

Intervju med Ingrid Nordlund, VD i NGS Group

Vad är det som gjort att NGS har lyckats så bra?

Dels att vi försöker behålla "påstå-kulturen", trots att vi vuxit så mycket de senaste åren. Det är väldigt tydligt för alla som arbetar här att hela vårt fokus är på våra kunder och konsulter. Förvärven har integrerats väldigt bra och jag tycker vi har lyckats få en NGS-känsla i hela bolaget. Jag får klickar varje dag av att arbeta med 60 härliga kollegor inne på kontoret och vi har 3 000 personer som arbetar för NGS ute i olika verksamheter inom vård och skola varje år. Vi vill vara den främsta aktören, med mest nöjda kunder och personal. Detta arbetar vi aktivt på varje dag och det är vår nyckel till framgång.

Hur ser ni på verksamheten de kommande två åren?

Vi ser att det finns stora behov av våra tjänster eftersom det råder en obalans i utbud och efterfrågan avseende flera av de yrkeskategorier vi arbetar med. Exempelvis finns det för få läkare och sjuksköterskor för att täcka behovet i hela landet och i vissa regioner är bristen större än i andra. Det handlar om att fördela resurserna på ett effektivt sätt och där har vi en viktig roll att fylla. Samtidigt talas det om hur dyrt det är med inhyrda läkare och den bild som ges i media kan jag känna är något skev. Som det ser ut idag kan det finnas ett operationsteam som står redo för att ta hand om en patient, men finns det ingen anestesiläkare på plats – och då avstannar hela processen. Frågan är vad totalkostnaden är då resurserna inte utnyttjas på ett effektivt och optimalt sätt.

Hur ser du på debatten avseende bland annat läkarbemanning?

Debatten är svår att tränga igenom, det är mycket känsla och inte alltid helt enkelt att följa logiken i resonemangen. Inhyrda läkare uppges kosta x mkr för ett visst landsting men då framställs alternativkostnaden som noll - vilket självklart blir missvisande. Med egen anställd vårdpersonal står landstinget för sociala avgifter, pensioner, kostnader för semester, sjukdom och kompetensutveckling. Först när man inkluderar dessa kostnader i kalkylen – samt även tar hänsyn till effektivitetsvinster som man uppnår om man arbetar med bemanning som ett komplement – har man ett underlag där man kan göra relevanta jämförelser. Sedan menar jag absolut inte att vi ska ersätta ordinarie verksamhet – vi är ett komplement till den som rätt använd bidrar till högre effektivitet, trygghet och möjlighet att ge fler människor vård snabbare.

Aktien handlas idag förmodligen till en politisk rabatt, hur ser du på det?

Det finns förmodligen en rädsla för de vindar som blåser med tal om förbud för vinster i välfärden. Samtidigt känner jag att det också är en stabilitet att ha offentlig sektor som kund. Man skulle kunna säga det finns moment av risk, med vi har också en politisk trygghet i och man i Sverige garanterar människors rätt till vård och utbildning. I vårt dagliga arbete upplever vi inte alls de motsättningar som man stundtals kan läsa om i media, utan har mycket goda relationer med våra kunder. Det är sannolikt så att oavsett regering kommer det saknas personal på viktiga platser inom vård och skola och det är svårt att ändra på även om Sverige skulle få ett regeringsskifte.

Hur ser du på privat vård?

Idag står privata aktörer för stor del av den vård som man som patient möter, bland annat då man besöker sin lokala vårdcentral. Jag tror att människor vill ha möjligheten att själva välja. Friheten att välja gäller ju även de personalkategorier som är verksamma inom vården och de som arbetar hos oss har ju i många fall velat ha ett friare upplägg än vad man kan få som fast anställd i landstinget. Jag tror helt enkelt att båda världarna måste existera parallellt, eftersom människor har olika behov och



Ingrid Nordlund
VD

Datum för intervju: 2014-03-11

Låt **Stockpicker**
öppna
en ny värld

Fånga dagen och

[Klicka här!](#)

önskemål. Av den anledningen tror jag att det, oavsett vilken regering vi har i Sverige, är svårt att stoppa privata alternativ.

Är det främst personalbrist på landsbygden?

Ja, men det gäller ju inom många yrken som kräver högskolebakgrund. Idag har NGS en stor spridning geografiskt, men på sikt bör utvecklingen gå åt att storstadsområdena med mycket inflyttning till större del lyckas täcka sina bemanningsbehov på egen hand. Det kommer dock enligt min mening ändå finnas kvar behov av våra tjänster i dessa regioner då det handlar om stora och komplexa organisationer där det över tid behöver finnas externa bemanningslösningar för att lösa förändringar i personalstyrkan över tid. På landsbygden är ju personalbehovet av en mer strukturellt karaktär och jag upplever att behovet av företag som NGS kommer bestå på lång sikt.

Hur ser ni på ett listbyte till OMX Smallcap?

Frågan kommer upp då och då från aktieägare och kan säkert vara aktuellt på sikt. Vi har dock inte fattat något beslut i frågan men ser självklart fördelar, inte minst vad gäller att göra NGS mer synligt för marknaden. Ett eventuellt listbyte kräver också ett ganska omfattande utredningsarbete för att säkra att NGS i alla avseenden uppfyller de krav som en listing på OMX Smallcap innebär.

Hur ser ni på er skuldsättning?

Vi har betalat av alla lån under hösten, vilket känns bra. När vi förvärvade Nurse Partner (NP), gjorde vi det framgångsrikt genom en kombination av lån och aktier. Det känns därför som rimliga upplägg även vid potentiella framtida förvärv. Det har varit en bra affär både för de befintliga aktieägarna men också för de som sålde NP vilket är fint kvitto att kunna vissa upp för nya förvärvskandidater.

Förvärvet av NP verkar ha gått bra, finns det fortsatta förbättringspunkter?

Det har gått väldigt bra, även om vi självklart hade olika rutiner och strukturer. Det har vi fortfarande, men många delar har också synkroniserats. Vi har fått en jättekick av att samarbeta och vi har kompletterat varandra på ett bra sätt eftersom vi dels har olika arbetssätt, men också huvudsakligen verkar i olika regioner. Vi har kommit långt i samarbetet men det finns fortfarande mycket att hämta, inte minst vad gäller kompetensutveckling internt – att lära av varandra och därmed öppna upp för nya affärer.

Hur ser ni på nya förvärv, inom t.ex. skola?

Inom skolans värld finns det till största delen ganska små företag. Den erfarenhet vi har genom de objekt vi tittat på under de senaste åren, är det inte alltid självklart att man kan räkna hem de köpeskillingar som ofta krävs för dessa relativt små verksamheter. Det är inte självklart så att det är enklare att integrera en liten verksamhet än en stor – det handlar mer om hur man ser på verksamheten och affären – enligt vår uppfattning. Men skulle rätt objekt dyka upp är det självklart intressant för oss att även öka vår verksamhet inom skolan via förvärv.

Hur går verksamheten i Norge?

Vi arbetar efter ramavtal i Norge eftersom det är väldigt svårt att jobba utan dessa, förutom sommartid då det är ett skriande personalbehov och bolag utanför avtal har lätt att leverera. Trenden vi sett är att landstingen i något större omfattning strävar efter att själva anställa svensk personal, vid sidan om ramavtalen med bemanningsbolagen. Med den svagare norska kronan samt en tydlig regelefterlevnad avseende hur mycket man får arbeta per vecka, har det blivit mindre lönsamt för svenska sjuksköterskor att arbeta i Norge. Med delvis förändrad marknadssituation i Norge måste vi se över våra processer och landa i en effektivare affär i Norge. Norge kommer dock även fortsättningsvis vara en mycket viktig del i vår verksamhet och strategi.

Hur ser det ut i Sverige?

Som man kan utläsa av rapporten går gamla NGS väldigt bra där vi t.o.m. hade en förstärkning på sista raden. På läkarsidan ser vi lite av ett lönerace där mindre aktörer pressar upp lönerna. Branschens siffror för sista kvartalet har inte kommit, men jag har svårt att se att branschen likt NGS har vuxit med 30 %, så vi fortsätter ta marknadsandelar och är numera störst inom vår nisch – vård och skola - i Sverige. För

att bibehålla den positionen har vi förstärkt säljorganisationen vilket kortsiktigt ger ett litet hack marginalmässigt, men vi behöver fler bra medarbetare för att fortsätta växa.

Senast uppdaterad: 2014-03-11 09:24:46



Stockpicker AB, Strandvägen 7A: 4tr, 114 56 Stockholm

Tel: 08-662 06 69 - Fax: 08-660 65 89 - E-post: info@stockpicker.se



Copyright © 2013 Stockpicker, All rights reserved.