för att minimera risken för rost och följdskador. Ett provisoriskt rostskydd applicerades i förebyggande syfte.

Därefter, inom kortast möjliga tidsperiod, började den verkliga utmaningen. Alla räddningsbara verktyg och maskinkomponenter hämtades från lagerlokalen och lastades på 55 lastbilar med semitrailer för vidare transport till Polygons teknikcenter för specialistbehandling.

Svabbprover från maskinytorna analyserades i vårt laboratorium. Maskinerna togs isär minutiöst. Hela processen dokumenterades på foton. Den noggranna renoveringsprocessen omfattade doppningsbad i kombination med specialkemikalier och ultraljud. Manuell rengöring utfördes också för noggrann rengöring av ömtåliga delar. Stor försiktighet vidtogs så att inte maskinytorna skadades. Detta var några av de viktigaste stegen i processen. Slutligen sattes allt tillbaka på rätt plats.

Resultatet: tack vare våra 28 hängivna renoveringsexperten och plåtslagare kunde Polygon återställa sammanlagt 352 verktyg och maskinkomponenter. Och vi blev klara på sex månader! Det råder ingen tvekan om att denna typ av prestation gör att man blir eld och lågor.

VÅRA TJÄNSTER INOM TEKNISK REKONDITIONERING:

- Återställning av elektroniska enheter
- Montering och demontering
- Reparationsarbete
- Modernisering

- Förvaring och försäljning
- Konstruktion och utveckling
- Leverans och montering av reservdelar

**”POLYGON HAR TVÅ TEK-
NIKCENTER FÖR DOKU-
MENTRESTAURERING
OCH ETT SERVICECEN-
TER.”**

SPARA UPP TILL 60 PROCENT

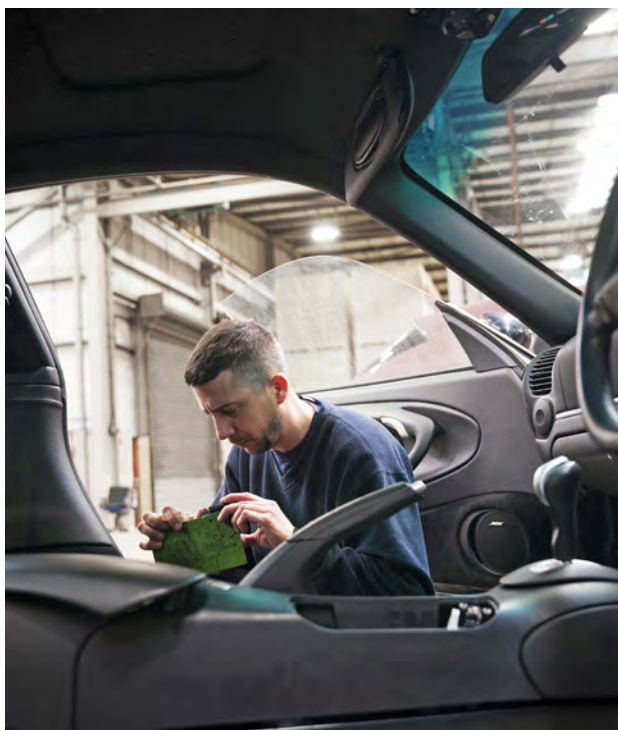
Typiska anordningar för rekonditionering är bland annat kraftelektronik, datorer och kontorsutrustning, medicinsk utrustning, telekomenheter och elektriska paneler. Vår tekniska rekonditionering kan sänka kostnaderna för att införskaffa nya maskiner med upp till 60 procent. Den bidrar även till att minska antalet verksamhetsavbrott. Leverans av ny utrustning innefattar ofta mycket längre väntetider och kräver att användarna ska lära sig hur den ska användas. De ekonomiska fördelarna är dessutom större med hänsyn till den administrativa belastningen med att införskaffa ersättningsutrustning och kostnaderna för avbrott i verksamhet under långa perioder av driftstopp.

**”VÅR TEKNISKA
REKONDITIONERING KAN
SÄNKA KOSTNADERNA FÖR ATT
INFÖRSKAFFA NYA MASKINER
MED UPP TILL 60 PROCENT.”**

RÄDDA BRANDSKADADE DOKUMENT

Polygon har två teknikcenter – ett i USA och ett i Storbritannien – för att restaurera skadade dokument. Vi har också ett servicecenter för backup i Tyskland. Denna expertis används främst vid vattenskador, men kan när som helst användas även vid brandskadade material. Polygon använder de tekniskt mest avancerade processerna och utrustningen för att tillgodose de specifika behoven hos varje projekt.

Läs mer om våra unika dokumentrestaureringstjänster på sidan 23.





En mångfasetterad utmaning

Ett vetenskapscentrum och museum i Köpenhamn ligger i en byggnad som är över hundra år gammal. För att modernisera lokalerna till dagens krav behövde museet stänga för totalrenovering. Tyvärr bröt en brand ut under arbetets gång. De goda nyheterna var att inget utställningsmaterial skadades då lokalerna hade tömts. Den dåliga nyheten var att stora mängder vatten behövdes för att släcka elden. Vattnet orsakade stora skador på taket och stora delar av museet.

Polygon på plats: För att åtgärda takskadan behövde Polygons specialister skrapa bort färgen från taket. Det visade sig att taket hade målats om flera gånger

under årens lopp med en färg som absorberar fukt. Följaktligen skulle den vanliga metoden med torrisblåstring inte vara en effektiv skrapmetod. En mer effektiv metod krävdes. Efter att ha bedömt situationen beslutade man att använda lavasten i pulverform, ett ämne av vulkansten.

När blåstringsarbetet började upptäckte dock teamet från Polygon fukt under färgen. För detta behövde ett annat specialistteam involveras i projektet. Projektet som i början verkade enkelt tog nästan fem månader att slutföra. Det finns inga genvägar om du vill göra ett perfekt jobb.



Klimat

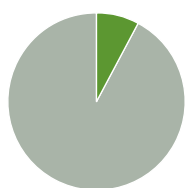
Torkning. Kylning. Uppvärmning.
När klimatförhållandena
på en plats behöver ändras,
krävs omfattande kompetens
för att skapa de perfekta
förhållandena. Polygon på plats.



Uppnå perfekt klimat

Våra klimatlösningar inbegriper att reglera temperaturen eller luftfuktigheten i en byggnad eller tillverkningsmiljö. Vi erbjuder en rad tjänster för torkning, kylning, uppvärmning och fjärrövervakning. Typiska uppdrag varierar och kan pågå i allt från flera månader till upp till ett år eller ännu längre. Inom ramen för våra sakkunnigtjänster hanterar vi fukt och planerar för fuktens effekter under byggnadens hela livscykel.

TEMPORÄR KLIMATKONTROLL



8 %
Andel av försäljningen

VÅRA TJÄNSTER INOM TEMPORÄR KLIMATKONTROLL:

- Avfuktning
- Befuktning
- Luftkonditionering
- Uppvärmning
- Frånluft
- HEPA-filtrering
- Kallvatten
- Total klimatkontroll
- Fjärrövervakning
- Dimensionering av utrustning
- Projektering

**”VÅRA LÖSNINGAR
TILLSAMMANS MED
RÄTT UTRUSTNING
KAN ÅTGÄRDA ALLA
TYPER AV
KLIMATPROBLEM.”**

HANTERA FUKTHALTER

Vi kan värma upp en byggarbetsplats vid minusgrader. Vi kan sänka fukthalterna på en oljeplattform så att den kan målas om. Vi kan kontrollera fukthalterna i en anläggning för livsmedelsberedning under de fuktiga sommarmånaderna. Bara för att ge några exempel.

När klimatförhållandena på en plats behöver ändras krävs omfattande kompetens för att se till att rätt utrustning finns på plats för att uppnå önskat resultat. Detta omfattar breda kunskaper om byggnadskonstruktion, luftflödesdynamik, ventilationskrav, effekterna av takhöjd och dörrdrag samt effekterna av utomhustemperaturer och fukthalter.

Vi genomför kontinuerliga mätningar och spårning för att säkerställa att de rätta förhållandena bibehålls över tid. Våra lösningar, tillsammans med rätt utrustning, hjälper er att hantera luftfuktigheten, reglera temperaturen och filtrera luft med kontinuerlig övervakning.

SE TILL ATT PROJEKTET FÖLJER TIDSPLANEN

Polygons teknikcenter för klimatkontroll i USA har över 30 års erfarenhet av att ta fram temporära avfuktningsslösningar för byggmiljöer. Fukt är en konstant utmaning och ett ständigt hot i denna bransch. Fukten måste hanteras på ett professionellt sätt för att byggprojekt ska kunna utföras så effektivt som möjligt och inom tidsramen.

Extrema temperaturer är huvudorsaken till förstörelse på byggarbetsplatser. Det kan bidra till svåra arbetsförhållanden för personalen. Processer kan försenas eller stoppas helt och hållet. Maskiner och elektrisk utrustning riskerar att haverera. De uppenbara effekterna av detta är minskad produktivitet och bristande produktkvalitet.

Temporär uppvärmning eller kylning minskar dessa risker genom att effektivt hålla alla temperaturrelaterade utmaningar under kontroll. Polygon har breda kunskaper, erfarenhet och teknisk kompetens i hur man hanterar dessa typer av problem. Våra lösningar för att noga kontrollera och undvika fuktproblem



Endast fantasin sätter gränser

Harvard College Observatory i Boston har sedan 1889 samlat fotografiska glasplåtar av vår atmosfär. Samlingen består i dag av nästan en halv miljon bilder. Det är 25 procent av alla astronomiska fotografiska plåtar som finns i världen.

I januari 2016 inträffade en katastrof! En vattenläcka från ett rör orsakade omfattande översvämningar i lokalen där de värdefulla plåtarna förvarades och påverkade hela glasdatabasen – hela 165 ton. Det fanns ingen backup, vilket innebar att mänsklighetens enda register över himlen under ett helt sekel stod på spel. Harvard reagerade instinktivt med att försöka ta hand om restaureringen på egen hand. Men efter att ha gått igenom några lådor med plåtar insåg de att de behövde professionell hjälp.

Polygon på plats: Teknikcentret för dokumentrestaurering hos Polygon i Boston satte in sina bästa medarbetare. På

grund av uppdragets omfattning kallades även pensionerade specialister från Polygon in. De hade svårt att tacka nej till denna utmaning. Att arbeta med glasplåtar var dock okänd mark. Röntgenfilmer i plast är ett nästan dagligt problem. Men för att kunna hantera glasplåtar behövde nya metoder testas. Det tog många långa, sömnlösa nätter. Genom att improvisera kunde specialisterna påskynda processen. Stegvis tog projektet fart och plåt efter plåt restaurerades. För att klara av det enorma antalet föremål och organisera arbetet på ett effektivt sätt omvandlades ett gammalt kontor till ett dokumentlabb.

Uppdraget förväntas bli klart i mitten av 2017. När samtliga glasplåtar har återställts kommer hela kollektionen att sparas digitalt. Allt till förmån för framtida generationer.

är tillförlitliga och kostnadseffektiva för alla byggarbetsplatser. Från början till slut. Vår utrustning för temporär avfuktning av byggmiljöer är särskilt utformad för att vara kraftfull, kompakt, lätt att transportera, energieffektiv och går snabbt att installera.

Hela processen och hur det går övervakas enkelt med Polygons Exact Aire® – det mest avancerade systemet som finns för övervakning av inomhusmiljöer genom hela byggprocessen.

REVOLUTIONERA YTBEHANDLING OCH BELÄGGNING

Plötsliga väderomslag kan ha en allvarlig inverkan på nyligen blästrade metallytor och resultera i dyra reparationer. Polygon i USA är ledande specialist inom toppmoderna sorptionsavfuktare som skyddar blästringen under alla fukt- och temperaturförändringar. Därmed kan man säkra kvaliteten på och de ekonomiska aspekterna av ytbehandlingen och beläggningen samt säkerställa att projektet slutförs i tid.

Förr kunde arbetsförhållanden äventyra beläggningsprocessen. Polygon har utvecklat en metod som ger full kontroll på temperaturen och luftfuktigheten, vilket gör att man i dag kan använda rätt beläggning utan att behöva oroa sig för väderförhållandena under applicering och behandling. Våra avfuktare bibehåller blästringen vid väderväxlingar. På så sätt elimineras behovet av att förbättra färgen varje dag.

”ÖVER HÄLFTEN AV ALLA KONSTRUKTIONSFEL UPPSTÅR PÅ RITBORDET.”

Problem med kondens minskar och beläggningens funktion förbättras.

Polygon erbjuder speciallösningar och har branschens största utrustningspark för klimatkontroll. Våra applikationsspecialister tittar på specifikationerna och logistiken för varje beläggningsprojekt för att fastställa bästa tillvägagångssätt.

Målet är alltid att slutföra projektet på det mest professionella och kostnadseffektiva sättet. Resultatet är ett projekt som håller tidsplanen med minimala driftstopp. Kunden får dessutom en beläggning med mycket längre livslängd, vilket kan minska beläggningens livscykelkostnader med så mycket som 20 procent.

SÄKRA DINA LIVSMEDEL

Livsmedel är känsliga. Hela vägen från bondgården till konsumenten måste det hanteras mycket varsamt och under säkra förhållanden. Detta börjar redan på bondgården där välskött djur är mer produk-

tiva och värdefulla. Om miljöförhållandena inte styrs kan det orsaka obehag för boskapen och leda till minskad produktivitet. För att inte tala om ekonomiska förluster för bönderna. När produkterna sedan kommer till beredningsanläggningen måste man reglera temperaturen och fukthalterna för att värdesäkra produktionen.

Hög luftfuktighet kan leda till ökad bakteriell påväxt och droppande som kontaminerar livsmedlet. Konsekvenserna är skadade produkter, förlorad produktion och lägre total lönsamhet. Polygon erbjuder lösningar inom klimatkontroll för att hantera de allra svåraste fuktproblemen på en anläggning för livsmedelsberedning. Våra temporära torksystem minskar underhållsproblem som isiga kylslingar, våta golv, mögeltillväxt och kondens.

Genom att anlita Polygons specialister och använda vår sorptionsavfuktarteknik kan en lämplig luftfuktighet bibehållas. Energikostnaderna sänks. Kondens hålls under kontroll för att förhindra bakteriell och mikrobiell påväxt. Temperaturen övervakas för att uppfylla hygienkrav och säkerställa produktsäkerhet. Och luftburna föroreningar elimineras. Allt till förmån för matälskare världen över.





Skyddsänglar

Ett amerikanskt företag som tillverkar hälsosamma frysta färdigrätter hade ett ohälsosamt fuktproblem som de behövde åtgärda i sin huvudanläggning. I produktionslokalen droppade kondens från taket. Och kylslingorna frös på grund av överskottsvärme och fukt från intilliggande områden. Inte helt oväntat blev amerikanska jordbruksdepartementet (USDA) in och hotade med nedläggning.

Polygon på plats: Anläggningens underhållsansvariga började genast leta efter en lösning och hamnade på Polygons webbplats. Några av våra fallstudier övertygade honom att en temporär lösning låg nära till hands. Allt som krävdes var ett telefonsamtal. Polygons tekniker

åkte ut direkt för att utreda problemet och tog fram en lösning. Ledningen gav projektet klartecken.

Vårt operativa team klev in och installerade en gigantisk avfuktare, tillufts- och frånluftskanaler, med plant utlagda rörledningar längs med hela produktionslokalen. Inte raketforskning direkt, men efter bara några dagar försvann kondensen i taket och produktionslinjen kunde köras igång igen utan några miljömässiga problem. Även USDA gav grönt ljus.

Den underhållsansvariga kallar Polygons specialister för "skyddsänglar". Detta är en temporär lösning, men Polygon kommer att fortsätta förse företaget med avfuktningsslösningar tills de väljer att byta lokal.

VÅRA SAKKUNNIGTJÄNSTER INKLUDERAR:

- Skadeutredning
- Radonutredning
- Certifiering av gröna byggnader
- Täthetsprovning och termografering
- Byggplanering
- Mätningar
- Kontroll och övervakning
- Avancerade simuleringar av värme- och fukttransport

”VI ARBETAR MED BYGGNADENS HELA LIVSCYKEL, FRÅN PROJEKTPLANERING TILL RIVNING.”

UNNDVIKA PROBLEM FRÅN START

Över hälften av alla konstruktionsfel uppstår på ritbord. Genom att tidigt identifiera riskkonstruktioner ur ett fuktperspektiv kan kunden undvika dyra renoveringar framöver. Polygons konsulter är certifierade fuktsäkerhetstekniker som kan hjälpa till på många områden. Genomföra fuktskadeutredningar. Hjälpa till i valet av rätt material. Ge råd för en torr byggprocess. Fasa ut eller sanera hälsofarliga ämnen. Fuksäkra och genomföra radoninventering.

Fukthantering är en särskilt viktig investering i nordiska klimat och kan innebära avsevärda besparingar då man undviker framtida kostnader för egendomsskador.

FÖRBÄTTRA INOMHUSLUFTKVALITETEN

I en nyligen genomförd studie i Danmark bedöms det faktiska renoveringsbehovet för alla offentliga byggnader i landet ligga på cirka 350–700 miljarder euro! De största skurkarna är fukt och mögel. De hotar inte enbart byggnadernas hälsa. Vad värre är äventyrar de hälsan hos de människor som bor eller arbetar i byggnaden.

Det finns två sidor av Polygons koncept för inomhusluftkvalitet. Å ena sidan utnyttjas vår kompetens bäst i planeringen och uppförandet av en ny byggnad. Vårt arbete omfattar hela processen, från förstudie till utformning och konstruktion. Vi kan också hjälpa till med underhåll och skadeskydd under byggnadens hela livslängd. Våra konsulter förebyggande arbete sparar både tid och pengar. De är mycket efterfrågade. Våra fuktspecialister och ”byggnadsdoktorer” hjälper till under hela processen. I Sverige ligger vi i framkant med en miljökonsult.

Å andra sidan kan vi göra stor skillnad när det redan finns ett fukt- eller mögelproblem i en byggnad. I en skadeutredning kallas våra konsulter in för att ta reda på skadans omfattning, analysera testresultaten för att fastställa orsaken samt rekommendera lämpliga åtgärder.

Vi gör en noggrann kontroll. Vi identifierar problemet. Vi tar fram en handlingsplan. Och vi sätter våra resurser i arbete. Vi gör detta på ett sätt som gör att byggnaden kan fortsätta att användas och undviker insatser som stör driften av byggnaden. Med detta smidiga tillvägagångssätt kan en sjuk byggnad omvandlas till en ”hälsosam byggnad”, till förmån för fastighetsägarna och de personer som vistas i byggnaden.

SAKKUNNIGTJÄNSTER FÖR HELA LIVSCYKELN

Vi utför även projektplanering och mätningar för att skapa bättre inomhusmiljöer för husägare. Under byggnadens hela livslängd. Våra konstruktionsexperten tas in för att säkerställa att fuktrelaterade problem minimeras och åtgärdas. Allt för att på ett effektivt sätt bygga och säkerställa att byggnaden kan användas för avsett ändamål.

I Finland är Polygon ledande inom IoT-lösningar (sakernas internet) för klimatkontroll. Tillsammans med en telekomoperatör testar vi realtidstjänster som hjälper byggföretag och den offentliga sektorn att övervaka temperatur, fukt, dagpunkt och mängden flyktiga ämnen i inomhusluften. Med tillgång till dessa data kan man förbättra luftkvaliteten inomhus.





Förändringsvindar

I Nederländerna driver regeringen på insatser för att öka användningen av förnybara energikällor. Målet är att åtta miljoner hushåll ska få sin energi från vindkraft istället för icke-förnybara energikällor till 2023. För att lyckas med detta måste ett stort antal vindkraftverk installeras i snabb takt.

Det finns dock ett vanligt förekommande problem vid installation. Innan vindkraftverken tas i drift är de kalla. Detta kan orsaka kondens, vilket i sin tur kan leda till allvarliga skador på elektroniska komponenter som är mycket känsliga för oxidering. När vindkraftverken tagits i drift brukar problemet lösa sig själv då turbinerna alstrar värme. Hur kan man förhindra skador på kritiska komponenter under installationsfasen?

Polygon på plats: Den nederländska Polygonorganisationen såg en utmaning ... och en intressant affärsmöjlighet. Vindkraftsindustrin utgjorde ett perfekt fall där företagets specialister inom temporär klimatkontroll kunde visa upp sina färdigheter. De kontaktade ett av de större vindkraftsföretagen och föreslog ett test. Ett specifikt vindkraftverk valdes ut som pilotfall. Två avfuktare installerades i närheten av motorerna. Det tog inte lång tid att fastställa att resultaten var enastående. Strax därpå beslutade man därför att införa konceptet på flera vindkraftverk i projektet.

Detta var bara början. För Polygon i Nederländerna har detta lett till ett närmare samarbete med en viktig industri. Det ligger dessutom helt i linje med Polygons mål att bidra till en bättre miljö.

Ett företag, en strategi

Vi använder oss självklart av den bästa tekniken i arbetet med våra kunder. Men det är våra medarbetare som gör skillnad i slutändan. Deras engagemang och kompetens är avgörande för vår framgång. Vi gör allt för att underlätta arbetet. Vi har en enkel organisationsstruktur. Vi har en platt organisation. Ansvarsfördelningen är tydlig. Decentraliserat entreprenörsskap uppmuntras. Fokus ligger alltid på kunden. Allt enligt vår Polygonmodell.

VÅRT FRAMGÅNGSKONCEPT

Polygon har över 2 900 anställda i 13 länder. De har varierande bakgrund. De lokala förhållandena varierar. Kunderna varierar. Men det finns endast ett Polygon. Till hjälp för våra medarbetare i deras dagliga arbete har vi tagit fram Polygonmodellen. Den beskriver vår affärsdynamik, vår företagskultur och våra ledningsprinciper. Det är mer än bara en modell. Det är livsnerven i vårt företag. Genom att använda bästa praxis, standardiserade förfaranden, strukturerade processer och tydliga globala riktlinjer har vi skapat en gemensam företagskultur. Detta är förankrat i alla medarbetare inom Polygon. Och det

spglas i all vår kontakt med våra kunder. Överallt där vi är verk-samma i världen.

ALWAYS BY YOUR SIDE

Vi möter varje dag tusentals kunder vars ägodelar har skadats. Deras liv har förändrats påtagligt. Och de känner sig sårbara och vilsna. Vårt sätt att arbeta måste få dem att känna sig trygga och ingjuta hopp. Det sitter djupt rotat i alla medarbetare på Polygon. Vi måste visa genuin empati för och vara ett stöd i deras besvärliga situation. Vi måste försäkra dem om att deras ägodelar kommer att återställas så snabbt som möjligt.

Detta är grunden för vår framgång som företag. Våra medarbetare är engagerade i sitt arbete. Vi har en instinkt att hjälpa andra människor. Vi tar ansvar. Vi fattar snabba beslut som gagnar våra kunder. Vi har förmågan att hantera förändring. Som kund kan du alltid lita på att vi utför vårt arbete effektivt. Vi finns "Always By Your Side".

KRAFT UTE PÅ FÄLTET

Vi är organiserade på enklast möjliga sätt. De flesta av våra anställda är ute på fältet och arbetar nära våra kunder. Vi har därför en platt organisation, som minskats från sex till endast fyra skikt de senaste tre åren. Syftet är tydligt: för att vara effektiva måste vår personal i frontlinjen ha befogenhet att fatta självständiga beslut i sin kontakt med kunderna. De kan inte förlora tid på att vänta på instruktioner från en administrativ organisation långt borta. Våra fältspecialister är rustade för att ha rätt information, rätt verktyg och rätt kunskap för att fatta beslut när det behövs, vilket oftast är direkt.

UTVECKLA TALANG

Polygon strävar efter att vara en attraktiv arbetsgivare som erbjuder en attraktiv arbetsplats. Vi strävar kontinuerligt efter att skapa ett positivt och öppet arbetsklimat för att stärka vårt arbetsgivarvarumärke över tid. Ju mer utmärkande vårt varumärke är, desto lättare är det för oss att hitta rätt medarbetare med rätt egenskaper.



Vår ambition är att utveckla vår personal och få dem att växa. Vi vill att våra medarbetare ska förverkliga sig själva. Som individer. Som teammedlemmar. Och som yrkesverksamma personer. Genom lokalt och centralt drivna utbildningsprogram hjälper vi dem att utöka sin kompetens. Vi förbereder dem för att klara tuffare uppgifter. Detta är mycket viktigt för att säkra en hållbar affärsutveckling. Om du är fullt medveten om din aktuella roll är det lättare att sätta upp utvecklingsmål. Att lansera morgondagens Polygon är en flerstegsraket. Uppskjutningen är avklarad, men vi har en lång väg kvar.

Det är ett faktum att företag och team med bra ledare ger engagerade medarbetare. Engagerade medarbetare ger nöjdare kunder, som i slutändan ger en mer lönsam verksamhet. Polygon känner stolthet över att föregå med gott exempel. Polygon Academy, som genomfördes för första gången under 2016, är utformat för att skapa enastående ledare i vår organisation. Läs mer på sidan 54. På det hela taget har vi en strukturerad strategi för att leva som vi lär. Och vi mäter kontinuerligt våra framsteg.

”STORT UTBUD AV ÄMNESOMRÅDEN, SOM ALLA ÄR RELEVANTA FÖR ATT VÅR VERKSAMHET SKA KUNNA VÄXA.”

Kommentar från en deltagare på Polygons International Management Conference 2016

VI HAR GOD STÄMNING!

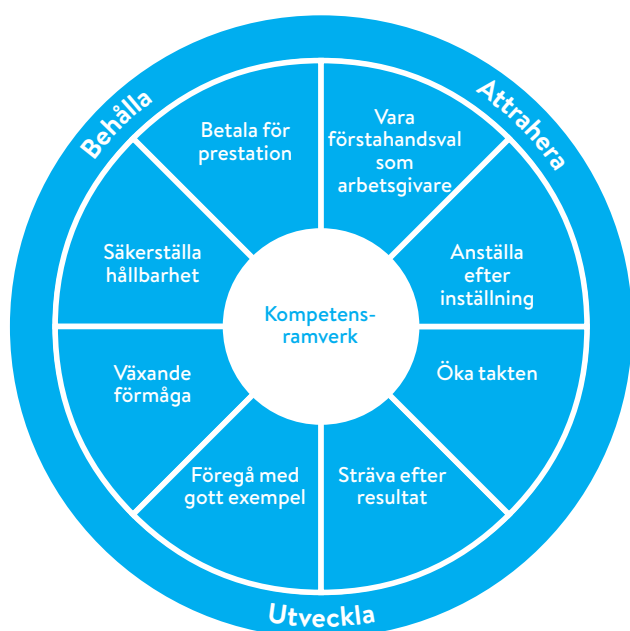
För att ta temperaturen på vår organisation genomför vi Polygons medarbetarenkät varje år. Alla medarbetare i samtliga länder erbjuds att delta. Svarsfrekvensen är fantastisk. 2 790 medarbetare deltog i denna enkät, vilket motsvarar 94 procent av alla anställda. Detta är en mycket hög siffra och visar hur viktiga dessa frågor är för våra medarbetare. Resultatet används som grund för att vidareutveckla vårt sätt att arbeta. På alla nivåer. De team som deltar följer upp sina resultat. Aktuell situation ses över. Mål sätts. Och teamspecifika planer sätts i verket.

Enkäten mäter ledarskap, teameffektivitet och engagemang inom alla enheter och team. Dessutom har varje land möjlighet att lägga till ytterligare och specifika frågor för att fånga upp de lokala förhållandena som behöver uppmärksammas lite extra. Våra resultat ligger genomgående över benchmark för branschen.

Det är ett välkänt faktum att företag och team med starka ledare är mer lönsamma. Polygon är beviset på detta.

2016 års enkät, ett år med betydande förbättringar av vårt ekonomiska resultat, kännetecknades av ett stort steg framåt för förtroendet för vår ledning. 93 pro-

VÅR SYN PÅ PERSONALADMINISTRATION





Besegra det brittiska klimatet

För att behålla sin konkurrenskraft på en internationell arena måste brittiska cricketspelare träna hårdare och förlänga säsongen. Det finns dock ett stort hinder: det brittiska vädret. För att börja träna tidigare måste lagen vanligen resa till soligare och varmare länder som Sydafrika. Det blir dyrt.

En progressiv brittisk cricketklubb fick en idé: genom att slå upp ett tält över en ny plan för försäsongsträning kunde deras spelare träna mer effektivt, oavsett utomhusförhållandena. Det var bara ett problem: kondens bildades och droppade ner på planen och förstörde den perfekta spelytan.

Polygon på plats: I nära samarbete med planskötaren och hans team under hela projektet diskuterade Polygons expert inom temporär klimatkontroll (även han ett cricketfan!) alternativen för att skapa de perfekta förhållandena. Klubben hade redan köpt indirekta oljeeldade värmare för uttorkning av marken inne i tältet. Detta höjde temperaturen men förvärrade problemen med kondens.

Polygon föreslog istället att värmarna installerades utanför tältet och att varm och torr luft matades in till planen. Dessutom installerades en sorptionsavfuktare med flexibla kanaler och ett fjärrövervakningssystem för att transportera bort fukt från marken. Avfuktarna tillsammans med värmarna levererade uppvärmd och torr luft in i tältet. Fukten släpptes ut i atmosfären via en flexibel kanal. På så sätt kunde Polygon skapa dagpunkter som var lägre än omgivningsförhållandena. Det fanns inte längre några tecken på kondens inuti tältet.

Det enda negativa är att cricketlaget har blandade känslor. Inga fler resor till exotiska platser. Polygon kan skapa förhållanden från hela världen.

”93 PROCENT AV VÅRA MEDARBETARE BETYGSÄTTER VÅR KONCERNLEDNING SOM UTMÄRKT.”



cent av våra medarbetare betygsätter vår koncernledning som utmärkt. På två år har resultatet stigit från 70 till 93 procent, vilket är enastående. Under samma period steg förtroendet för respektive lands ledning från 67 till 79 procent. Vårt arbete med att införa Polygonmodellen har uppenbarligen lönat sig. Idag litar Polygons chefer på olika nivåer på varandra, de arbetar effektivt tillsammans, tror starkt på Polygon som företag och agerar som ambassadörer. Denna anda syntes tydligt på Polygons årliga International Management Conference i Düsseldorf, Tyskland, i mars 2016, där 150 stycken av företagets högsta ledning och chefer deltog. Enkäten visar att engagemanget bland våra chefer har förbättrats med 10 procentenheter det senaste året. Engagemanget bland våra medarbetare är också på väg upp. Det steg från 79 till 82 procent under 2016, och ligger nu långt över benchmark i branschen.

MINSKA ANTALET OLYCKOR

Vi tar hand om våra medarbetare. Vi följer kontinuerligt upp hälsorelaterad frånvaro i varje land. Arbetsrelaterade skador övervakas genom månadsrapportering. Vi arbetar i farliga miljöer och olyckor sker. Men vi vidtar alla tillgängliga försiktighetsåtgärder för att minimera antalet olyckor.

Under 2016 ändrade vi tillvägagångssättet för att rapportera skador till ”Antalet rapporterade skador som lett till en frånvarodag räknat per miljon arbetstimmar”. Detta är en vanlig och standardiserad rapporteringsmetod som används av Tritons samtliga portföljbolag. Alla våra anställda får regelbundet genomgå hälso- och säkerhetsutbildning. Särskilt viktigt för vår verksamhet är skyddsutrustning, skyddskläder och andningsmasker för att undvika exponering för hälsofarliga ämnen. Vi förhindrar också att mikroorganismer och potentiellt farliga partiklar sprids till omgivningen.

Frigöra vår inneboende potential

I vårt företag har vi ett talesätt: ”Om bara Polygon visste ... vad Polygon redan vet.” Innebörden i detta är att det redan finns en sådan oerhörd mängd kunskap bland våra medarbetare på alla nivåer. Genom att dela med oss av metoder på ett organiserat sätt kan vi växa internt och göra vårt företag ännu bättre förberett inför framtiden. Polygon Academy, som lanserades 2016, är en viktig drivkraft i denna process.

PRESENTATION AV POLYGON ACADEMY

Polygon Academy är ett viktigt verktyg för att vidareutveckla våra medarbetare och hjälpa dem att utvecklas karriärmässigt inom Polygon. Vilket också bidrar till att vårt företag utvecklas och går framåt. Vi är övertygade om att våra medarbetare är de bästa inom vår bransch. Vi ser därför till att i första hand beförtra inom företaget. Polygon Academy hjälper oss att identifiera och hantera vår begåvade personalpool på ett strukturerat sätt.

AKADEMINS KÄRNA

Konceptet bakom Polygon Academy är att utbyta kunskap och bästa praxis mellan deltagarna och att identifiera nya affärsmöjligheter. De utvalda talangerna får följaktligen ta del av otaliga exempel på bästa praxis från olika länder inom Polygonkoncernen. De får praktisk erfarenhet av hur Polygonmodellen tillämpas i verkligheten. På så sätt frigörs den kompetens som redan finns i vår koncern, vilket påskyndar genomförandet av vår strategi.

Polygon Academy ger även deltagarna möjlighet att bygga upp professionella och gränsöverskridande nätverk. Genom att blicka utanför den dagliga arbetsmiljön och kommunicera med nya kollegor från Polygons hela värld får deltagarna nya insikter på ett givande sätt.

Efter ett energiskt år slutförs Academy-utbildningen och mästarna har blivit verkliga ambassadörer för Polygonmodellen. De kan föra vidare vad de har lärt sig till sin egen verksamhet. Dessutom agerar de som förebilder för sina kollegor genom att införliva Polygonmodellen i sitt arbete, vilket är minst lika viktigt.

EN BLANDNING AV TEORI OCH PRAKTIK

Den första versionen av Polygon Academy startade och genomfördes förra året. Kvalificerade deltagare från elva olika länder inom Polygons värld – både från lednings- och stödfunktioner – valdes ut för att delta i detta skräddarsydda utbildningsprogram. Polygon Academy bestod av fem omfattande utbildningssessioner som alla hölls i olika länder där

Polygon är verksam. Alla sessioner leddes och genomfördes av koncern- och landsledningen, vilket visar på vikten av Polygon Academy.

Utbildningssessionerna omfattade givande presentationer och seminarier som ökade kunskaperna om Polygonmodellen. Dessa varvades med verkliga fall som genomförts med olika resultat. Vissa kan förbättras, medan andra är typfall på framgång. Därefter delades deltagarna in i grupper för att på djupet diskutera och analysera

praktiska åtgärder och handlingar i respektive fall. Som ett resultat av detta upprättades handlingsplaner för att beskriva hur saker som gick mindre bra kunde förbättras till nästa gång. Och för de fall som gått bra fick deltagarna komma med förslag på hur arbetet kunde förbättras ytterligare.

OM OCH OM IGEN

De första 23 mästarna utexaminerades i december 2016, efter ett tufft år där de även skulle prestera som vanligt – eller ännu bättre – på sina vanliga arbeten. Framgångarna med denna första utbildning har bekräftat dess ställning som en årlig händelse. Det var ett stort intresse när 2017 års utbildningssessioner släpptes. Av hundratals sökande valdes 24 nya deltagare ut till årets program.

”DELTAGARNA I POLYGON ACADEMY FÅR PRAKTISK ERFARENHET AV HUR POLYGONMODELLEN TILLÄMPAS I VERKLIGHETEN.”



ANSTÄLLDA PER GEOGRAFISKT OMRÅDE

Område	Antal anställda	Varav män (%)
Kontinentaleuropa	1 725	78
Norden och Storbritannien	1 059	81
Nordamerika	125	77
Summa	2 909	79

ÅLDERSFÖRDELNING

Ålder	%
< 40	49
41–50	31
51–60	17
> 61	3
Summa	100

MEDARBETARSTATISTIK

	2016	2015	2014
Frisknärvaro (%)	96,4	97,9	96,9
Personalom- sättning (%)	18,4	20,2	20,4
Genomsnittligt antal anställda	2 909	2 821	2 912
Varav män (%)	79	78	79



Vårt ansvar i praktiken

På Polygon är ansvar något som ligger oss varmt om hjärtat. Vår kärnverksamhet är att återställa skadad egendom. Vi minskar behovet av att ersätta lager och utrustning. Vi använder icke-förstörande metoder i så stor utsträckning som möjligt. Vi begränsar mängden avfall. På det hela taget bidrar vår affärsstrategi till en bättre miljö. För att matcha detta har vi, som ledare inom vår bransch, upprättat ett koncernomfattande internt ramverk för styrning – Vårt ansvar – för att tydliggöra vårt ansvar gentemot våra kunder och för att hjälpa oss att hantera risker på ett professionellt sätt.

ETT TYDLIGT RAMVERK

Vårt ansvar är ett storskaligt program som tillhandahåller riktlinjer för oss som företag inom en rad olika områden i syfte att minimera risker, skydda våra värderingar och agera hållbart, ansvarsfullt och respektfullt gentemot alla våra intressenter.

Vårt ansvar har implementerats hos alla företag inom Polygon. Det finns självklart utrymme för lokala anpassningar vid behov. Men generellt så tillhandahåller programmet en gemensam strategi för alla företag och medarbetare inom Polygon.

VÅRT ANSVAR ÄR UPPDELAT I TRE OMRÅDEN:

1.

Styrning Behandlar juridiska aspekter så som bekämpning av korruption och kartellbildning, bedrägerier, mutor etc.

2.

Miljö. Fokuserar på hållbarhet och hur vi kan bidra till en bättre miljö genom vårt skadebegränsningsarbete, t.ex. genom att sänka utsläppen.

3.

Hälsa och säkerhet. Syftar främst till att göra vår egen arbetsmiljö säkrare genom förebyggande säkerhetsåtgärder på alla våra arbetsplatser.

INITIALT FOKUS PÅ STYRNING

Den första delen av implementeringsfasen för Vårt ansvar har fokuserat på styrning. För att skapa engagemang bland våra medarbetare bygger aktiviteterna på moderna utbildningsverktyg som är roliga och spännande att använda.

Bland annat har en e-utbildningsmodul använts där deltagarna kan lära sig allt om riskerna med bedrägeri, mutor och andra oetiska affärsmetoder. I samband med detta lanserades en intern integritetslinje, dit anställda anonymt kan rapportera misstankar om att någon bryter mot reglerna. Det finns även ett gåvoregister där anställda kan rapportera alla gåvor – både gåvor som givits till och som mottagits från leverantörer.

Det finns också ett lättare utbildningsverktyg som heter Values Game. Det är i princip en frågesport där spelarna kastar en tärning och svarar på frågor om Vårt ansvar. Det kan spelas inom ett team eller som en tävling mellan olika team. Spelet symboliserar våra strävan efter att det ska vara roligt att lära sig om våra värderingar.

VÅR UPPFÖRANDEKOD

Polygons samtliga anställda, på alla nivåer och i alla länder, måste skriva under för att visa att de har läst och förstått vår Uppförandekod samt följa reglerna. Den beskriver vår etiska hållning gentemot varandra och i vårt arbete. Vår affärsmodell är också utformad för att garantera att vi tar etiskt ansvar i allt vi gör, i kombination med en hållbar ekonomisk utveckling.

Parallellt med implementeringen av Vårt ansvar från Polygons ledning har koncernens ägare lanserat ett omfattande program på samma nivå – ESG (miljö, samhällsansvar och bolagsstyrning). Detta program består av flera mindre projekt. Den gemensamma nämnaren är att alla syftar till att skapa förbättringar inom områdena bolagsstyrning, miljö samt hälsa och säkerhet.

LIGHT FOOT

Storbritannien och Irland är de länder inom Polygonkoncernen som har kommit längst med miljöarbetet. Projektet Light Foot är ett exempel på detta. Det togs fram för att minska bränsleförbrukningen och följaktligen våra koldioxidutsläpp. Motorn stängs av automatiskt direkt när fordonet har kommit fram till en kund. Dessutom finns ett varningssystem som informerar föraren när denne inte kör energieffektivt.

Light Foot har minskat bränsleförbrukningen avsevärt. Vårt arbete uppmärksammades genom den prestigefyllda utmärkelsen British Damage Management Awards inom kategorin Miljöåtgärder. Framgångarna med Light Foot följs

"VI HAR EN STARK AMBITION ATT LEDA BRANSCHEN GENOM ATT TA FRAM KVALITETSSTANDARDER."

för närvarande upp genom implementeringen av ett nytt kartsystem. Detta kommer att ge kortare körsträckor för vår servicepersonal och ytterligare förbättra våra gröna satsningar.



Anti-corruption traffic light

- To offer or grant any benefit to a public official (except for a business meal)
- To offer or grant any benefit, which any normal person would view as influencing or rewarding another person for any improper behaviour
- To accept any benefit which any normal person would view as influencing or rewarding you for any improper behaviour
- To offer, grant or accept any cash or cash equivalents
- To offer, grant or accept any benefit with a sexual or immoral nature
- To ask a business partner for a personal benefit
- To involve a third party (for example, an agent or consultant) to avoid a direct involvement in corruptive practices

- To invite a business partner (e.g. loss adjuster, agent, insurance representative, sub-contractor, representative of a customer) to a business meal or to offer or grant another benefit, if the cost exceeds:
 - €50 per person, unless approved by your manager;
 - €100 per person, unless approved by the Country President; and
 - €200 per person, unless approved by the Compliance Officer
- To invite a public official to a business meal if the cost exceeds €25 per person, unless approved by the Compliance Officer
- To offer, grant or accept a benefit during ongoing or upcoming negotiations (except for the invitation to a normal business meal), unless approved by the Compliance Officer

- To invite a business partner (e.g. loss adjuster, agent, insurance representative, sub-contractor, representative of a customer) to a business meal or to offer or grant another benefit, if:
 - the value is below €50 per person; and
 - the benefit is not connected, and does not appear to others to be connected, with influencing or rewarding another person for any improper behaviour; and
 - the benefit meets local customs and business practice and is socially acceptable
- To give or accept common sales promotion items (like calendars, simple appointment books, mouse pads, coffee mugs, pens)

Never permitted

Not permitted unless approved

Subject to the above mentioned restrictions, permitted

Always By Your Side.

Mått på framgång

Polygons decentraliserade strategi återspeglas i vår modell för att mäta resultat. Den är enkel att använda och förstå. Och den används för att mäta endast några få – men viktiga – parametrar. På så sätt kan de som är ansvariga för en enhet enkelt få en bild av de faktiska resultaten både vad gäller medarbetar- och kundnöjdhet samt de ekonomiska resultaten. De kan också vidta lämpliga affärsrelaterade åtgärder vid behov.

Verktöget är indelat i tre områden: medarbetarresultat, kundresultat och verksamhetsresultat.

KONTROLLERA MEDARBETARRESULTAT

Vi är övertygade om att glada medarbetare levererar goda resultat, vilket även bestyrks av det starka sambandet mellan mätningar av medarbetarnöjdhet (1) och ekonomiska resultat. Varje år mäter vi detta nyckeltal och gör en noggrann uppföljning. För att kunna avgöra om vi har rätt antal anställda inom olika områden följer vi antalet anställda (2) noga.

KONTROLLERA KUNDRESULTAT

Vi mäter och kontrollerar vad våra kunder tycker om våra tjänster. Kundnöjdhet (3) har, precis som medarbetarnöjdhet, en direkt inverkan på vårt ekonomiska resultat, då hög kundnöjdhet i regel leder till portföljutveckling. Vi kontrollerar också vår processkvalitet (4) med hjälp av flera olika mått i form av beröm och uppföljning av kundlagomål. Det finns ett starkt samband mellan bra processer och bra bruttomarginal.

"DU ANSVARAR ENBART FÖR DET DU KAN PÅVERKA"

Det grundläggande kravet för vår affärsmodell och vår rapportering är att underlaget är enkelt och tydligt, då målgruppen oftare har en teknisk snarare än en ekonomisk bakgrund. För enkelhetens skull är det också viktigt att parametrarna i modellen kan anpassas, eller som vi brukar säga: "du ansvarar enbart för det du kan påverka". Detta innebär att den person eller enhet som är ansvarig för resultaten kan påverka sin resultaträkning och sitt kassaflöde.

NYCKELTALEN VÄGLEDER OSS

För att övervaka våra ekonomiska resultat använder vi oss av ett antal nyckeltal som snabbt ger oss information om saker och ting är som de ska. Samtidigt är det viktigt att tänka på att ett nyckeltal ger en signal om i vilken riktning utvecklingen går. Är detta en utveckling som vi vill ha? Att förstå exakt vad som måste göras mot bakgrund av dessa nyckeltal kan vara ett

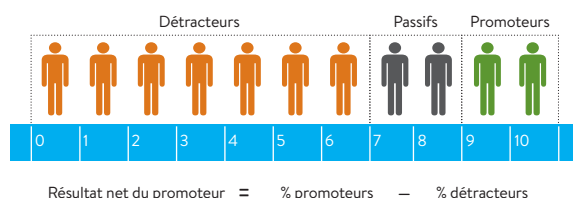
mycket tidskrävande arbete. Som man brukar säga "det är de små detaljerna som avgör", och orsaken till ett problem kan ofta bara fastställas genom en noggrann analys av de aktuella uppgifterna som ligger till grund för nyckeltalet.

KONTROLLERA VERKSAMHETSRESULTAT

Vi har identifierat sex grundläggande faktorer som påverkar det ekonomiska resultatet och kassaflödet, och som följaktligen utgör grunden för utveckling. Dessa faktorer är funktionella och relevanta inom alla organisationsnivåer. Vi har grupperat dem under begreppet "nyckeltal för verksamhetsresultat". Vi följer regelbundet upp Nyförsäljning (5). Är vi bra på att sälja in våra tjänster till nya kunder? Över tid förlorar vi oundvikligen kunder. Vi måste därför kunna attrahera nya kunder. Vissa områden i vår verksamhet är mer beroende av nyförsäljning än andra, t.ex. temporär klimatkontroll, då vi inte arbetar på samma sätt med dessa tjänster som vi gör inom skadebegränsning för egendom där vi arbetar med ramavtal. Detta är ett verktyg för att säkerställa kvalitet i vår försäljningsorganisation.

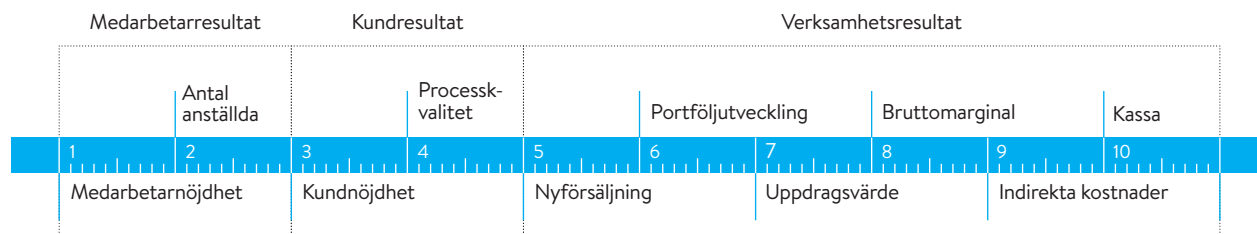
Minst lika viktigt är det att vi tar hand om våra kunder och levererar hög kvalitet. Vi följer upp och mäter detta genom att rapportera Portföljutveckling (6). Om vi tar hand om våra kunder och tillhandahåller utmärkt service kommer dessa

KUNDNÖJDHET



Net Promoter Score (NPS) är andelen ambassadörer minus andelen kritiker multiplicerat med 100. NPS kan ligga på mellan -100 och +100. Poäng över noll anses vara positiva och ett NPS på över 50 är utmärkt. Polygons NPS ökade från 42 år 2015 till 56 år 2016.

MÅTT PÅ FRAMGÅNG



kunder förhoppningsvis utöka sitt samarbete med Polygon. Nyckeltalen fokuserar på att övervaka utvecklingen för våra största kunder. Detta kallas populärt för Key Account Management.

Det tredje nyckeltalet som påverkar försäljningen är vad vi kallar Uppdragsvärde (7). Genom att kontrollera detta nyckeltal kan vi minimera intäktsläckage. Vi kan se att vi har tagit betalt för tjänsten som vi har tillhandahållit och som vi är berättigade till i enlighet med våra kundavtal, vilket säkerställer att fakturor utfärdas till rätt belopp. Ett minskat uppdragsvärde kan exempelvis vara ett tecken på att en tjänst inte har fakturerats eller tillhandahållits.

Vi följer upp vår produktivitet genom att övervaka vår Bruttomarginal (8). Bruttomarginalen är, enkelt uttryckt, försäljning minus direkta projektkostnader, t.ex. teknisk personal, material och kostnaden för underleverantörer. Bruttomarginalen påverkas av hur effektivt vi använder våra resurser – vår utnyttjandegrad. En låg bruttomarginal jämfört med liknande enheter tyder på problem med projekten. Dessa kan bero på bristande kvalitet som resulterar i onödigt många besök på arbetsplatsen, otillräcklig planering som resulterar i en låg utnyttjandegrad etc. Variationer i bruttomarginalen kan också bero på en tjänstesammansättning där bruttomarginalen varierar beroende på vilka tjänster vi säljer. Generellt är marginalen för en tjänst kopplad till lösningar, där de med ett mer tekniskt innehåll har högre marginaler än de av enklare karaktär.

De Indirekta kostnaderna (9) avslöjar bland annat om vi har rätt struktur på vårt backoffice och våra anläggningar. Tillhandahåller vår stödorganisation effektiv service på olika nivåer (ekonomi, HR, IT, projektsupport etc.)? En effektiv struktur kan oftast hantera ökade volymer utan att det behöver kosta mer i form av resurser, vilket i sin tur leder till att dessa utgifter minskar som procent av försäljningen. Detta var en starkt bidragande faktor till Polygons positiva ekonomiska resultat.

Genom att kontrollera genomsnittlig kredittid (DSO) kan respektive enhet bidra till en hälsosammare balansräkning. Vi kallar detta nyckeltal, kort och gott, för Kassa (10). Problem med DSO, t.ex. betalningsförseningar, kan tyda på bristande kvalitet i form av både genomförandet av projekt och administrativa problem med faktureringen.

HANTERA HELHETEN

Fullständiga resultaträkningar, balansräkningar och kassaflödesanalyser kan inte kontrolleras för respektive enhet, utan kontrolleras istället på högre nivåer som land- eller koncernnivå. Detta är helt förenligt med vårt motto att vi endast mäter det som kan påverkas av en enskild enhet. En lokal enhet kan inte påverka utgifterna för koncernens huvudkontor. Detta tas därför inte med i den enhetens resultaträkning.

”MED ETT STARKT RESULTAT FÖR ALLA NYCKELTAL LEVERERAR POLYGON IMPONERANDE RESULTAT. DENNA TYP AV FÖRBÄTTRING ÄR EN OVANLIG SYN OCH ÄR HELT KLART NÅGOT SOM SÄRSKILJER POLYGON FRÅN ANDRA FÖRETAG.”

Stefan Wikström, vd för Netsurvey

MEDARBETARNÖJDHET

	2017	2016	2015
Svarsfrekvens (%)	94	92	93
Nöjd medarbetarindex (NMI)	94	88	76
Ledarskapsindex (LSI)	82	71	69
Engagemangsindex	84	81	76

Siffror i korthet 2016

- Försäljningen för hela året steg med 11 % tack vare stabila resultat sedan årets andra kvartal. Den underliggande organiska tillväxten, efter justering till följd av omstrukturering i USA och valutakursförändringar, var positiv med 14 %. Polygons marknadsställning stärktes tack vare tilldelningen av flera stora avtal i Storbritannien, Tyskland och Norge under perioden.
- Justerad EBITA uppgick till 32,1 miljoner euro (20,1), en ökning på 60 % jämfört med föregående år. Merparten av förbättringarna skedde i Centraleuropa, huvudsakligen till följd av den mycket starka utvecklingen i Tyskland efter förra årets omstrukturering, fortsatta fokus på försäljning

och positiva effekter av skador som orsakades av sommarregn.

- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITA) var 30,3 miljoner euro (12,5). Jämförelsestörande poster har minskat med 5,8 miljoner euro från 7,6 miljoner euro 2015, varav totalt 4,0 miljoner euro kan hänföras till omstruktureringen i Tyskland och i USA.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten har ökat med 30 % till 33,3 miljoner euro, främst på grund av en förbättrad EBITDA. Likviditetsreserven uppgick till 46,4 miljoner euro (dec. 2015: 36,5).

RÄKENSKAPSÅRET 2015/2016

miljoner euro	2016	2015
Försäljning	485,3	438,7
EBITDA	39,6	21,8
EBITA	30,3	12,5
EBITA (%)	6,2	2,9
Justerad EBITA	32,1	20,1
Justerad EBITA (%)	6,6	4,6
Kassaflöde från den löpande verksamheten	33,3	25,5
Nettoskudsättning	144,6	96,2
Heltidsanställda	2 909	2 765

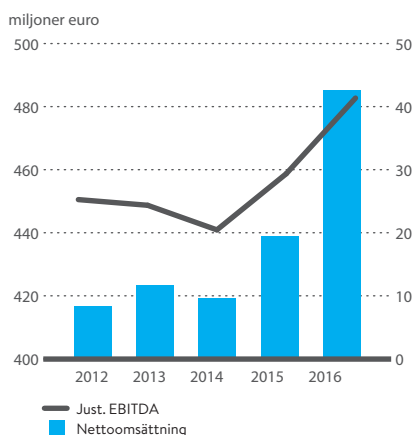
FÖRSÄLJNING PER GEOGRAFISKT OMRÅDE

miljoner euro	2016	2015
Försäljning av tjänster		
Norden och Storbritannien	143,7	137,7
Kontinentaleuropa	310,9	266,9
Nordamerika	30,7	34,1
Koncernintern försäljning	–	-0,1
Summa	485,3	438,7

KONCERNRESULTATRÄKNING

miljoner euro	2016	2015
Försäljning av tjänster	485,3	438,7
Kostnad för sålda tjänster	-361,2	-333,7
Bruttovinst	124,1	105,0
Försäljnings- och distributionskostnader	-96,4	-89,3
Övriga rörelseintäkter	0,0	-0,1
Övriga rörelsekostnader	-2,5	-8,6
Rörelseresultat	25,1	7,0
Finansiella intäkter	0,1	0,4
Finansiella kostnader	-8,5	-7,2
Koncernbidrag	-4,0	0,0
Resultat före skatt	12,7	0,2
Inkomstskatt	-2,3	0,0
Periodens resultat	10,4	0,2

VIKTIGA SIFFROR



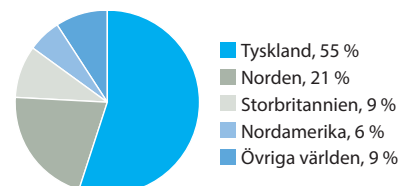
BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

miljoner euro	2016-12-31	2015-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	149,7	152,4
Materiella anläggningstillgångar	33,3	27,2
Finansiella tillgångar	23,4	22,3
Omsättningstillgångar	108,0	88,8
Kassa och bank	36,6	26,5
Summa tillgångar	351,0	317,2
Summa eget kapital	53,4	42,3
Långfristiga skulder		
Aktieägarlån	5,1	57,7
Långfristiga skulder	203,1	144,8
Kortfristiga skulder	89,4	72,4
Summa eget kapital och skulder	351,0	317,2
Nettoskudsättning (exkl. aktieägarlån)	144,6	96,2

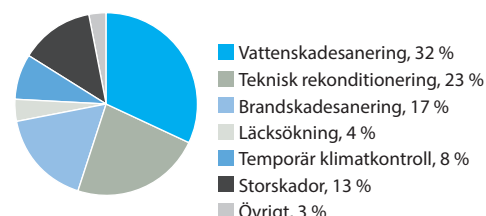
KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

miljoner euro	2016	2015
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	25,1	7,0
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet före skatt	14,0	17,3
Erhållna finansiella intäkter	0,1	0,4
Betald inkomstskatt	-1,4	-1,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	37,8	23,5
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	-4,5	2,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten	33,3	25,5
Investeringsverksamheten		
Förvärv av dotterbolag, förvärvade likvida medel netto	-	-0,9
Förvärv av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-17,6	-10,7
Försäljning av anläggningstillgångar	0,0	0,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-17,6	-11,6
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		
Förändringar i upptagna lån, netto	4,3	-
Utdelningar	-2,2	-
Utdelning till minoritetsintressen	-0,0	-0,0
Utbetalda finansiella kostnader	-8,1	-7,6
Nettokassaflöde från finansieringsverksamheten	-6,1	-7,8
Periodens kassaflöde	9,6	6,1
Likvida medel vid årets början	26,5	21,5
Omräkningsdifferens i likvida medel	0,0	-1,1
Likvida medel vid årets slut	36,6	26,5

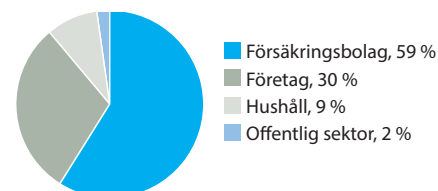
FÖRSÄLJNING PER GEOGRAFISKT OMRÅDE



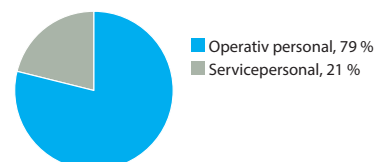
FÖRSÄLJNING EFTER TJÄNST



FÖRSÄLJNING PER KUNDSEGMENT



ANDEL OPERATIV PERSONAL OCH SERVICEPERSONAL



Koncernledning



ERIK-JAN JANSEN

Vd och koncernchef

Född 1965

Började på Polygon: 2014

Bakgrund: Operativ chef i Europa för Securitas AB. Internationella chefspositioner inom Four Seasons, Mandarin Oriental, InterContinental och Le Meridien

Utbildning: Ekonomie kandidatexamen, Hotel Management School Maastricht, Nederländerna

MATS NORBERG

Ekonomichef

Född 1959

Började på Polygon: 2013

Bakgrund: Ekonomichef för Norden, Baltikum och Schweiz på Dahl International/Saint Gobain, ekonomichef på Aftonbladet

Utbildning: Civilekonomexamen från Uppsala universitet



JONAS GRANATH

Operativ chef

Född 1976

Började på Polygon: 2014

Bakgrund: Chefspositioner på IL Recycling Poland, svenska Exportrådet

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm och Sankt Gallens universitet i Schweiz

Styrelsen



LUC HENDRIKS

Styrelseordförande

Styrelseledamot sedan 2015

Nationalitet: Nederländsk

Bakgrund: För närvarande senior branschexpert, West Park Management Services på Triton. Tidigare vd för Brambles, chefspositioner på General Electric.

Övriga styrelseuppdrag: Europart och Papyrus



OLE SKOV

Styrelseledamot

Styrelseledamot sedan 2015

Nationalitet: Dansk

Bakgrund: För närvarande oberoende investerare. Tidigare aktiv delägare i Accenture Financial Services och managementkonsult på McKinsey & Co



JONAS SAMUELSON

Styrelseledamot

Styrelseledamot sedan 2010

Nationalitet: Svensk

Bakgrund: För närvarande vd och koncernchef för Electrolux. Tidigare ekonomichef på Munters



PETTER DARIN

Styrelseledamot

Styrelseledamot sedan 2015

Nationalitet: Svensk

Bakgrund: För närvarande investeringsrådgivare, Triton Advisers (Sweden) AB. Tidigare bankrådgivare på UBS

Övriga styrelseuppdrag: Infratek



LARS-OVE HÅKANSSON

Styrelseledamot

Styrelseledamot sedan 2015

Nationalitet: Svensk

Bakgrund: För närvarande olika styrelseuppdrag. Tidigare vd för Skanska



NADIA MEIER-KIRNER

Styrelseledamot

Styrelseledamot sedan 2017

Nationalitet: Tyska

Bakgrund: För närvarande investeringsrådgivare på Triton. Tidigare M&A-rådgivare och rådgivare inom företagsfinansiering på Dresdner Kleinwort i Frankfurt, Tyskland

Landschefer



JEREMY SYKES*

Storbritannien

Började på Polygon: 2009



KAI ANDERSEN*

Norge

Började på Polygon: 2015



HERMANNI RAJAMÄKI

Finland

Började på Polygon: 2014



MARK MURPHY

USA

Började på Polygon: 2014
Lämnade Polygon
i februari 2017



ANDREAS WEBER*

Tyskland

Började på Polygon: 2011
(grundade VATRO 1992)



CHRISTIAN KOHL*

Österrike

Började på Polygon: 2006



FRANK DOBOSZ

USA

Började på Polygon: 2008
Ny landschef sedan februari 2017

* Medlem i den utökade koncernledningen.

JULIEN MEYNIEL

Frankrike

Började på Polygon 2006



MARLIES VAN DER MEULEN

Nederländerna

Började på Polygon 2014



FABIO BERNARDO

Kanada

Började på Polygon 1999



PETER HAUGAARD

Danmark

Började på Polygon 2003

CARLA SLAETS

Belgien

Började på Polygon 2012



THOMAS PERMAN

Sverige

Började på Polygon 2014

LYANG

Singapore

Började på Polygon 1996

HUVUDKONTOR

Polygon International AB
Sveavägen 9, 3 tr | 111 57 Stockholm
info@polygongroup.com
www.polygongroup.com

ÖSTERRIKE

IZ-NÖ-Süd, Ricoweg – Objekt M37, 2351 Wr. Neudorf,
Österrike
Tel: +43 50-6142-20
anfrage.at@polygongroup.com
www.polygongroup.com/at

BELGIEN

Moerelei 127, B-2610 Wilrijk, Belgien
Tel: +32 3 451 35 90
sos@polygongroup.com
www.polygongroup.com/be (flamländska)
www.polygongroup.com/be-fr/ (franska)

KANADA

4565 Metropolitan Est, Montréal Qc H1R 1Z4, Kanada
Tel: 1-514-326-0555
ca_info@polygongroup.com
www.polygongroup.com/ca
www.polygongroup.com/ca-en/

DANMARK

Rypevang 5, 3450 Allerød, Danmark
Tel: +45 48 13 13 53
www.polygongroup.com/dk

FINLAND

Lyhtytie 22, 00741 Helsinki, Finland
Tel: +358 20 7484 02
finland@polygongroup.com
www.polygongroup.com/fi

FRANKRIKE

Carré d'Ivry, Bâtiment H, 26, rue Robert Witchitz,
94200 Ivry-sur-Seine, Frankrike
Tel: +33 1 46 81 87 97
contact.fr@polygongroup.com
www.polygongroup.com/fr

TYSKLAND

Raiffeisenstraße 25, 57462 Olpe, Tyskland
Tel: +49 2761 93810
service@polygonvatro.de
www.polygongroup.com/de

NEDERLÄNDERNA

J. Keplerweg 4, 2408 AC Alphen aan den Rijn, Nederländerna
Tel: +31 (0) 88 500 35 00
nederland@polygongroup.com
www.polygongroup.com/nl

NORGE

Enebakkveien 307, N-1188, Oslo, Norge
Tel: +47 22 28 31 10
firmapost@polygongroup.com
www.polygongroup.com/no

SINGAPORE

48 Mactaggart Road, #07-02 MAE Industrial Building,
Singapore 368088
Tel: +65 6744 1870
singapore@polygongroup.com
www.polygongroup.com/sg

SVERIGE

Hemvärnsgatan 15 (Box 1227) 171 23 Solna, Sverige
Tel: +46 8 750 33 00
sverige@polygongroup.com
www.polygongroup.com/se

STORBRITANNIEN

Blackstone Road, Huntingdon, Cambridgeshire, PE29 6EE,
Storbritannien
Tel: +44 1480 442327
uk_sales@polygongroup.com
www.polygongroup.com/uk

USA

15 Sharpner's Pond Road, Building F, North Andover,
MA 01845, USA
Tel: 1-800-422-6379
us_info@polygongroup.com
www.polygongroup.com/us

Polygon International AB
Sveavägen 9, 3 tr | 111 57 Stockholm
info@polygongroup.com
www.polygongroup.com

