



**Claremont**  
VERKSAMHETEN 2015

Claremont är ett Management- och IT-konsultföretag  
som tänker **lite annorlunda.**

**08**

EKONOMISK ÖVERSIKT



**06**

VI ÄR CLAREMONT



**04**

VD HAR ORDET



**10**

CLAREMONTS RESA



**12**

VÅR ORGANISATION



**16**

VÅRT ANSVAR



**14**

KUNDCASE



**18** TACK TILL VÅRA MEDARBETARE





# VD HAR ORDET

2015 blev Claremonts överlägset bästa år hittills. Dagens Industri kallar oss Gasell (för tredje gången i rad) för att vi är ett av de mest lönsamma och snabbväxande företagen i Sverige och Veckans Affärer kallar oss Superföretag för att de tycker att Claremont är "ett företag som gör allting rätt".

Man kan tänka sig att man skulle kunna bli hög i hatten av alla framgångar, men vi har och har alltid haft ett fokus på vår målsättning på lång sikt snarare än på kortsiktiga vinster. Det vi möjligen kan tillstå är att vår "ödmjuka kaxighet", som vi på Claremont alltid bär med oss, har förstärkts. Denna känsla springer också från att vi i grunden känner oss trygga i att vi lever som vi lär, att vi är ett med våra värdeord – dessa enkla ord som definierar oss och det vi gör i vardagen: Engagemang, Professionalism och Affärsmannaskap.

Vår framgång gör det möjligt att arbeta strategiskt med vår affärsutveckling på ett sätt som inte varit möjligt tidigare. Detta innebär att vi nu kommer lansera erbjudanden till våra kunder som hjälper dem att öka sin konkurrenskraft, skapa större värden och utveckla sin affär på ett sätt som bara en partner som inte enbart är bra på leverans, utan också förstår kundens verksamhet fullt ut och kan bidra på alla nivåer kan erbjuda.

Vår framgång gör det också möjligt att hjälpa andra och vara en god världsmedborgare. Det gör vi genom att lyfta en hel by i Indien från misär och missförhållanden till välmående och entreprenörskap. Läs mer om detta på vår hemsida!

Medgång eller motgång, vår långsiktiga målsättning är alltså densamma: Vi ska bli ett av de ledande Management- och IT-konsultföretagen som hjälper våra kunder att uppnå det deras konkurrenter bara drömmer om.

Vi ser fram emot ett nytt, spännande år!

# VI ÄR CLAREMONT

Vi befinner oss i en värld som förändras snabbt. Och det är precis här vi vill vara. För vår gemensamma nämnare är vår ständiga vilja att utvecklas och förbättras. Vi vill utveckla vår kompetens, vårt ledarskap, våra resultat och oss som människor. Vi nöjer oss inte med att leverera efter förväntningarna. Vi vill mer.

Vi vill leverera kvalitet. För oss ligger kvaliteten inte bara i våra handlingar, utan snarare i våra vanor. I vanan att säkerställa att vi förstår kundens affär och att ta fram hållbara lösningar. I vanan att ifrågasätta oss själva och våra kunder för att komma fram till den bästa lösningen. Och i vanan att bidra, även när ingen ser.

För vi ser oss som en del av något större. Vi tar helt enkelt kundens utmaning och gör den till vår egen och ger oss inte förrän vi lyft på varenda sten. Den inställningen är en lika central del när vi stöttar våra kunder under deras digitala förändringsprocess som när vi utvecklar nya erbjudanden och tjänster.

Vårt främsta konkurrensmedel är dock vår förmåga att på ett engagerande och professionellt sätt leda både oss själva och andra. Genom integritet, förtroende, tydliga affärsmässiga mål och effektiv kommunikation, skapar vi förutsättningar att rikta all energi åt samma håll. I den föränderliga verklighet vi befinner oss, står vi som ett prestigelöst, framåtutlutat företag som vill mer. Vi är Claremont.

## VI TYCKER ATT



### MÅNGFALD SKAPAR INNOVATIONSKRAFT

Vi tror att olika erfarenheter och perspektiv är en avgörande faktor för att skapa den innovationskraft som krävs för långsiktig framgång. På Claremont står alltid människan i centrum, oavsett bakgrund, kön, utmaning eller mål, och för oss är det viktigt att arbeta med jämställdhet och mångfald på flera olika nivåer. Från att tillsätta fler kvinnor på ledande positioner och rekrytera för att uppnå mångfald, till att ha en jämställdhetsgrupp som lyfter kunskapen om detta hos alla.



### NÄR MÄNNISKAN VÄXER, VÄXER FÖRETAGET

En av våra inre drivkrafter är att utvecklas, och därför är det viktigt att skapa möjligheter för alla att växa sin karriär inom Claremont. Vi tar sikte på kundens behov, och ger våra medarbetare verktygen att utveckla sig själva affärsmässigt, personligt och i sitt ledarskap. Tillsammans med våra ledare tar vi fram individuella utvecklingsplaner samt samlar våra kunskaper i kompetensnätverk, så att vi tillsammans når vår fulla potential.



### LEK FÖDER KREATIVITET

När man befinner sig i en snabbväxande verklighet, är ny energi och återhämtning viktigare än någonsin för att främja kreativitet. Därför ser vi till att skapa en miljö för lek och avkoppling och arrangerar allt från grillskolor, klättring, team-AW:s till att vi springer lopp och håller brädspelskvällar. Vi ser helt enkelt till att alltid ha en ursäkt för att ha kul tillsammans.

## ENGAGERADE

Vår kompetens är viktig för vår framgång, men det är inte allt. Styrkan ligger snarare i det genuina intresset för kundens affär och vår vilja att hjälpa varandra; medarbetare som kund. Det ger en drivkraft och ett engagemang som aldrig tar slut.

## PROFESSIONELLA

Vi brinner för att omvandla vår kompetens till verklig nytta för kunden. Vi lovar vad vi kan hålla, för vi vill erbjuda fullkomligt säkra leveranser och ger oss inte förrän kundernas fulla potential är nådd.

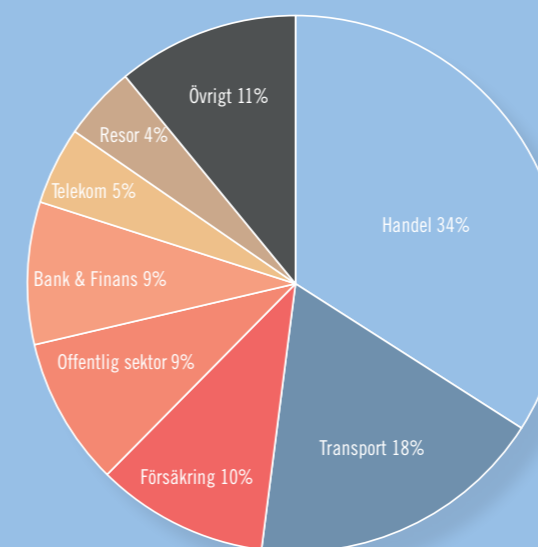
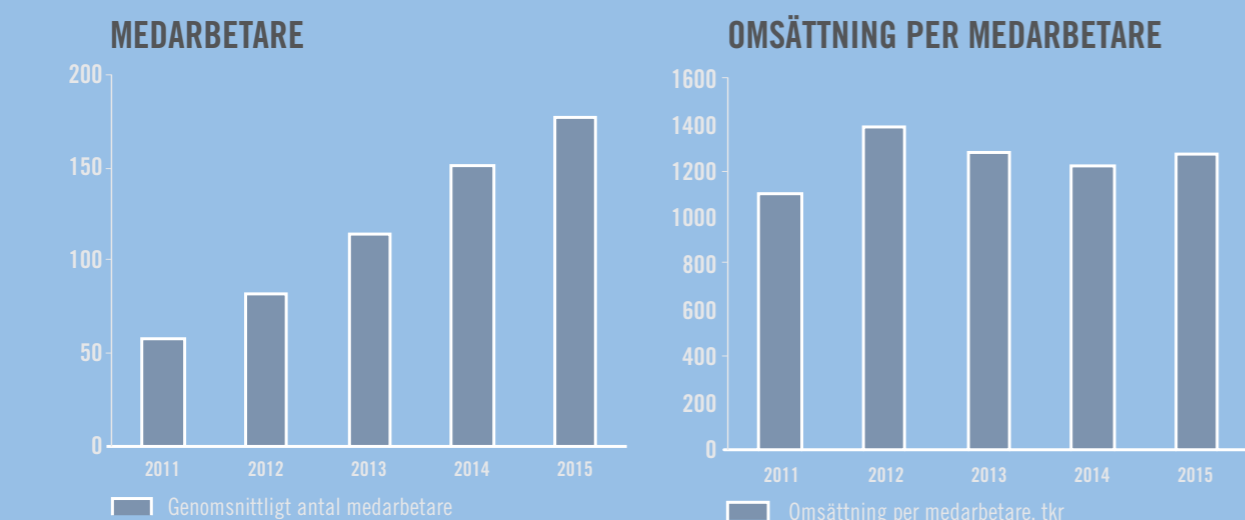
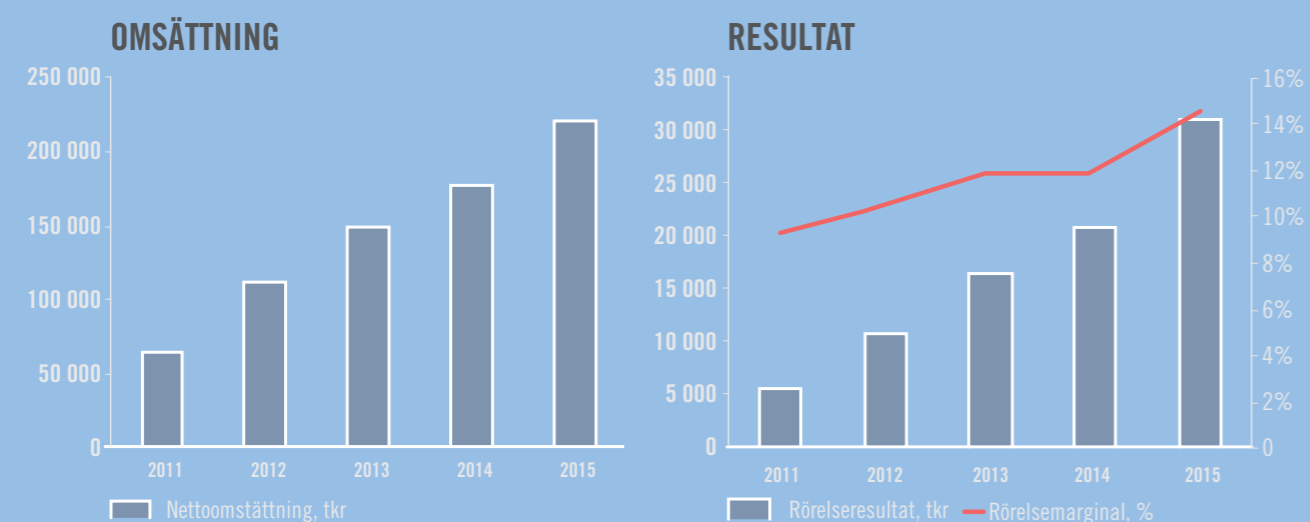
## AFFÄRSMÄSSIGA

Vi sätter oss in i kundens situation och lär oss att förstå deras affär så väl att vi kan föreslå och genomföra sådana lösningar som skapar värde. På så vis skapar vi ett partnerskap där vi levererar utöver förväntningarna.

# EKONOMISK ÖVERSIKT

Claremont visar en omsättningsökning med nära 250 % mellan åren 2011 och 2015; resultatet av en positiv försäljningsutveckling. Vidare har vi upplevt en kraftigt stigande resultattillväxt parallellt med en kontinuerligt ökande rörelsemarginal sedan starten 2008.

Omsättning per medarbetare är fortsatt hög. Under 2013 beslutade vi oss för att förstärka sälj- och rekryteringsteamerna för att möjliggöra tillväxt, vilket påverkade omsättningen något. Men vi har lyckats bibehålla en tilltagande ökning jämte tillväxttakten och kan se att Claremont är tillbaka vid samma nivå som tidigare.



## OMSÄTTNING PER BRANSCH

En styrka är vår förmåga att sätta oss in i kundens affär, oavsett bransch. Vi känner stolthet i att våra erbjudanden riktar sig mot alla företag och även om en stor del av våra affärer är inom Handels- och Transportsektorn har Claremont framgångsrikt byggt en kundportfölj och erfarenhet av varierat slag.

## FLERÅRSÖVERSIKT

	2015	2014	2013	2012	2011
Nettoomsättning	226 613	185 343	149 555	115 097	65 151
Omsättningstillväxt, %	22 %	24 %	30 %	77 %	31 %
Omsättning per medarbetare, tkr	1 273	1 220	1 289	1 387	1 104
Rörelseresultat, tkr	31 409	20 983	16 529	10 800	5 497
Resultattillväxt, %	50 %	27 %	53 %	96 %	132 %
Rörelsemarginal, %	14 %	12 %	12 %	11 %	10 %
Genomsnittligt antal medarbetare	178	152	116	83	59

# CLAREMONTS RESA HITTILLS

08

Claremont antror konsultscenen! Med ett löfte om att bli en etablerad spelare på marknaden som gör skillnad. På riktigt. Våra kunder vill snabbt ha mer av oss och vår tillväxt tar ordentlig fart. Vi bygger ett Claremont där vårt entreprenörskap blir vårt driv och våra värderingar vår själ.

09

Finanskrisen slår till med full kraft! Men den starka och tydliga position vi tagit på marknaden gör att vi, trots dystert klimat, genererar vinst och står starka tillsammans med våra kunder.

10

Vi tar nästa steg i vår erövringsresa. Vi konsoliderar varumärken och kultur, och lägger grundstenarna för vår koncern. Och våra satsningar lönar sig. Vi dubblar vinst från föregående år och första steget att bli en "underdog" i konsultbranschen är taget!

11

Vår bolagiseringsstrategi hjälper oss att lyckas i vår expansion! Vi lanserar medarbetarutvecklingsprogrammet – vår egna ledarskapsutbildning för medarbetarna där Claremonts kultur är central. Och, våra kunder upplever att vi levererar så högt värde att vi än en gång dubblar vinsten från föregående år!

12

Claremont bryter igenom 100-miljonersvallen i omsättning! Begreppet "underdog" är ett faktum och vi betraktas nu av våra kunder som en stabil implementationspartner. För tredje året i rad dubblar vi vinsten från föregående år och nästa steg är självklar – att bli en etablerad spelare på konsultmarknaden i Stockholm.

13

Claremont utses till Gasellföretag av Dagens Industri! Därmed bekräftas det vi medarbetare redan visste; att Claremont är ett av Sveriges mest snabbväxande företag med kvalitet och lönsamhet i toppklass! Vi konstaterar stolt att världen omkring oss börjar känna till vårt varumärke.

14

För andra året i rad utses vi till Gasellföretag av Dagens Industri! Vi bryter 200-miljonersbarriären med utmärkt vinstmarginal som ger oss möjligheten att investera i den tvååriga transformationen av byn Kannankudi, Indien. Vi står rustade inför nästa steg: att komma in i ett tidigt skede hos kunderna – där vi förutom att svara på "hur" hjälper till att svara på "varför". En mycket spännande förflyttning!

15

Hat trick! För tredje året i rad utses vi till Gasellföretag av Dagens Industri och belönas dessutom med titeln Superföretag av Veckans Affärer. Vi har under året förstärkt Claremonts erbjudande inom digital transformation och tagit oss till ett läge där vi kan stötta våra kunder i ett tidigare skede som strategisk partner. Vi vet att vi är på rätt väg när vi än en gång lämnar ett rekordår bakom oss.



# VÅR ORGANISATION

Claremont

Vi befinner oss mitt i en spännande tillväxtresa och fortsätter utvecklas med våra medarbetare, för våra kunder. Genom våra dotterbolag bibehåller vi det lilla, snabbväxande företaget, samtidigt som vår gemensamma storlek ger oss kraften och möjligheterna att skapa verklig nytta för våra kunder under deras digitala förändringsresor.

## VI ÄR ENTREPRENÖRER

Claremonts framgång hade inte varit möjlig utan våra medarbetares entreprenörskap. Entreprenörskapet yttar sig på olika sätt. Den återfinns i det ansvar vi tar för vår uppgift och de innovativa lösningar vi levererar. Framförallt återfinns det i vår förmåga att identifiera möjligheter och realisera dem, för att inte tala om vår osvikliga strävan att skapa mervärde för våra kunder. Helt enkelt viljan att tillföra något bättre.

## VI BOLAGISERAR

Claremont tillämpar en tillväxtstrategi där vi växer genom att skapa nya dotterbolag från de möjligheter vi ser på marknaden. Denna strategi skapar utrymme för oss att testa våra innovativa idéer under minimala riskförhållanden och är en strategi som vi vet fungerar då vi gång på gång etablerat nya erbjudanden som gör att vi hela tiden blir en alltmer komplett partner till våra kunder.

Bolagiseringen förenar det bästa av två världar; det lilla bolagets smidighet och det stora bolagets muskler. I våra dotterbolag håller vi samman Claremonts specialister, där vi får full utväxling på den initiativkraft, kreativitet och vitalitet som ligger inbyggd i småskaligheten. Samtidigt som vi tar tillvara på kraften den samlade kompetensen och finansiella styrkan som alla dotterbolag tillsammans skapar.

## VI STÖTTAR KUNDEN GENOM HELA FÖRÄNDRINGSRESAN

Vi brinner för att hjälpa våra kunder i den digitala verkligheten och genom att erbjuda högkvalitativa Management- och IT-konsulttjänster förverkligar vi deras potential. Vi stöttar dem genom alla faser av deras förändringsresa;

från digital strategi och analys, under genomförandet och givetvis i förvaltningen av lösningen. Det är ett långsiktigt partnerskap, där vi i alla aspekter strävar efter att skapa mervärde för kunden.

## VI SAMARBETAR

Samarbete är avgörande för att lyckas. På Claremont råder en samarbetskultur som kommer till uttryck på många olika sätt. Vi samarbetar mellan bolagen för att dra nytta av allas samlade kompetens så att vi tillsammans kan stötta våra kunder på bästa sätt. Vi samarbetar för att vinna de mest spännande och utmanande uppdragen, och vi samarbetar för att utmana och stödja de skickligaste konsulterna i Sverige att göra ännu bättre ifrån sig.

”Pågående digitalisering kan vara det enskilt största skiftet i vår tid. Organisationen framgång grundas i deras möjlighet att bemästra detta skifte. Genom Claremonts samlade kompetens och erbjudanden hjälper vi våra kunder att bryta ner, definiera och realisera deras digitala omställning.”  
Henrik Brinkhagen, VD Claremont Business Transformation

Claremont  
Digital Business  
WEBB &  
DIGITALA AFFÄRER  
Anders Söderman

Claremont  
Business Transformation  
MANAGEMENT &  
VERKSAMHETSUTVECKLING  
Henrik Brinkhagen

Claremont  
Business Solutions  
VERKSAMHET & ERP  
Thomas Lindahl

Claremont  
Architecture & Development  
IT-ARKITEKTUR,  
UTVECKLING & UX  
Mikael Jonsson

Claremont AB  
REKRYTERING, SÄLJ,  
MARKNAD & EKONOMI  
Peter Lundström  
Per Thörnqvist  
Anna Salomon-Sörensen

Claremont  
Enterprise Development  
SAP – ARKITEKTUR  
& UTVECKLING  
Andreas Åkerblad

Claremont  
Net Solutions  
AGILITET, MICROSOFT &  
BUSINESS INTELLIGENCE  
Oscar Svensson

Claremont  
Quality Management  
TEST, TESTLEDNING  
& PRESTANDATEST  
Carl-Johan Nordh

Claremont  
Innovate  
NYA AFFÄRER  
Peter Lundström





"Detta var ett projekt som 'aldrig skulle gå'. Med hjälp av Claremont har vi lyckats få kontroll över vårt informationsflöde och minskat våra förvaltningskostnader samt time-to-market." Annika Berg, Systemansvarig på SJ

## ENKLA LÖSNINGAR I KOMPLEX MILJÖ

SJ ägs av svenska staten och har i uppdrag att bedriva lönsam persontrafik från Narvik i norr till Köpenhamn i söder. Med drygt 85 000 resenärer per dag omsätter SJ c:a 9 miljarder kronor och sysselsätter 4 200 medarbetare.

### Utmaning

I en snabbföränderlig värld – hur väl rör sig stora, komplexa organisationer? Organisationer med omfattande IT-stöd lider många gånger av onödigt höga kostnader, tungrodd förvaltning och lång uppstartssträcka vid förändringar och nyutveckling av plattformarna. Inte minst, råder en otydlighet kring vilken information som flödar i företaget och hur man på bästa sätt kan skapa värde av den.

Detsamma gällde vår kund SJ. Skillnaden var att SJ bestämde sig för att utmana denna "sanning" en gång för alla. De ville få full utväxling av den outnyttjade potentialen i informationsflödet, men frågan kvarstod: hur skulle de omvandla något så komplext, till någonting enkelt?

### Lösning

Efter genomförd nulägesanalys fick vi en komplett bild av situationen och fann många spännande förbättringsmöjligheter. Framför allt hittade vi flera möjligheter att utvinna värde ur de synergieffekter som skapades mellan systemen; både avseende informationshantering och effektivisering av själva integrationsarkitekturen.

Tillsammans med SJ tog vi fram en ny, solid arkitektur. En renodlad informationshantering med tydlig koppling mellan information och affärsvärde. För att lyckas långsiktigt involverades verksamheten i analys- och utvecklingsarbete och successivt fördes ägarskapet över till SJ.

### Resultat

Resultaten är lysande; SJ har uppnått en större effektiviseringsvinst än de hade kunnat drömma om. Inte nog med att SJ utvinner högre värde av sin information; tillsammans har vi minskat komplexiteten i lösningen på ett oerhört kraftfullt sätt – antalet integrationer mellan systemen har reducerats till en femtedel av det ursprungliga läget! Det vill säga; 80% av de integrationer som förvaltades tidigare, finns inte längre kvar!

Kostnaderna har minskat och uppstartstiden vid förändringar och nyutveckling likaså. Lösningen ger SJ större kontroll över informationsflödet genom systemen och inte minst tillåts SJ:s medarbetare vara mer bidragande och känna ägarskap över IT:s koppling mot verksamheten och SJ:s affär.



## DIGITALISERING – FRÅN 0 TILL 100

Med över hundra års erfarenhet av att skapa, förädla och sprida berättelser är Bonnierförlagen det största förlagshuset i Sverige. De utgörs av bl.a. Albert Bonniers Förlag, Bonnier Carlsen, Forum, Bonnier Fakta och Wahlström & Widstrand. Bonnierförlagens vision är att sprida berättelser som berör, upplyser, underhåller och utvecklar. De är en gigant inom svensk litteratur och ett självklart förlag för författare att prova sin lycka.

### Utmaning

Med ett inkommande flöde på drygt 8 000 manus per år som skulle granskas och hanteras var möjligheten att hitta guldkornen minst sagt utmanande. Dessutom sändes endast 10 % av dessa manus i digitalt format vilket betydde att redaktionerna och lektörerna tvingades hantera 7 200 manus manuellt.

Naturligtvis ledde detta till långa och ineffektiva ledtider – till en hög kostnad. För att göra situationen än mer komplicerad, består Bonnierförlagen av flera mindre företag som alla hade sina individuella processer och behov. Hanteringen av inkommande manus började bli ohållbar och Bonnierförlagen visste att de behövde förena förlagen i en enda digital process. Men, hur skulle de lyckas tillgodose alla förlagens specifika behov?

### Lösning

Bonnierförlagen sökte en partner som kunde stötta dem genom denna kritiska omställning – från ax till limpa. Eller i detta fall, från inkommande manus till slutgiltigt besked till författaren.

Som alla projekt borde börja, djupdök vi ner i nuläget tillsammans med användarna och granskade behoven. Både de uttalade och de outtalade. Baserat på den input vi fick, skapade vi en digital plattform för användarna som hade kompromisslöst fokus på förenklad kommunikation mellan parterna. Inget utrymme lämnades för onödigt brus.

### Resultat

Resultatet stavas Enkelt, Snabbt och Effektivt. Genom digitaliseringen av Bonnierförlagens manushantering har tid frigjorts till annat och framför allt har kvalitetssäkring av inkommande manus säkrats. Och, kanske viktigast av allt; digitaliseringen av manushantering har förenat alla Bonnierförlagen på en gemensam arena.



# VÅRT ANSVAR

Företagande och personlig utveckling är några av de viktigaste drivkrafterna för en uthållig ekonomisk tillväxt. För oss är det självklart att Claremonts ansvar ska sträcka sig långt utanför våra egna gränser.

Därför beslöt vi oss i december 2014 att investera i det viktiga arbetet att transformera byn Kannankudi, i sydöstra Indien, och därigenom införa en mer hållbar levnadsstandard för invånarna.

Genom ledarskap, motivation och rätt förutsättningar kan människan uppnå precis vad som helst. Det är Kannankudi ett levande bevis på. Med hjälp av kvinnligt entreprenörskap, utbildning och god hälsa bidrar vi till riktig förändring för människorna. På kort tid har vi sett hur de negativa effekterna av kastsystemet motarbetas, kvinnorna har fått en starkare position i samhället och ekonomin har förstärkts. Och inte minst har alla barn fått en tryggare och mer långsiktig tillvaro genom utbildning och omsorg.

2014

tog vi de första spadtagen för en ljusare framtid för Kannankudi



100%

av Kannankudis barn går nu i skolan



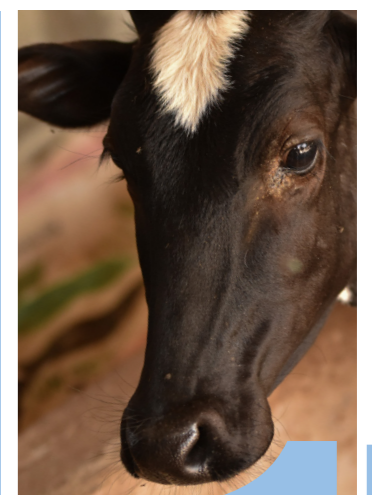
189

kvinnor är igång med sin yrkesutbildning varav flera har tagit mikrolån för att starta upp verksamheter



1025

boskapsdjur har fått behandling som bidrar till ett mer hållbart jordbruk



# TACK TILL VÅRA MEDARBETARE

*När vi lade grunden för Claremont 2008, hade vi bestämt oss för att skapa ett av de ledande konsultbolagen. Ett bolag där värderingarna skulle styra våra beslut och vårt entreprenörsdriv leda oss framåt. Vi attraherade rätt människor till bolaget som bidrog till den starka kultur vi har idag. Tillsammans byggde vi ett Claremont med mycket stor potential.*

*Jag har varit med i konsultmarknaden i många år och det är med stolthet och fascination som jag ser på den resa vi gjort. Konsultmarknaden är i konstant förändring och vi måste vara snabbbrörliga och flexibla inför de förändringar som marknaden kräver. Claremonts positiva utveckling visar att de idéer som styr vårt bolag fungerar bra i en konkurrensutsatt värld.*

*Men, det viktigaste för att nå framgång är ändå vilka vi väljer att ha omkring oss. Claremont står och faller med våra medarbetare. Det är tack vare ert engagemang, affärsmannaskap och er professionalism som vi står där vi står idag. Och det är ett resultat av ert driv som gör att Claremont har framtiden i sina händer.*

*Vårt budskap att "När människan växer så växer företaget" blir centralt även för vår framtid!*

*Ett stort tack till alla medarbetare i Claremont!*

*Christer Jacobsson  
Styrelseordförande*





**Claremont**

Birger Jarlsgatan 7 • 111 45 Stockholm  
+46 8 406 68 00

