

ÅRSMAGASIN

PUBLICERAS AV MELLBY GÅRD AB

2022

”När nya möjligheter uppstår är vi redo!”

Sammantaget har det intensiva arbetet under det gångna året utmynnat i ett rekordår som, mot förmodan, överträffar det hittills historiskt bästa året 2021. Detta tack vare att alla medarbetare inom Mellby Gård lyckats prestera under denna turbulenta tid.



Cirkuläritet ska säkra långsiktig tillväxt

Duni Group vänder trenden efter pandemin - med hållbarhet i fokus.



Tidlöshet och kvalitet öppnar för nya affärer

Stor framgång för Sustain by Oscar Jacobson - bolagets första butik för second hand.



MELLBY GÅRD



Välkommen till årets magasin!

Varmt välkomna till Mellby Gårds Årsmagasin 2022. Förra året ville vi testa något nytt för att lyfta fram allt bra som händer i och omkring oss och våra bolag – ett årsmagasin i stället för en årsbok.

Responsen på magasinet har varit överväldigande positiv, med en nominering till Publishingpriset som det yttersta kvittot på att berättelserna om våra bolag och engagemang varit mycket uppskattade.

Årets magasin går i samma anda. Det bjuder på inblickar i alla våra bolag, lyfter fram några av våra samhällsengagemang och medarbetare och givet en skakig omvärld diskuteras även frågor som inflation, problem med råvaruförsörjning och allmän oro i marknaden.

I magasinet lyfter vi även fram hållbarhet som ett övergripande tema. Detta är en fråga som är och kommer förbli viktig både för hur våra bolag bedriver sina affärer, men också för hur vi som ägarbolag värderar innevarande och framtida bolag i vår portfölj. Under året har två nya investeringar gjorts, båda med stark koppling till en central hållbarhetsfråga – rätten till rent vatten.

Vi på Mellby Gård är glada att du just nu sitter med vårt magasin framför dig. Vi önskar dig en god läsupplevelse!

KORT OM OSS

Mellby Gård är en familjeägd, långsiktig investerare som månar om att bevara entreprenör-sandan i portföljbolagen. En grundläggande del av affärsmodellen är att vara den största ägaren i respektive bolag. Genom att vara det får man rätt möjligheter att sätta den strategiska agendan och ta helhetsansvar för bolagets utveckling.

Mellby Gård finns idag i fyra vertikaler: industri, konsumentvaror, jordbruk och tjänster. Ur en övergripande portföljsyn är det viktigt med en balans mellan dessa för att sprida riskerna. För närvarande finns det inte några planer på att satsa i nya vertikaler, men det är inte uteslutet att det kan göras på sikt.

GRUNDADES 1986

Mellby Gård grundades 1986 när Rune Andersson köpte gården Mellby Gård i Sösdala i norra Skåne. Inledningsvis bedrevs endast jordbruksverksamhet i bolaget och expansionen skedde under några år inom Andersson & Bennet. 1995 förvärvades 50 procent av Älvsbyhus och 100 procent av Söderberg & Haak, två bolag som fortfarande är del av koncernen.

FRÅN LOVANDE TILL LEDANDE

De tre hörnpelarna i Mellby Gårds affärsmodell, Mellbymodellen, är långsiktighet, aktiv ägarstyrning och delägarskap. Målet med verksamheten är att ta bolag från lovande till ledande. Det grundläggande är att successivt utveckla innehavens hela potential. Det gör man genom att vara en aktiv ägare, ha en nära dialog med bolagens ledningar och genom ett starkt delägarskap där alla får ta del av det värde de skapar.

Mellby Gårds mål - att ta bolag från lovande till ledande - beskriver i vilken riktning bolagen ska utvecklas samtidigt som det bekräftar samtliga portföljbolags värde.

ÅRSMAGASIN

produceras av Aspekta AB i samarbete med Mellby Gård AB.

ANSVARIG UTGIVARE

Johan Andersson, Mellby Gård AB

REDAKTÖR & PROJEKTLEDARE

Susanne Canerstam, Mellby Gård AB
Sara Lindblad, Aspekta AB

ART DIRECTOR

Peter Forsnor, Ingela Sönder
Trademark Malmö AB

BILDER

André deLoisted Photography
Philip Tønning, Aspekta AB
Bolagens egna bilder
Bild sidan 2, Vincent van Gogh

TRYCK

Norra Skåne Offset AB

14

HÅLLBARHET CENTRALT FÖR FRAMTIDSSÄKRA INVESTERINGAR

Långsiktigt, ansvarsfullt och aktivt ägande är hörnstenarna i Mellby Gårds investeringsfilosofi.

21



FÖRSTA ÅRET MED SUSTAIN BY OSCAR JACOBSON

Tidlös design och oklanderlig kvalitet öppnar möjligheter för cirkulära affärsmodeller som förlänger plaggens livslängd.

78

FMG CIRCULAR INVEST GÖR SINA FÖRSTA FÖRVARV

Med målet att bli det ledande investeringsbolaget inom vattenrening har FMG Circular Invest förvärvat andelar i två bolag under året – I-phyc och Spec-Imaging.

35



FERALCO GÖR REKORDÅR – TROTS MOTVIND PÅ MARKNADEN

Dessutom engagerar sig bolaget i att säkra rent dricksvatten i krigshärjade Ukraina.

39

DUNI GROUP MED STARK ÅTERHÄMTNING EFTER PANDEMIN

Bolaget ser en framtid där hållbara engångsartiklar säljs tillsammans med hållbara flergångslösningar så att kunden kan välja den bästa lösningen för sina behov.

25



KAPPAHL EN FÖREGÅNGARE I KRITISERAD BRANSCH

Långsiktigt strategiskt arbete med större fokus på hållbarhetsfrågan har bäddat för framgång.

LEDARE

”Vårt intensiva arbete har utmynnat i ännu ett rekordår”

En summering av 2022 måste inledas med att beröra det fruktansvärda krig som fortfarande utspelar sig i Ukraina. När detta skrivs är det ganska exakt ett år sedan Rysslands invasion och än så länge syns inget ljus i tunneln avseende en fredlig lösning. Vi lider verkligen med den ukrainska befolkningen och alla som drabbas direkt och indirekt.

I dessa situationer är det extra viktigt att företag lägger annat åt sidan och gör vad som krävs inom ramen för humanitär hjälp. Inom vår företagsgrupp initierade vi en mängd olika initiativ, från att skänka och säkerställa leveranser av förnödenheter och ge rena ekonomiska bidrag, till att bereda skolplatser för dem som tvingats fly samt säkerställa rent vatten till dem som stannat kvar genom initiativet ”Water for Ukraine”. Vi kan säkerligen göra ännu mer - det kan vi alla!

På grund av kriget, i kombination med att vi lämnat Covid-19-pandemin bakom oss, har vi också fått erfara en sällan skådad turbulens på de finansiella marknaderna. Energikris och varuförsörjningsproblematik i kombination med kraftiga, coronarelaterade stimulanspaket har skapat en inflation som inte setts på decennier. Till följd av detta upplever vi nu också marknadsrörelser som vi ej fått erfara under lika lång tid.

För oss som företagsgrupp har detta nya världsläge inneburit att vi behövt parera så gott det går. Det har så klart också inneburit att näst intill samtliga våra företag tvingats göra prisökningar till följd av skenande kostnader för insatsvaror. För några bolag har det medfört ett avslut av all form av aktivitet i Ryssland – ett beslut Mellby Gård stöttar men som konkret resulterat i avbruten export och nedstängning av två dotterbolag. Det har också inneburit att vi – mer än någonsin – har velat säkerställa en stark balansräkning för att hålla nere räntekostnaderna och bättre kunna supportera våra portföljbolag.

Vi har lyckats väldigt väl med dessa åtgärder och i ljuset av nuvarande situation kan vi konstatera att de försäljningar som gjordes 2021/2022 – Flowbird, Smarteyes och Hedson – visade sig vara ytterst vältajmade. Nu står vi starka inför kommande verksamhetsår och kan dels känna oss trygga i dessa osäkra tider, dels ha en komparativ fördel att kunna göra intressanta investeringar och förvärv när rätt möjligheter uppstår.

Även om arbetet under 2022 var mer inriktat på existerande bolag och ovan nämnda åtgärder, så satt vi inte still avseende nya

investeringar. Vi har, i enlighet med den strategi vi har applicerat, fortsatt ”att gräva där vi står”. Det innebär att vi applicerar vår ägarmodell och vårt mångåriga kunnande inom exempelvis industriella säkerhetslösningar och vattenreningsteknologier. Här har vi under året gjort ett par investeringar inom ramen för ”FMG Circular Invest” som ni kan läsa mer om i Årsmagasinet. Därutöver har det skett ett antal värdeskapande tilläggsförvärv, primärt i bolagen som återfinns inom våra industri- och tjänstevertikaler.

Sammantaget har det intensiva arbetet under det gångna året utmynnat i ett rekordår som, mot vår förmodan, faktiskt överträffar det hittills historiskt bästa året 2021. Således är jag djupt imponerad av det arbete som alla medarbetare inom Mellby Gård lyckats prestera under denna turbulenta tid. Året avslutades med att hela Mellby Gård och vi i familjen Andersson tilldelades hedersutmärkelsen EY Family Enterprise Award of Excellence 2022 – ett kvitto på det arbete vi alla gör för att främja entreprenörskap och drivkraft inom svenskt näringsliv.

Vi går nu in i ett svårbedömt 2023 med en potentiell lågkonjunktur som kan slå hårt i vissa specifika branscher. Men givet vår balansräkning och vår begränsade exponering mot de mest utsatta branscherna är jag förhoppningsfull i att vi ska klara av den närmsta tiden väl och att dessutom kunna dra nytta utav de möjligheter som uppstår.

Johan Andersson

Johan Andersson,
VD, Mellby Gård AB



FAKTA

Mellby Gårds år i korthet

Efter två räkenskapsår starkt präglade av covid-pandemin blev 2022 inte desto mindre turbulent. Men trots en orolig marknad påverkat av krig och kostnadsökningar var året vårt mest framgångsrika hittills. Här följer årets resultat för koncernen samt viktiga händelser i våra bolag



INNEHAV I
14
BOLAG*

*Bolag som ägs av Mellby Gård AB. I Årsmagasinet presenteras även bolag som ägs av Mellby Gård AB's moderbolag Mellby Gård Intressenter AB.



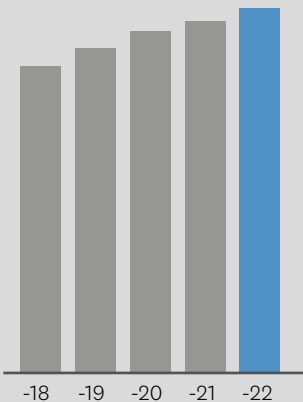
TVÅ NYA INVESTERINGAR
tillsammans med Feralco AB genom
initiativet FMG Circular Invest

MELLBY GÅRD
avyttrar Hedson Technologies
och Smarteyes



2022
blir Mellby Gårds
bästa år någonsin

OMSÄTTNING
11 394
MSEK

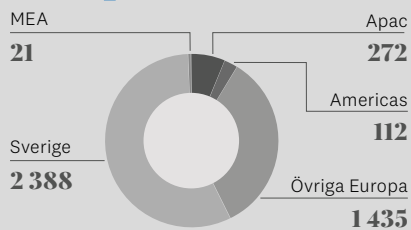


FAMILJEN ANDERSSON
och Mellby Gård AB tilldelas heders-
utmärkelsen EY Family Enterprise
Award of Excellence 2022

EBITDA
2 165
MSEK

ÅRSANSTÄLLDA

4 228



OSCAR JACOBSONs18

- Rekordomsättning- och resultat.
- Framgångsrik lansering av nytt sortiment inom jeans, skjortor & skor.
- Öppning av ny butik i Malmö.

KAPPAHL s22

- Lansering av Newbie som e-handel i Europa.
- Partnerskap med John Lewis & Partners.
- Lansering av en innovativ klänning i flera delar – ett exempel på hållbarhet redan på ritbordet.

OPEN AIR GROUP s26

- Affär med Aclima helt klar i februari 2022 - har presterat bra under årets gång.
- Lyckade synergieffekter i Tech-divisionen.
- Ny lagerlokal har bidragit till effektivisering och förbättring av erbjudandet till kunder.

FERALCO s32

- 2022 levererade ett bättre ekonomiskt resultat än 2021.
- Stora ansträngningar för att hantera marknadsutmaningar – inflation, energikris och råvarubrist.
- Två nya investeringar gjorda genom FMG Circular Invest (se s. 78).

DUNI GROUPs36

- Stark återhämtning av affären i tredje kvartalet efter släppta pandemi-restriktioner i flertalet nyckelmarknader.
- Avvecklat verksamheten i Ryssland.
- Välkomnat australienbaserade riskkapitalbolaget Five V Capital som minoritetspartner i BioPak Pty Ltd i syfte att expandera verksamheten på fler marknader.

ROXTECs40

- Försäljningsrekord igen.
- Avvecklat verksamheten i Ryssland.
- Rekordantal nyanställningar.

ÄLVSBYHUS s42

- Ökad produktionstakt under första kvartalet 2022 till 20 hus per vecka.
- Extrema prishöjningar från leverantörer.
- Varsel började synas i branschen i slutet av året.

ACADEMEDIA..... s48

- Förvärv av den tyska skolkoncernen FAWZ.
- Instegsförvärv av förskolor i Nederländerna.
- Regering har lagt förslag till skolreformer som förväntas ge ett tydligt och långsiktigt regelverk för seriösa friskolor att fortsätta verka.

KLARAHILL OCH VERAHILL .s50

- Sven Ackell ny VD på Klarahill.
- Förvärv av fyra byråer, med 11 nya kontor.
- Lansering av medlingstjänst.

STUDENTCONSULTING s52

- Tillväxt på omsättningen med 51 procent och mer än dubblat resultat – framgång baserat på långsiktigt och hårt arbete.
- Branschens nöjdaste kunder för åttonde året i rad.
- Investering i ytterligare förbättringar av IT-system.

PERITUSKLINIKEN s54

- Avtal tecknade med fler sjukvårdsregioner.
- Forskningssamarbeten inom precisionsmedicin påbörjat.
- Referensklirik inom området för perineala fusionsbiopsier.

EXCALIBUR s56

- Enda av 99 Fixed Income-fonder som levererat positiv avkastning under 2022.
- Bäst avkastning av alla Fixed-Income-fonder i Norden för tredje året i rad.
- Ökning av förvaltat kapital med 20 procent sedan 2021.

AROS KAPITAL s58

- Erik Berfenhag utses till ny VD.
- Utsett ny styrelseordförande.
- Rekrytering av 30 medarbetare.

BM AGRI s64

- Höjda priser och ökad efterfrågan i turbulent omvärldsläge har genererat positivt resultat.
- Tajningen mellan förra årets inköp och årets försäljning starkt bidragande till årets framgång.
- Personalens anpassningsförmåga i oroliga tider har varit avgörande för rekordåret.

SÖDERBERG & HAAKs66

- Ökad försäljning inom affärsområdet entreprenadmaskiner.
- Höjda kostnader, brist på komponenter och osäkra leveranser påverkar 2022 års resultat.
- Höjd investeringsgrad i sälj- och eftermarknadsresurser i olika geografiska delar av landet.

ERIKSBERG VILT & NATUR s72

- Kompromisslös, hållbar och exklusiv hotellsatsning.
- Skärgårdsvandring på Archipelago Walk med stöd från Tillväxtverket.
- Invigning av ny pool där djurens ljud och närvaro förgyller natten.

MELLBY GÅRD JORDBRUKs74

- Beslut att utöka kapaciteten från egna solceller till 400 kW.
- Skogsavverkning på rekordnivåer, avverkat över tillväxtnivån.
- Bra nivå på slaktgrisproduktion, samma försäljningsnivå som 2021.

FINANSIELLA NYCKELTAL

MSEK	2018/2019	2020	2019/2020 (18 mån)*	2021	2022
Omsättning	6 147	9 449	13 983	10 433	11 394
EBITDA (exkl. IFRS16)**	1 005	1 548	2 354	2 068	2 165
EBITDA %	16%	16%	17%	20%	19%
Eget Kapital	7 385		7 714	9 729	11 670
Nettoskuld (exkl. IFRS16)	-1 277		-1 268	45	669
Balansomslutning	11 042		13 813	15 655	16 886
Soliditet	67%		56%	62%	69%

* Räkenskapsår 2019/2020 ändrat till kalenderår, därav 18 månader under övergångsåret.

** EBITDA motsvarar resultat före finansnetto, skatt och avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar samt exkluderar kostnader och intäkter av engångskaraktär. I EBITDA ingår koncernens andel av intressebolagens EBT.



Industribolagen går mot rekordår

Mikael Helmerson, vice VD på Mellby Gård, konstaterar att efterfrågan för bolagen i Mellby Gårds industrivertikal hållit i sig väl under hela året. Samtliga verksamheter kom i gång bra efter pandemin, och även om alla pratar om en nedgång har detta ännu inte syns i koncernens industribolag.

Efterfrågan hos industribolagen i Mellby Gård var god under hela 2022 och året avslutades starkt. Mikael Helmerson ser flera anledningar till detta.

- Ett skäl är att efterfrågan generellt inom industri varit god, en annan att våra bolag har låg exponering mot branscher som redan sett en nedgång. En betydande del av Roxtecs omsättning finns exempelvis inom energisektorn – där efterfrågan framöver snarare pekar uppåt – samt vissa delar av infrastruktur – som också utvecklats väl. För Feralco påverkas efterfrågan marginellt av konjunkturen, eftersom produkterna handlar om att rena dricks- och avloppsvatten.
- Den stora utmaningen för oss har i stället legat i den andra änden, det vill säga att få fram råvaror och hantera flera av de utmaningar som indirekt beror på kriget i Ukraina. Ett högre energipris påverkar självklart även våra industribolag, främst vad avser tillgång till och priser på råmaterial till Feralco.

ORO FÖR HÖGA ENERGIPRISER PÅ LÅNG SIKT

Mikael Helmerson uttrycker därtill en viss oro för effekterna av de höga energipriserna på långt sikt.

- Vi tror att de höga energipriserna kommer hålla i sig under en längre tid. Det kan få stora följder och till exempel innebära strukturella förändringar för europeisk basindustri. Om skillnaden mellan energikostnaderna i Europa och övriga delar av världen består, kommer det bli svårt att få lönsamhet exempelvis i vissa delar av kemiindustrin. För många företag som använder biprodukter från dessa industrier, exempelvis Feralco, så kommer förutsättningarna förändras.

Självklart påverkar inflationen och även den högre räntenivån även Mellby Gårds industrivertikal.

- Internt har vi pratat mycket om hur vi ska kompensera oss med prishöjningar. Vi är väl drillade inom det området, vilket jag tror har bidragit till att de förändringarna har gått smidigare hos oss än hos många andra. Acceptansen hos kunderna har varit god och jag är nöjd med hur vi har lyckats genomföra prishöjningarna, som har varit nödvändiga på grund av det högre kostnadsläget.

HÅLLBARHET ALLT VIKTIGARE

En trend som löper genom samtliga bolag är hållbarhet, ett område som ligger högt på Mellby Gårds agenda.

- Hållbarhetsfrågorna ligger i första hand på respektive bolag då förutsättningarna och kraven både från myndigheter och kunder skiljer sig mycket mellan olika branscher. Vi påpekar ständigt vikten av att ha ett kontinuerligt hållbarhetsarbete samt att hålla sig uppdaterad om regelverk och de möjligheter som omställningen kan erbjuda. Den direkta energianvändningen är inte något större problem för oss eftersom våra industribolag inte släpper ut speciellt mycket koldioxid. Däremot är det viktigt att ha koll på vår indirekta påverkan eftersom vi gör inköp från företag som kan ha större utsläpp.

Digitalisering i ett bredare perspektiv är en annan viktig, långsiktig trend. I synnerhet har Roxtec under flera år arbetat med digitala ritningsverktyg och andra digitala stöd för sina kunder. Det digitala arbetet är även en viktig del av Roxtecs marknadsföring som företaget satsar mycket på och förbättrar successivt.

GÄLLER ATT KUNNA AGERA SNABBT

Omvärlden runt Mellby Gårds industrivertikal rör sig samtidigt allt snabbare och det gäller att kunna vara snabbfotad och anpassningsbar, påpekar Mikael Helmerson.

- De senaste årens stora händelser i omvärlden understryker hur viktigt det är att hålla örat mot rålsen så att vi snabbt kan justera vår verksamhet. Inte minst har det blivit ännu viktigare att följa det geopolitiska läget. Protektionismen ökar i många länder, vilket vi måste ha planer för.

Det är också en stor fördel att ha ett nära samarbete med kollegorna på Mellby Gård som arbetar inom andra branscher.

- Efter att i närmare åtta år varit VD för Roxtec har jag nu haft rollen som vice VD i Mellby Gård i snart två år. Det är mycket spännande och stimulerande att vara en del i teamet med Johan Andersson, VD för Mellby Gård, och övriga kollegor på kontoret i Malmö. Jag har en nära dialog med Thomas Gustafsson och Sven Knutsson, de två övriga vice VD:arna inom Mellby Gård. Genom att hålla varandra uppdaterade kring vad som händer i olika branscher kan vi snabbt och effektivt föra över information och kunskap mellan de olika bolagen vilket är till allas fördel.



Hållbarhet är avgörande för klädföretagens framtid

När Thomas Gustafsson och Sven Knutsson, båda vice VD på Mellby Gård, analyserar koncernens konfektionsbolag pekar de på tre generella trender: Koncernens omni-strategi har varit framgångsrik, skenande kostnader har krävt betydande prisökningar och hållbarhet är avgörande för branschens framtid.

Vid utgången av 2021 såg pandemin ut att vara över och många spådde ett mer normalt 2022.

- Vi andades ut efter pandemin, som inte alls blev så illa för oss som vi befarade. Tvärtom, säger Thomas Gustafsson. Den positiva känslan från slutet av 2021 fortsatte sedan under de två första månaderna 2022, därefter slog det fruktansvärda kriget i Ukraina till.

- Om vi tittar specifikt på hur våra två konfektionsbolag Kappahl och Oscar Jacobson presterat under de tre senaste åren har det blivit tydligt hur efterfrågan och handelsmönster skiljer sig åt mellan bolagen. Under pandemin slutade kunderna att handla i butiker, vilket ledde till en snabb och dramatisk försäljningsnedgång. För Kappahl steg försäljningen igen mycket snabbt tack vare e-handeln, som fördubblades. Men för Oscar Jacobson dröjde återhämtningen, fortsätter Thomas Gustafsson.

- Nu i efterhand kan vi konstatera att utvecklingen var logisk. Folk fick inte vara på jobbet, utan arbetade hemma i "hemmakläder". De fick inte gå på krogen, inte arrangera större födelsedagskalas, bröllop med mera. Det fanns alltså inte något behov av Oscar Jacobsons produkter. Däremot var Kappahls baserbjudande eftertraktat, och vid någon tidpunkt var mysbyxor Kappahls mest sålda herrplagg, resonerar Thomas Gustafsson.

- Under 2022 kom Oscar Jacobson tillbaka med besked och företaget gjorde ett rekordår, säger Sven Knutsson. Den underliggande trenden slog nu åt andra hållet. Kontoren var öppna, bröllop och 50-årsfester fick arrangeras, konferensanläggningar och hotell var fullbokade. Konsumenterna behövde åter köpa en ny kostym eller andra kontors- och festkläder. Om vi ska gå efter vad vi ser av bokningar på hotell och större event ser efterfrågan på Oscar Jacobsons produkter ut att vara fortsatt hög under första halvåret 2023.

KOMPENSATION AV KOSTNADSÖKNINGAR

2022 har präglats av stora kostnadsökningar på i princip alla insatsvaror. Under året har det varit många interna diskussioner kring prishöjningar för att kompensera för kostnaderna. "Hur mycket kan vi höja? Vad gör konkurrenterna?". Prissättning är centralt i Mellby Gård och koncernen arbetar kontinuerligt med priset som verktyg.

- Generellt har bolagen skött prishöjningarna på ett mycket bra sätt, säger Thomas Gustafsson. Vår långsiktiga tro är att kostnadsökningarna successivt kommer att dämpas, och därför är det viktigt att vi kompenserar över tid, för att hämta upp bruttomarginalen senare. Det har funnits en viss oro i några bolag för att höja priser allt för offensivt, och då har vi haft en viktig roll att hjälpa till att föra ett konstruktivt resonemang.

- Det är stor skillnad mellan bolag som kan kompensera sig med en mer eller mindre generell procentuell ökning, vilket många av våra industribolag gjort, medan Kappahl och Oscar Jacobson måste arbeta produkt för produkt för att i slutändan nå samma övergripande effekt, säger Sven Knutsson.

- Det finns en specifik prismekanism inom klädbranschen, med så kallade prispunkter, där bolagen måste justera på detaljnivå, förklarar Sven Knutsson. Säg att ett plagg kostar 299 kronor och man vill höja det till 329. Men där finns ingen prispunkt, och priset måste därför antingen lämnas oförändrat eller lyftas till närmsta prispunkt, i detta fall 349. På det sättet har vi arbetat oss igenom sortimenten plagg för plagg, ett omfattande arbete som i det stora hela gjort att vi mer eller mindre kunnat kompensera oss för de kostnadsökningar vi drabbats av.



VILL MÖTA KUNDER BÅDE I BUTIK OCH ONLINE

Av Kappahls konkurrenter har de som fokuserar på e-handel visat en stor nedgång efter pandemin. Verkligheten har förändrats, och det har visat sig att konsumenten även vill kunna handla i fysiska butiker.

- Vi har hela tiden hållit fast vid vår omni-strategi, det vill säga att konsumenten vill kunna röra sig mellan butik och e-handel, och den har varit framgångsrik. Under pandemin pratade många om butiksödöden, då fokus låg på e-handel, säger Thomas Gustafsson. Men 2022 har visat att det inte handlar inte om "antingen eller", utan om "både och".

HÅLLBARHET SKAPAR NYA MÖJLIGHETER

Hållbarhet blir allt viktigare inom klädbranschen. I Sverige köper varje person cirka 14 kilo kläder per år, en nivå som måste minska radikalt. Branschen tar in för många plagg och hela 30 procent måste reas ut. Svensk Handel har bedömt att varje klädesplagg används i snitt sju gånger, en siffra som måste öka väsentligt de närmaste åren.

- Den stora hållbarhetsfrågan inom konfektionsbranschen är att vi måste bli mycket bättre på att bedöma efterfrågan, konstaterar Sven Knutsson. Konsumenten lever till stora delar enligt ett "slit-å-släng-beteende". Men det är inte hållbart att nästan en tredjedel av plaggen säljs på rea. Branschen måste agera för att ta fram plagg som är så attraktiva och hållbara att de kan användas flera gånger. Det kommer krävas en stor omställning.

Det kommer kontinuerligt nya EU-direktiv som bland annat säger att plaggen måste märkas tydligt med vilka material de är tillverkade av, att de ska vara lätta att laga och att den som säljer kläder måste erbjuda att ta tillbaka dem när de använts.

- Den stora förändringen handlar om hur många gånger plaggen kan användas, säger Sven Knutsson. De måste vara av så god kvalitet att de klarar användning 50, 70 eller kanske 100 gånger. Nästa utmaning blir att skapa nya affärsmodeller, som att erbjuda att laga kläderna eller att göra second hand till en naturlig del av affären.

Ett konkret exempel på det är Sustain by Oscar Jacobson i Stockholm, ett helt nytt butikskoncept som kombinerar hållbarhet med upplevelser. I butiken säljs bland annat plagg som konsumenter lämnar in och i utbyte får en voucher som kan användas för att handla nya plagg. I butiken kan man även köpa provplagg som hängt i butikerna och där finns också testplagg som endast sytts upp i ett fåtal exemplar.

- Inom Kappahl är vi nyfikna och vill investera i nya, spännande och hållbara idéer, säger Thomas Gustafsson. Ledningen har ett tydligt uppdrag att inte bara fokusera på plaggen utan även på erbjudandet mot konsument. Vi vill kunna implementera koncepten i butikerna, men där är vi inte riktigt ännu. Bland annat tittar vi på uthyrning, framför allt av barnkläder. Barn växer snabbt och har kontinuerligt behov av kläder i nya storlekar. Här finns en intressant marknad.

- Vissa av dessa hållbara förändringar kan bolagen driva själva, andra måste branschen göra gemensamt, säger Sven Knutsson. Att höja kvaliteten på plaggen bör bolagen klara, men för att skapa ett nytt konsumentbeteende måste de större aktörerna arbeta tillsammans för att höja volymen i frågan. När regleringar införs kommer branschen förändras snabbt, då konsumenten inser fördelarna med de nya systemen. Det kommer med all sannolikhet ske stora förändringar de närmaste åren.

- Kläder handlar om samhällsekonomi. Det är viktigt att det finns kläder för alla och därför är lagstiftarna något mer försiktiga, säger Thomas Gustafsson. Hållbarhet är avgörande för framtiden och skapar möjligheter. Vi ska inte vänta på regleringar utan ligga i framkant, vara nyfikna och arbeta med konkreta lösningar.

Hållbarhet i fokus för nuvarande och framtida investeringar

Långsiktigt, ansvarsfullt och aktivt ägande är hörnstenarna i Mellby Gårds investeringsfilosofi. Med ökat fokus på hållbarhet för alla affärsverksamheter är filosofin mer relevant än någonsin. Mellby Gård-koncernen är nu redo att växla upp hållbarhetsarbetet och skapa än mer positiv förändring.

Mellby Gårds hållbarhetsengagemang kan delas in i tre nivåer – arbetet som sker i moderbolaget Mellby Gård AB, hållbarhetsarbetet som bedrivs i alla bolag inom Mellby Gård-koncernen och slutligen i hur man värderar nya investeringar. Allt man gör är grundat i Mellby Gårds ägarfilosofi – Mellby-modellen – där långsiktigt, ansvarsfullt och aktivt ägande står i fokus. Därtill kommer ett stort samhällsengagemang.

- För Mellby Gård handlar hållbarhet i det större perspektivet om att bidra till att möta omfattande samhällsutmaningar. Vi ser en stor förflyttning i affärsvärlden och de förväntningar som finns på oss som koncern, där det inte längre räcker att svara på frågan ”vad” kopplat till din affär, utan också hur och varför. Där står vi trygga i Mellby-modellen som ger oss en tydlig riktning och ett syfte med vad vi gör, så att vi kan vara med och skapa positiv förändring för miljön och samhället.

Idag omfattar Mellby Gård-koncernen 15 bolag inom olika industrier. Detta betyder naturligt att bolagen ställs inför olika kravställningar och har olika mognadsgrad när det kommer till det egna hållbarhetsarbetet. Här har Mellby Gård alltid agerat stöttande gentemot de bolag som vill ligga i framkant men också agerat bollplank till de bolag som behövt extra stöd. Nu ser man en tydlig förändring kring hållbarhetsfrågan, framför allt kopplat till kommande lagstiftning från EU, där man som moderbolag i en koncern förväntas ha en tydligare samordnande roll för det hållbarhetsarbete som sker ute i alla dotterbolag.

- Hittills har hållbarhetsarbetet inom Mellby Gård till stor del bedrivits inom respektive bolag, med oss som stöd. De flesta bolagen sköter sitt hållbarhetsarbete utmärkt helt på egen hand och det har blivit en tydligt integrerad del utav deras affärsmodeller. Men det kommer att ske förändringar i kravbilderna på hållbarhetsarbetet för oss som koncern och alla våra bolag de kommande åren och det behöver vi förhålla oss till.

ETT GEMENSAMT RAMVERK

För att möta tuffare krav och höjda förväntningar kraftsamlar man just nu inom Mellby Gård-koncernen för att hitta ett gemensamt förhållningssätt till hållbarhetsfrågan framöver.

- När vi går in i 2023 kommer vi att bilda ett samarbetsorgan, med utvalda företag inom gruppen, som dels ska kunna dela kunskap med varandra, med oss som ägarbolag och med andra bolag i

koncernen, dels för att vi som koncernmoder vill och behöver bli mer aktiva i arbetet. Vi tror starkt på ett fortsatt decentraliserat hållbarhetsarbete, men samtidigt måste vi från moderbolagets sida bli tydligare med vad vi förväntar oss av våra bolag och tillsammans hitta ett gemensamt ramverk som ska gälla för alla.

Det gemensamma ramverket för hållbarhetsarbetet kommer bland annat att innefatta en rad gemensamma mätpunkter (KPI:er). Även här hoppas man kunna dela kunskap och arbetsmetoder för datainsamling från de bolag som ligger långt fram i hållbarhetsarbetet till de bolag som behöver lite extra stöd.

Hållbarhet blir också en allt viktigare faktor när Mellby Gård värderar bolag att investera i. Sett till Mellby-modellens fokus på långsiktighet handlar hållbarhet – och att ha ett hållbarhetstänk i sin affärsmodell – om att se företag som har relevans över tid.

- Hållbarhet är absolut en viktig aspekt när vi tittar på nya investeringar. Får vi inte rätt svar på våra frågor så avstår vi hellre en investering eller ett förvärv. Å andra sidan blir vi desto mer begeistrade över bolag som har en stark, positiv påverkan på samhället och miljön genom sin affär. En hållbar affärsidé är helt enkelt mer attraktiv för oss eftersom det vittnar om företagets möjlighet att överleva på sikt – och attrahera kunder, kompetens och kapital.

VILL SKAPA POSITIV FÖRÄNDRING I SAMHÄLLET

Mellby Gårds hållbarhetsarbete inkluderar även bolagets omfattande samhällsengagemang där de ger finansiellt stöd till en rad personer och organisationer som arbetar med någon av Mellby Gårds hjärtefrågor.

- Jag är medveten om att det råder delade meningar om huruvida filantropi ska räknas som en del av hållbarhetsarbetet, men för oss som är en liten egen verksamhet med stora tillgångar handlar det om en möjlighet och en skyldighet att ge tillbaka till samhället och bidra till positiv förändring. Vi brinner särskilt för frågor kopplat till barns rättigheter, ungas utbildningsmöjligheter, arbetsmarknads- och kompetensförsörjningsfrågor, entreprenörskap och idrott och hälsa. Detta kan ni läsa mer om på flera platser i årets magasin.

Varje bolag inom koncernen uppmuntras också att själva engagera sig i för dem viktiga samhällsfrågor. Under våren 2022 inleddes den ryska invasionen av Ukraina, något som var

omskakande för hela samhället men som också skapade en enorm vilja att agera till stöd för de krigsdrabbade områdena och dess befolkning.

- Jag är väldigt imponerad av alla aktiviteter inom vår bolagsgrupp när det gäller att hjälpa det ukrainska folket. Man har bidragit med allt från kläder och andra livsnödvändigheter till de drabbade på plats till utbildningsplatser för flyktingar här i Sverige. Lite extra stolta är vi över Feralcos branschinitiativ ”Water for Ukraine” där man tillsammans med Ukrainas Miljödepartement lyckats upprätthålla leveranser av vattenreningskemikalier ända fram till frontlinjen för att säkerställa rent vatten i de krigsdrabbade områdena.

Framgent ser Johan Anderson inga tendenser till att hållbarhetsfrågan skulle minska i betydelse eller att kraven skulle mattas av – tvärtom. Allt fler blir allt mer pålästa och intresserade och kommer därmed fortsätta att driva på en förändring. Detta gäller både för hur hållbara bolag blir i sina egna verksamheter men också vilken påverkan de kommer ha på samhället i stort.

- Som jag ser det finns det egentligen inget alternativ till att agera hållbart; det är och kommer förbli en nödvändighet för alla moderna företag. Den stora frågan är hur man väljer att agera. Gör man rätt saker i rätt tid för att framtidssäkra sin affär har man goda förutsättningar att fortsätta vara relevant – både som bolag och investeringspartner!



Familjen Andersson tilldelas hedersutnämnelser EY Family Enterprise Award of Excellence 2022

Family Enterprise Award of Excellence tilldelas en entreprenörsfamilj som drivs av en stark entreprenörsanda och som har en verksamhet som spelat en betydande roll för det svenska näringslivets utveckling och framväxt.



JURYNS MOTIVERING:

Under flera årtionden har familjen Andersson bevisat sin förmåga att bevara företagets traditioner och värderingar med bibehållen entreprenörsanda över generationer. Samtidigt har de följt en framgångsrik, hållbar och långsiktigt orienterad strategi för alla sina företagsengagemang. Sammantaget utgör de en sann inspirationskälla för alla familjeledda företag i Sverige, såväl som i Norden.



”Som familj är vi väldigt glada och hedrade över den här utmärkelsen. Vi har under många år varit trogna vår ägarmodell som bygger på långsiktighet, aktivt ägarskap och tydliga incitament. Det är väldigt kul att vårt idoga och konsekventa arbete uppmärksammas på detta sätt”

Johan Andersson, VD, Mellby Gård AB.

Oscar Jacobson

Snygga och välsydda herrkostymer är vad Oscar Jacobson har erbjudit i över hundra år. Nu breddas sortimentet för att passa livets alla tillfällen. Ledstjärnorna är hög kvalitet i kombination men en hög stilfaktor. Den tidlösa designen lämpar sig dessutom väl för återanvändning genom second hand.

Hos Oscar Jacobson står kvalitet för hållbarhet

Med Oscar Jacobson kan den stilmedvetne mannen både vara snygg och i takt med tiden. 2022 var året då festkostymen åter tog plats i garderoben samtidigt som det klassiska herrmodeföretaget utökade fokuset på jeans, skjortor, tröjor och skor för vardagen. Då som nu är kvalitet och hållbarhet ett framgångsrecept för Oscar Jacobson.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
393 MSEK	77	Borås	Sven Knutsson	2018

För herrkonfektionsföretaget Oscar Jacobson blev 2022 ett fantastiskt år. Omsättningen ökade till 393 miljoner kronor samtidigt som resultatet är det bästa någonsin i företagets 120 åriga historia. Även om siffrorna talar sitt tydliga språk är det viktigt att vara ödmjuk tycker Oscar Jacobsons VD Richard Woodbridge.

- Vi ser utvecklingen 2022 som en naturlig återhämtning efter två delvis förlorade år. Det finns helt klart ett uppdämt behov och nu när det blivit möjligt att gå på fest och bröllop igen är det en god ursäkt för att köpa en ny kostym. Det vi behöver göra framöver är att få våra kunder att komplettera sina nya kostymer och skapa en ny positiv trendcykel.

Varumärket grundades 1903 av skräddaren Oscar Jacobson i Borås. Oscar Jacobson var en pionjär som genom att sy upp kostymer i förutbestämda storlekar revolutionerade textilindustrin. I dag är Oscar Jacobson ett etablerat livsstilsvarumärke. Fokus ligger

på att skapa perfektion i varje plagg med utgångspunkt i svenskt skrädderihantverk. Som Kunglig Hovleverantör samarbetar Oscar Jacobson med några av världens mest exklusiva väverier och av kvalitets- och hållbarhetsskäl sker produktionen i Europa.

FYLLER HELA GARDEROBEN

Oscar Jacobson har fortsatt utveckla sitt sortiment under året i linje med bolagets strategi att kunna erbjuda ytterligare produkter i mannens garderob. Nysatsningar på jeans, skjortor och skor håller samma stil och prisnivå som övrigt sortiment. Kostymer står fortfarande för runt 60 procent av försäljningen, men nu växer efterfrågan även på andra produkter.

- Det dressade modet har gjort en comeback. Det har varit ett stort tryck på både slipsen och den dubbelknäppta kostymen under hösten 2022.

FÖRSÄLJNING I EGNA KANALER ÖKAR

Oscar Jacobson är välkända i Sverige och Norge och det finns stor potential att växa allt snabbare i Norden. Under året har man öppnat en ny butik på varuhuset Hansa i Malmö. Nästa etablering är en butik på det välkända varuhuset Illum i Köpenhamn i Q1, samt ytterligare två fristående butiker i Danmark under andra kvartalet. Ambitionen är att fortsätta utveckla egna butiker och den egna online-försäljningen i ett högt tempo kommande år. Idag har Oscar Jacobson 16 egna butiker och 300 återförsäljare. För 2022 ökar samtliga försäljningskanaler och ökningen är som störst i de egna kanalerna.

BRANSCH OCH KUNDER EFTERFRÅGAR CIRKULARITET

Den globala textilindustrin har stora utmaningar vad gäller hållbarhet. Utmaningarna handlar om att mer ansvarsfullt hantera hela produktionskedjan och att minska konsumtionen för att på sikt skapa en mer cirkulär affär. En rapport från Europeiska Miljöbyrån från 2019 visar att ett plagg i snitt används 7–8 gånger innan det kasseras. Många menar att detta är en konservativ beräkning. Den enskilt viktigaste insatsen som branschen kan göra är att förlänga klädernas livscykel med en eller flera användare i stället för att producera nytt.

Då Oscar Jacobsons plagg är ett högkvalitativt hantverk i klassisk stil, som ska hålla i över tio år, lämpar de sig mycket väl för återbruk. Utifrån denna tanke startade det cirkulära konceptet Sustain by Oscar Jacobson 2021.

- Sustain är vårt sätt att ta ansvar. Våra kläder håller en kvalitet som gör att de tål att användas mycket, länge och av flera ägare. Genom att köpa och sälja kläder som vi själva tillverkat förlänger vi plaggens livslängd och minskar dess miljöpåverkan på riktigt.

Konceptbutiken i Stockholm, vars inredning även den består av återbruk, har fått ett överraskande fint mottagande. Det finns ett stort intresse både för att lämna in som att handla kläder. Oscar Jacobson har en ganska bred målgrupp och detsamma gäller Sustain, men yngre kunder lockas i större utsträckning av möjligheten att kunna köpa ett kvalitetsplagg till en något lägre prislapp. Efterfrågan på just kostymer är stor och butiken skulle behöva fler som lämnar in plagg.

- Vi är mycket stolta över butiken. Den har skapat stor glädje i hela företaget och det känns riktigt bra att se att våra fina plagg få nya och glada ägare!

Richard Woodbridge, VD



Sustain

INBLICK

Genom Sustain by Oscar Jacobson får kvalitetsplagg nytt liv

Sedan 2021 kan de stilintresserade stockholmarna handla hållbart i butiken Sustain by Oscar Jacobson. Här finns möjlighet att köpa Oscar Jacobson-kostymer och andra plagg som tidigare haft en annan ägare. De som lämnar in ett plagg får tillbaka en del av försäljningspriset – så kallad kommission. På så sätt förlängs varje enskilt plaggs livslängd, något som på allvar gör skillnad för hållbarheten i textilbranschen. Och det är hög åtgång på inlämnade plagg. Över 80 procent av plaggen säljs inom två månader. Sedan starten har Sustain sålt över 1 000 second handplagg och betalat ut en halv miljon i kommission till hundratals olika säljare. 77 procent av säljarna har valt att få vinsten i ett presentkort från Oscar Jacobson.

Hållbarhetstänket genomsyrar hela idén med butiken och har visat sig vara ett framgångsrecept för Oscar Jacobson. Som butikschefen Sebastian Dahlgren säger:

- Vi är positivt överraskade över det fina mottagandet. Intresset för att lämna in kläder och för att handla second hand har verkligen överträffat våra förväntningar. Vi behöver fler som lämnar in sina kläder för att möta efterfrågan.

För Oscar Jacobson är butiken så mycket mer än en symbol för hållbarhet. Den är en bärare av de värderingar som varumärket står för. Historiskt och framåt.

- Då vi sätter likhetstecken mellan kvalitet och hållbarhet är det naturligt att vi skapar en marknadsplats för hållbart mode.

Förutom återbruk kan man även hitta testplagg från Oscar Jacobsons provkollektioner. Dessa används främst för att produktutveckla, att sälja in till inköpare eller på modevisningar. Historiskt sett har dessa plagg inte fått så mycket uppmärksamhet. Genom exponering i butiken kan dessa plagg nu hamna hos någon som verkligen vill ge dem lite större kärlek. Här finns även möjlighet att få något personligt och unikt uppsytt. Oscar Jacobson erbjuder 500 tyger från några av världens finaste tygproducenter. Eller för den som är mer ombytlig i sin stil går det bra hyra något för en speciell händelse.

- För oss i butiken är det väldigt tydligt att det finns en stor efterfrågan på cirkularitet även för de stilmedvetna. Det som förvånat oss mest är att de som lämnar in kläder och får dem sålda här oftast väljer att återinvestera sin vinst i presentkort snarare än kontanter. Hållbarhetstänket är helt enkelt självförstärkande!

Sebastian Dahlgren,
butikschef



Kappahl

Kappahl grundades 1953 i Göteborg och är en av Nordens ledande modekedjor med cirka 360 Kappahl- och Newbie-butiker samt Shop Online i Sverige, Norge, Finland, Danmark, Polen och England. Med fem varumärken erbjuder Kappahl ett brett sortiment för livets alla tillfällen. Idag är mer än 80 procent av Kappahls mode av mer hållbara material.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
5 000 MSEK	ca 4 000	Mölnadal	Thomas Gustafsson	2013

Kappahl redo för nästa steg

För snart 70 år sedan ville Kappahls grundare Per-Olof Ahl att alla kvinnor skulle kunna vara välklädda till ett rimligt pris. Det mottot gäller än idag, även om idén utökats till att gälla även män och barn. Dagens Kappahl är ett lönsamt modeföretag som sätter mångfald och hållbarhet i centrum.

Det är nog inte många i Sverige som inte sett en Kappahl-butik. De allra flesta känner till klädkedjan och har en känsla av vad den står för: Vardagsnära, prisvärt och ansvarsfullt mode för kvinnor, barn och män. Mindre känt är att kedjan finns i fem länder – de nordiska länderna undantaget Danmark, samt Polen och England. Antalet varumärken växer också. Här finns Newbie och Minories för barn och baby. kay/day är ett dam-varumärke som sätter fokus på bra material, hållbarhet och tidlös design. XLNT är ett varumärke som designas för att stora storlekar ska se bra ut, inte bara samma plagg fast större. Men Kappahls VD, Elisabeth Peregi, ser fortsatt bolagets arv och filosofi som en röd tråd i dagens verksamhet.

- Vi följer än idag Per-Olof Ahls grundidé, men vi gör det i modern tappning och med ett mycket större utbud än bara kappor som det var då. Vi producerar 3 600 egendesignade artiklar per säsong.

TAR HELHETSGREPP OM DESIGN OCH HÅLLBARHET

Elisabeth Peregi poängterar att Kappahl är en modekedja med egen design, produktion och distribution. Det innebär att hela värdekedjan kontrolleras av företaget självt. Förutsättningen för framgång är att kläderna uppfattas som snygga, bekväma och prisvärda samtidigt som kunden kan lita på att företaget tar ett hållbarhetsansvar. Hela klädingdustrin är en bransch med dåligt miljösamvete och konsumenter blir alltmer medvetna om vad de köper.

- Vi lägger mycket stor vikt vid att ta ansvar för vårt avtryck i alla hållbarhetshänseenden. Vår ambition är att halvera det miljöavtryck vi gör idag. Under 2023 börjar vi implementeringen med att etablera spårbarhet för alla plaggas ursprung vad gäller material och tillverkning.

Hållbarhetsarbetet börjar redan på ritbordet i Mölnadal, där 40 designers och designerassistenter arbetar med att välja material som ger kläder som håller länge. Dessutom är stilmässigt långlivad design en hållbarhetsfaktor i sig eftersom kläderna kan användas länge.

Hållbarhetsarbetet stannar heller inte efter det att plaggen lämnat butikerna. En satsning på second hand har inletts i Sverige och Norge och målet är att allt fler av Kappahls kunder ska kunna handla cirkulärt mode.

INVESTERINGAR UNDER PANDEMIÅREN GER RESULTAT
2022 blev ett innehållsrikt år för Kappahl. Företaget påverkades av världsläget som inneburit löneinflation, högre kostnader för råvaror och transporter och ovanpå det en försvagning av den svenska kronan. Trots det blev året det näst bästa i koncernens historia, efter rekordåret 2021, då det fanns ett uppdämt konsumentbehov efter pandemin.

- Våra kostnader gick upp under 2022, men det gjorde även försäljningen. Totalt sett innebar 2022 ett fantastiskt resultat även om det var något lägre än föregående år. Men kom då ihåg att vi jämför med ett rekordår. Kappahl går väldigt bra!

Bakgrunden till att Kappahl klarat utmaningarna är det gedigna arbete som gjordes redan under pandemin för att ge företaget förutsättningar att växa. För det första har varumärkesstrategin utvecklats i kombination med en genomgång av målgrupper och vilket erbjudande som ska riktas till dessa. För det andra gjordes omfattande IT-investeringar i kund- och kassasystem. Den här typen av investeringar syns inte för kunden, men har gett Kappahl förutsättning att ta nästa steg för lönsam tillväxt.

E-HANDEL PÅ FRAMMARSCH

Utvecklingen är redan i gång med till exempel varumärket Newbie som nu har en egen e-handelsajt i 20 länder. Lanseringen har tagits emot väl.

- Vi vill växa på nya marknader, i nya kanaler och nå fler kunder. Hittills har Kappahl alltid verkat genom egna försäljningskanaler, antingen fysiska butiker eller egen e-handel. Det ska fortsatt vara vårt huvudspår på våra befintliga marknader. Men vi kommer även att börja sälja via externa kanaler som till exempel de stora e-handelsplattformarna.

Det första steget i den här riktningen togs under året genom etablering av försäljning hos det engelska varuhus- och e-handelsföretaget John Lewis & Partners.

- Vår affärsidé är att hylla mångfalden i vardagen, och erbjuda prisvärt och ansvarsfullt mode på ett enkelt och inspirerande sätt. Vi ska finnas till för många och då ska vi också finnas på många platser, både fysiskt och digitalt.



Elisabeth Peregi, VD

INBLICK En föregångare och inspiration i kritiserad bransch

Att arbeta med hållbarhet i en starkt kritiserad bransch är utmanande. Ökade krav och förväntningar från kunder och lagändringar som ska säkra bolags faktiska hållbarhetsarbete och stärka transparensen har satt sin tydliga prägel på Kappahls hållbarhetsarbete under 2022. Det berättar Lina Nyqvist, Sustainability Manager på Kappahl.

- Våra kunder blir allt mer pålästa och förväntar sig att våra produkter ska vara tillverkade av hållbart producerade material. Då är det så viktigt att vi som modeföretag kan presentera riktiga lösningar för dem!

På Kappahl tittar man brett på hållbarhetsfrågan. Man arbetar med förbättrad kvalitet och materialval för att öka klädernas livslängd. Man designar mer tid- och säsongslöst och mindre efter tillfälliga trender - även könsneutralt för vissa varumärken, som Minories. Man utforskar cirkulära affärsmodeller både i egen regi och tillsammans med tredje part. Och man har påbörjat en pilot tillsammans med mjukvaruutvecklaren TrusTrace för att, initialt, kartlägga och spåra hela produktionskedjan av denim.

- Alla initiativ som vi drivit under året har gett oss massor av värdefulla erfarenheter. I våra cirkulära projekt har vi fått insikter kring vilka krav som ställs på ett plagg när det är planerat att användas fler gånger och av fler personer, vilket ställer högre krav på plaggets kvalitet. Piloten med TrusTrace är också nytt för i år. För att kunna göra alla våra plagg mer hållbara behöver vi ha stenkoll på hela värdekedjan - ner till varje knapp - vilket vi nu kommer att få. Vi börjar med denim och har som mål att spårbarhet ska inbegripa samtliga Kappahlprodukter inom några år.

Hållbarhetsarbetet är väl förankrat i bolagets affärsstrategi. Under flera år har man arbetat enligt en matrisstruktur för att tydligare koppla spetskompetens inom hållbarhet till olika funktioner. Under

2022 har den organisationen stärkts ytterligare. Kappahls höga ambitionsnivå märks också i den tillåtande miljön för att prova nya lösningar.

- Här är alla öppna för att testa nya saker. I år hade vi till exempel ett initiativ kring "cirkulär Lucia" där kunder fick lämna in plagg till barns luciatåg i utbyte mot en värdecheck. Dessa plagg kunde vi sälja vidare till andra unga luciafirare. Vi erbjuder sedan en tid tillbaka uthyrning av vår dopklänning från Newbie, något som varit mycket populärt. Alla dessa initiativ kan i förlängningen vara något vi kan göra i större skala.

Allt arbete har börjat ge ringar på vattnet. Under hösten 2022 tilldelades Kappahl tidningen Miljö & Utvecklings miljöstrategipris med motiveringen att bolaget är en inspiration och föregångare på hållbarhet i en starkt kritiserad bransch - ett viktigt kvitto på att bolaget är på rätt väg. Men än finns det många frågor kvar att arbeta med.

- Den viktigaste hållbarhetsfrågan inom modebranschen är att säkerställa att kläderna får ett långt liv. Här kan vi som bolag göra mycket i design och produktion, men även i att erbjuda guidning kring klädvård. Vi måste bli bättre på att utbilda våra kunder i att förstå påverkan av sin konsumtion och om hur man gör hållbara val. Transparent kommunikation blir ett av de områden vi kommer att jobba med än mer framöver!



Lina Nyqvist,
Sustainability Manager

Open Air Group

Spänningen, gemenskapen, närheten till naturen – jakt och friluftsliv skapar frihet och självständighet. Och med rätt utrustning blir upplevelsen desto större. Friluftskoncernen Open Air Group erbjuder genom nio olika dotterbolag det mesta som behövs i vildmarken, från underställ i ull till GPS-positionering av en jakthund.



Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
911 MSEK	240	Stockholm	Rickard Kemfors	2019

För en bättre upplevelse i naturen

2022 har varit ett utmanande år för Open Air Group. Men genom investeringar, synergieffekter och kostnadseffektivisering har koncernen presterat fortsatt höga resultat i resan mot att förse fler med rätt utrustning för jakt och friluftsliv.

Open Air Group är en förvärvsdriven koncern som har som mål att växa genom att konsolidera marknaden för friluftsliv, jakt och hundar. Genom samarbete mellan dotterbolagen inom respektive division ska synergieffekter generera tillväxt. De tre divisionerna är Brands, Retail och Technology. Gruppens VD, Camilo Sjödin, blickar tillbaka på ett händelserikt år.

- Årets största händelse är förvärvet av Aclima, en affär som blev helt färdig i början av året. Aclima är ett norskt familjeföretag som tillverkar friluftskläder i hög kvalitet. Under tidigare år identifierades ett ökat intresse för deras produkter i de egna försäljningskanalerna och investeringen gjordes.

Under de senaste åren har marknaden rört sig rejält. Open Air Group har haft en stark tillväxt sedan starten 2016 och under coronapandemin. Även i år kommer man att generera höga siffror.

LÅGKONJUNKTUR KAN MEDFÖRA UTMANINGAR

De senaste årets utmaningar för Open Air Group har varit att ställa om snabbt och se över de olika kostnaderna. Att hitta ytterligare synergieffekter mellan de olika bolagen är en viktig del av företagets strategi.

- Ingen förväntade sig dagens läge, allt pekade uppåt i början av året även om räntorna började stiga redan då. Sen började börsen gå ner, efter det kom kriget i Ukraina och slutligen inflationen på det. Men vi är glada över att vi lyckats hålla upp vårt rörelseresultat även om vi inte når omsättningsmålet. Det är främst Retail och Brands-divisionerna som drabbats hårdast av just omsättningstapp. Men totalt sett lyckas vi hålla upp lönsamheten tack vare hårt arbete med att hålla kostnaderna nere, samtidigt som Aclima och Tech-divisionen har gått bra under året.

Tech-divisionen har lyckats formuleras sig under året och utvecklats framåt genom samarbete och synergier mellan de tre bolagen. Att förena företaggruppen på detta sätt är en stor del av det strategiska arbetet framåt. Open Air Group tror att det kommer att bli tuffare framöver, men försäljning av friluftsliv- och outdoor-produkter har tidigare varit skonade i lågkonjunkturer. Trenden har snarare indikerat att allt fler börjar röra sig i naturen hemma i stället för att lägga pengarna på restaurangbesök och utlandsresor.

SATSAR PÅ YTTERLIGARE HÅLLBARHET

För Open Air Group är det viktigt att inte bara marknadsföra en produkt utan också vad kunden kan uppleva med den. Det är viktigt att förmedla vad upplevelser i naturen kan bidra till i form av välbefinnande. Med produkternas hjälp ska det bli lättare att komma

ut i naturen, jaga och trivas. Open Air Groups mål är att utveckla de bästa produkterna och tjänsterna för att bli den ledande online-återförsäljaren inom jakt, hundar och friluftsliv. Ambitionen är att göra det med så liten miljöpåverkan som möjligt.

- Att arbeta med hållbarhet är en nödvändighet i våra verksamheter. Vi har ett ansvar och mål vi vill uppfylla. Vi arbetar efter fyra övergripande affärsområden: hållbart sortiment, hållbara leverantörskedjor, driva den egna verksamheten på ett ansvarsfullt och hållbart sätt samt uppmuntra till hållbara utomhusaktiviteter.

Samtidigt arbetar Open Air Group med andra hållbarhetsinitiativ och har precis blivit antagna till Science Based Targets. För att bli en del av Science Based Targets krävs det att företaget sätter upp mål i linje med Parisavtalet. I grova drag ska detta bistå med drivkraft och stöd för att halvera företagets och dotterbolagens utsläpp till 2030. Samtidigt ska det också bidra till en ökad förståelse för var potentiella klimatrisker finns i värdekedjan.

- I dagsläget arbetar Open Air Group för att ta fram produkter som har en ökad livslängd och därmed lägre miljöpåverkan. Ett exempel är att dotterbolaget Alaskas nästa kollektion till stor del är producerad i återvunnen polyester istället för jungfrulig polyester, som har större klimatpåverkan.

Samtidigt bidrar Open Air Group till en norsk forskningsstudie där enzymer ska kunna bryta ner polyester i plagg som är av blandade material för att sen kunna återvinna ullen till nya plagg. En återvinningsmetod som ska öka möjligheten att arbetat cirkulärt med textilier.

FORTSATTA INVESTERINGAR

I framtiden blir det fortsatta investeringar inom e-handel. Inom både Retail och Brands-divisionerna är det högt prioriterat att fortsätta generera bättre erbjudanden till bolagets kunder och göra det enklare att handla av Open Air Group. Samtidigt ska företaget öka effektiviteten och utnyttja sina lokalytor på bättre sätt.

- Vårt mål med investeringarna är att vi ska kunna serva fler kunder samtidigt som befintliga kunder ska bli nöjdare och återvända till oss för alla sina outdoor-behov.



Camilo Sjödin, VD

Skattechefen som aldrig vill sluta lära (ut)

Att få arbeta med Mellby Gårds olika typer av bolag genererar nya och intressanta skattemässiga frågeställningar. Det är något som Magnus Brokelind, skatteansvarig på Mellby Gård, värdesätter högt. Magnus har arbetat som skatteansvarig sedan 2016 och arbetar också med de olika samhällsengagemang som Mellby Gård är involverade i.

Magnus Brokelind har mer än 30 års erfarenhet inom skatterätten. Allt började på Lunds Universitet där han tog sin civilekonomexamen och kompletterade med väsentliga "godbitar" från Juristprogrammet. Under många år undervisade han dessutom regelbundet i skatterätt vid Lunds Universitet, men numera sker det bara vid enstaka tillfällen.

- Det bästa sättet att lära sig något är genom att undervisa någon annan och samtidigt kunna arbeta praktiskt med det – det är en oslagbar kombination för mig som alltid vill ligga i framkant. Att inte utvecklas eller få ny kunskap gör att det blir tråkigt i längden.

Magnus Brokelind vill ständigt utveckla sina kunskaper och det är därför han finner skattejuridiken intressant. Det är ett mycket föränderligt område. För tillfället sker fler förändringar internationellt än just i Sverige, men det krävs mycket egenutbildning för att hålla sig uppdaterad på senaste praxis – något som han värdesätter högt.

VÄGEN TILL MELLBY GÅRD VAR ALDRIG LÅNG

Mellby Gård var inte okänt för Magnus Brokelind innan han började som skatteansvarig på bolaget. Under sina 14 år som konsult på Deloitte hade han länge arbetat nära koncernen. När han väl beslutade sig för att lämna konsultverksamheten ställde han frågan om det inte var så att Mellby Gård behövde en skatteansvarig, något han redan hade en föraning om. Intresset för en skattechef fanns och beslutet fattades snabbt.

- Jag kände dem väl och de kände mig väl – det blev en enkel process och avstånden till Mellby Gård var korta i alla avseenden. Flytten från konsultbolaget till Mellby Gård var väldigt kort, såväl geografiskt som mentalt.

Vid sidan av sin roll som skatteansvarig tillbringar Magnus Brokelind gärna tid i sitt semesterhus i Nerja på spanska sydkusten tillsammans med sin sambo och barn. Att Nerja är kuperat är inget han har något emot eftersom det innebär mycket motion. Det vandras också gärna på hög höjd i de italienska och österrikiska alperna. Den vackra naturen ger en härlig avkoppling. Utöver vandringen tränar Magnus Brokelind på gym två gånger i veckan och försöker spela tennis minst en gång i veckan.

ARBETE INOM SPONSRING OCH SAMHÄLLENGAGEMANG

På Mellby Gård är Magnus Brokelind inte bara ansvarig för skattefrågor utan arbetar också med Mellby Gårds sponsring och samhällsengagemang. Bland Mellby Gårds olika engagemang är det kanske inte konstigt att han brinner lite extra för just sponsringen av organisationen Rättvis Skatteprocess - ett initiativ som kopplar an till rättvisa för skattebetalare i skattefrågor, där han också ingår i organisationens skatteråd. Framöver ser han fram emot att fortsatt få arbeta tillsammans med de befintliga engagemangen men också att välkomna nya samhällsengagemang som med Mellby Gårds hjälp kan ta nästa kliv.

MAGNUS BROKELIND, SKATTECHEF PÅ MELLBY GÅRD

”Jag ser fram emot att arbeta med de befintliga engagemangen och att välkomna nya samhällsengagemang till Mellby Gård”

VÄRLDENS FÖRSTA FORSKNINGSCENTRUM FÖR KLUSTERHUVUDVÄRK

I början av 2023 startade Mellby Gårds stiftelse och Karolinska Institutet (KI) världens första forskningscentrum för klusterhuvudvärk – även känt som Hortons huvudvärk. Stiftelsen donerade 34.3 miljoner kronor till KI för att finansiera forskningen i sju år framöver. Andrea Carmine Belin, docent och senior forskare på KI, och hennes forskarteam kommer att utgöra grunden för forskningscentrat.

- Vi har forskat på klusterhuvudvärk i flera år men för allmänheten är det fortfarande en okänd sjukdom. Trots att sjukdomen beskrevs redan på 1700-talet har det bedrivits relativt lite forskning. I dagsläget finns det inget botemedel och tillgängliga behandlingsmetoder har begränsad effekt mot klusterhuvudvärk. Det saknas också kunskap om bakomliggande orsaker till sjukdomen.

Klusterhuvudvärk uppges vara det mest smärtsamma en människa kan uppleva och har även gått under namnet "själv-mordshuvudvärk". Vid en studie i Texas från 2020 placerades klusterhuvudvärk högre än både skottskada, njursten och barnafödande på en smärtskala. Mellan 3-7 miljoner människor i världen lider av klusterhuvudvärk. Män drabbas i störst utsträckning men sjukdomen förekommer även hos kvinnor. Klusterhuvudvärk ter sig i återkommande attacker som varar mellan en kvart och upp till tre timmar. Attacker kan inträffa flera gånger per dygn. Av de drabbade har cirka 90 procent en episodisk form, vilket innebär att man är symptomfri i upp till tre månader mellan attackerna. Andra drabbas av en kronisk variant utan längre symptomfria perioder.

- Den allmänna vetskapen om sjukdomen är bristande och mer uppmärksamhet är nödvändigt för att skapa förståelse och medvetenhet. På läkarprogrammen är huvudvärk bara en liten del av undervisningen. Alltså är kännedom om sjukdomen bristande även i vården, vilket gör att det kan ta upp till tio år att få en diagnos. Därför är vår forskning så otroligt viktigt.

Via Hjärnfonden har Mellby Gård varit en återkommande finansiär till forskning om klusterhuvudvärk i flera år.

- Det långvariga stödet från Mellby Gård har varit avgörande för oss när vi har byggt upp vår biobank. Med den senaste donationen till vårt forskningscentrum skapas nya möjligheter för samarbete och synlighet mot världen, vilket möjliggör rekryteringar av de bästa forskarna samt satsningar på nya forskningsprojekt.

Forskningen på klusterhuvudvärk bedrivs även genom samarbeten på internationellt plan för att kunna jämföra olika resultat.

Engagemang för att delta i studier är stort bland patienterna.

Forskningsteamet undersöker just nu hur sjukdomen påverkas av sömn, huruvida sjukdomen är ärftlig och om behandlingar kan individanpassas efter genetiska anlag.

- Jag ser bara möjligheter i det här projektet! Målet är att hitta effektiva behandlingar som ökar livskvaliteten hos de utsatta för klusterhuvudvärk. Både Rune Andersson och Johan Andersson brukar komma med kloka insikter och vi hoppas på ett fortsatt engagemang från Mellby Gård. Men för att lyckas behövs fler bidrag så att vi kan bygga ut forskningscentret på internationell basis och fortsätta leda forskningen om klusterhuvudvärk framåt.

Andrea Carmine Belin,
docent och senior forskare,
Karolinska Institutet



CHALMERS MÄSTARLÄRARE-PROJEKT VILL RÅDA BOT PÅ LÄRARBRIST

Sedan 2011 arbetar Chalmers Tekniska Högskola för att minska den rådande läraryrket genom mastersprogrammet "Lärande och Ledarskap". Ambitionen är att utbilda 30 nya lärare varje år. För att utbildningen ska hålla samma goda kvalitet och höga standard som Chalmers ingenjörsutbildningar har de valt att satsa extra mycket på projektet "Mästarlärare".

Mästarlärare är aktivt arbetande gymnasielärare som är verksamma på deltid inom Chalmers läraryrket under tre år. Tillsammans med Chalmers kompetenta lärare täcker båda parter upp för en ytterst väsentlig del av läraryrket - att den teoretiska kunskapen kompletteras med den praktiska. Mästarlärare bidrar med ytterligare ett perspektiv utifrån sin praktiska erfarenhet och en inblick i skolans dagliga verksamhet.

Projektet Mästarlärare kräver kontinuerlig finansiering för att fortgå och sedan 2017 har Mellby Gård varit en av flera finansiärer.

- Lärare spelar en väsentlig roll i vårt samhälle - deras utbildning lägger grunden för flera andras - och därför är vårt mästarlärare-projekt så viktigt. Bidraget från Mellby Gård betyder oerhört mycket för vårt projekt och vår verksamhet. Finansieringen hjälper till att säkerställa att utbildningens kvalitet och erbjudande förblir detsamma flera år framöver, och det är vi mycket tacksamma för!

Philip Gerlee,
programansvarig "Lärande och ledarskap",
Chalmers Tekniska Högskola



Forskning och utbildning för en bättre framtid

På Mellby Gård anser vi att alla har rätt till en utbildning som sporrar personlig utveckling och ger vida framtidsutsikter. Det lägger grunden till att förse samhället med nya tankesätt och därmed fler viktiga innovationer. Vi har som mål att ge fler människor en bättre framtid.

Feralco

Att ha rent dricksvatten är så självklart att vi knappt tänker på det. I Europa har de flesta länder rent vatten i kranarna. Reningsverk i hela världen är beroende av kemikalier för reningsprocessen. Feralco är ett av de företag som tillverkar produkter som möjliggör framtagningen av rent vatten.

Fortsatt tillväxt trots motvind på marknaden

Nästan överallt där det finns behov av att behandla vatten är Feralco involverade. Som en av de ledande europeiska tillverkarna producerar och tillhandahåller de högpresterande vattenrenings- och processkemikalier, vilket säkerställer att miljontals människor har tillgång till rent dricksvatten.

Inför 2022 hade Feralco höga förväntningar; pandemin började komma under kontroll och ekonomin återhämtade sig. Verkligheten blev annorlunda, beskriver Feralcos VD:ar Ludovic Huïtorel och Stephen Childs. Rysslands krig i Ukraina har fortfarande världsomspännande effekter och Feralco har inte undgått dessa.

MÅNGA MARKNADSUTMANINGAR ATT ÖVERVINNA

Årets främsta utmaning har varit att försöka övervinna alla marknadshinder - problem i leveranskedjan, energikris och råvarubrist. Året har, enkelt uttryckt, inneburit enorma kostnadsökningar.

- I vissa avseenden har 2022 varit ett mer utmanande år än åren med pandemin. Å ena sidan kommer våra råvaror från industrier som är energiintensiva och därför hårt påverkade av energikrisen. Däremot har vi historiskt haft många fastprisavtal med vattenbolag och kommuner. I år såg vi våra inköpspriser öka snabbt - ibland femfaldigt för vissa råvaror. Vi arbetar för närvarande med alla kunder för att skapa mer flexibilitet i våra befintliga kontrakt, för att göra oss alla mindre sårbara för stora förändringar i marknaden, säger Stephen Childs.

Feralco har också haft ett stort fokus på att säkerställa en stabil försörjning av väsentliga vattenreningskemikalier till sina kunder. Tack vare företagets ansträngningar har ingen kund eller något vattenreningsverk drabbats nämnvärt av försörjningsbristen.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
2 042 MSEK	262	Helsingborg	Mikael Helmersen	2001

- Feralcos står för stabilitet och motståndskraft. Vanligtvis är vi inte så påverkade i en ekonomisk kris, på grund av vår verksamhets natur – livsnödvändig vattenrening. Oavsett externa händelser kommer människor fortfarande att behöva ha tillgång till rent dricksvatten och få sitt avloppsvatten renat. Men i år har det varit en utmaning att säkra en stabil försörjning och jag är tacksam för det hårda arbete som gjorts i hela vår organisation för att säkerställa leveransen av dessa väsentliga produkter, säger Ludovic Huitorel.

ARBETAT MED HÅLLBARHET I 20 ÅR

Feralco har utvecklats under de senaste åren till att bli än mer miljövänligt och cirkulärt. Nu har företaget en mycket låg klimatpåverkan. Den huvudsakliga råvaran i deras produkter kommer antingen från icke-fossila källor eller är biprodukter från andra industrier. På senare tid har Feralco också tittat ytterligare på system för att återanvända de kemikalier de själva marknadsför, med stor framgång. Dessutom, när man tittar på nya investeringar, är hållbarhet och cirkularitet i fokus.

- Vi är ett industriföretag som jobbar med kemikalier, vilket ofta kan uppfattas som negativt. Men jag vill poängtera att vi levererar hållbara produkter med minimal påverkan på miljön. Hållbarhet är något vi har jobbat hårt med i mer än 20 år. Vi är stolta över vår höga cirkularitet och det låga koldioxidavtrycket för våra produkter, men vi strävar alltid efter att förbättra vår prestanda inom dessa områden, säger Ludovic Huitorel.

EXPANSION FÖR ATT FRAMTIDSSÄKRA VERKSAMHETEN

Trots årets många utmaningar har företaget överlag klarat sig bättre än föregående år. Med två nya förvärv under 2021 har Feralco tagit strategiska steg i att utöka sin marknad och produktportfölj samtidigt som de integrerar flera delar av sin värdekedja in sin egen verksamhet.

- Vi förvärvade två nya bolag halvvägs genom förra året och en stor utmaning i år har varit att integrera dem i Feralco Group. Med facit i hand har integrationen gått väldigt bra och båda företagen har bidragit positivt till årets resultat, säger Stephen Childs.

Under 2023 kommer Feralcos fokus ligga på att fortsätta göra mer av samma sak – utöka sin verksamhet inom vattenreningsområdet. För att hjälpa till med frågan om råvarubrist har Feralco gjort några stora investeringar som ska lanseras 2023. Investeringar som kommer att öka Feralcos produktionskapacitet och stödja fortsatt tillväxt.

- Jag är stolt över vad hela bolaget presterat i denna svåra tid. Vi har fortsatt att arbeta hårt, att växa, att integrera våra nya förvärv och till och med gjort nya investeringar samtidigt som vi har anpassat oss till en helt ny marknadssituation och en utmanande värld. Det har verkligen varit ett intressant och utvecklande år för Feralco Group, säger Ludovic Huitorel.

Stephen Childs och
Ludovic Huitorel, VD:ar



INBLICK

Säkrar dricksvatten i krigshärjade Ukraina

Rysslands krig mot Ukraina har varit förödande för landet och dess civilbefolkning. I ett tidigt skede av kriget beslagtogs ryska trupper den enda produktionsenheten av så kallade koagulanter – helt avgörande för vattenrening – och bombade viktig infrastruktur som ledde till en massiv brist på dricksvatten. Redan i april deklarerade UNICEF att 1,4 miljoner människor saknade säkert och friskt vatten i Ukraina.

Efter dialog med den ukrainska regeringen under krigets allra första dagar beslutade sig Feralco för att bidra och förse Ukraina med vattenreningsprodukter för att säkerställa produktionen av dricksvatten. Ludovic Huitorel, Feralcos ena VD, förklarar:

- Efter diskussioner med den ukrainska miljö- och naturresursministern, Ruslan Stilets, var vi tvungna att agera snabbt för att tillhandahålla produkter som säkerställde rent dricksvatten. För att leverera våra produkter till Ukraina var de tvungna att listas på EU:s lista över produkter för humanitärt bistånd. Vi har sedan dess kunnat förse områden i frontlinjen med nödvändiga resurser för att säkerställa rent och säkert dricksvatten.

För att underlätta även för andra företag att bidra initierade Feralco organisationen Water for Ukraine.

- Vår ambition med Water for Ukraine är att samla andra företag och organisationer i vår bransch som är villiga att donera produkter

för att hjälpa Ukraina. Dessutom hoppas vi kunna få med oss andra företag som kan tillhandahålla andra förnödenheter som Ukraina behöver. Varje bidrag – stort som smått – är viktigt.

Water for Ukraine tillåter och förenklar möjligheten för Feralco och andra företag som är med i initiativet att leverera sina produkter till områden i nöd. Detta innebär att Feralco, genom Water for Ukraine, kan hålla en jämn tillgång på vattenbehandlingslösningar i hela Ukraina. Nu kliver UNICEF in för att ta över ansvaret för denna kritiska försörjningskedja.

- Efter månader av arbete var vi på väg att fasa ut vårt deltagande då UNICEF skulle börja leverera våra produkter till Ukraina istället. Men bombningarna av vatteninfrastrukturen eskalerade under hösten och vi ombads att fortsätta leverera. Så det gjorde vi! I den här situationen måste du bara hugga i och göra vad du kan för att hjälpa.

De pågående leveranserna från Feralco och UNICEF ger fortfarande Ukraina möjligheten att behandla dricksvatten i krigszonen. I slutet av 2022 uppmärksammades initiativet Water for Ukraine genom att tilldelas ett Responsibility Care Award av den europeiska kemiindustrin, för enastående humanitärt biståndsarbete i Ukraina.

Duni Group

Duni Group är en ledande leverantör av attraktiva och funktionella produkter för dukning och take-away. Koncernen marknadsför och säljer två varumärken, Duni och BioPak, vilka finns representerade på över 40 marknader. Duni Group har cirka 2 300 anställda i 24 länder med egen tillverkning främst i det helägda pappersbruket Rexcell i Dalsland. Produktion sker även i Tyskland, Polen, Thailand och Nya Zeeland.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
6 976 MSEK	2 231	Malmö	Thomas Gustafsson	2007

Långsiktig tillväxt säkras med fokus på hållbarhet och cirkularitet

Duni Group möjliggör för människor att umgås kring god mat och dryck både på restaurang och hemma. Trots att bolagets verksamhet präglades av pandemin under våren och sedan av kriget i Ukraina, så ökade försäljningen under andra halvåret, samtidigt som man tog stora kliv framåt på hållbarhetsområdet.

När restriktionerna släppte under våren fick branschen ett kraftigt uppsving, berättar Robert Dackeskog, VD för Duni Group. Folk ville träffas, äta och resa igen. Festivaler, fester och bröllop blev äntligen av. HoReCa-marknaden (Hotell/Restaurang/Kafé) började återhämta sig.

- Det tredje kvartalet, som var det första hela kvartalet som inte var påverkat av några restriktioner, hade en försäljningsökning på 26,2 procent och vi levererade ett operativt resultat som var historiskt starkt.

När pandemin släppte taget hade Europa redan gått in i en ny kris, kriget i Ukraina. Vid krigsutbrottet tog Duni Group aktivt ställning mot invasionen och avvecklade sin verksamhet i Ryssland.

- Med vidhängande inflation och ökande energi- och råmaterialkostnader har vi arbetat konsekvent med att genomföra prishöjningar på våra produkter och tjänster. Konsekvenserna av det rådande geopolitiska läget är dock fortsatt osäkra, exempelvis hur slutkonsumenternas köpbeteenden kommer att påverkas.

Duni Groups take away-segment ökade kraftigt under pandemin och det köpbeteendet har fortsatt. Utsikterna är också goda för att HoReCa-marknaden ska fortsätta sin återhämtning.

- Nyckeln framåt som organisation är att vara anpassningsbara. Vi tränar våra ledare i att leda i osäkerhet och förändring. Med den utgångspunkten så ser jag positivt på framtiden.

IMPLEMENTERA STRATEGIN

Förra året uppdaterade Duni Group sin strategi - ”Our Decade of Action” - med det övergripande målet att 2030 vara det ledande hållbarhetsföretaget i branschen. Med detta steg har bolaget gjort ett aktivt val att bli ett mer syftesdrivet företag och skapa en tydlig riktning och ambition. Arbetet har genererat positiva reaktioner både internt och externt.

- Ute i organisationen började man aktivt gå igenom strategin, våra hållbarhetsmål och värderingar och hur de kunde anpassas till den egna lokala verksamheten. Vi tog ett stort steg under året och har lärt oss enormt mycket. Samtidigt tog vi ett beslut om att fokusera på HoReCa-marknaden och att vara den självklara partnern till hotell, restauranger och caféer när de väljer hållbara produkter och tjänster för framtiden.

Duni Groups strategi syftar till att bli branschens hållbarhetsledare, med ambitiösa mål om att bli cirkulär i stor skala, om att ha netto-noll klimatutsläpp samt att leva som man lär. Bland annat har Duni Group under året slutfört bytet till förnybar el i alla sina europeiska anläggningar och även börjat klimatrapportera kvartalsvis, något man är först i branschen med. För att kunna vara en trovärdig hållbarhetsledare har Duni Group dessutom satsat stort på att utbilda sina egna medarbetare, i bland annat ledarskap och hållbarhet.

- Detta är en viktig del i att föra oss framåt. Vi vill accelerera kunskapen och få ut den i hela verksamheten. Det är viktigt att vi på Duni Group kan erbjuda expertkompetens till våra kunder. Som ett steg i detta har vi utnämnt hållbarhetsambassadörer runt om i organisationen som ska driva dessa frågor lite extra. Det var många som var intresserade, vilket visar på det fantastiska engagemang vi har i företaget!

INVESTERAR I HÅLLBARHET

Ett ytterligare bevis på Duni Groups strategiska fokus på lönsam tillväxt och utveckling är bolagsinvesteringarna som gjordes 2021 och produktlanseringarna som skett som en följd av detta. Här löper hållbarhet och cirkularitet som en röd tråd.

- Duni Groups syfte är att inspirera omvärlden att ge mer än vad vi tar. Vi tror därför på övergången till ett mer cirkulärt samhälle, och vill investera kunskap och kapital i lösningar som utgår från cirkularitet som idé.

Investeringarna i Bumerang och Relevo är just satsningar på två bolag med cirkulära lösningar. Relevo har skapat en digital plattform med återanvändbara take away-produkter och arbetar mot att bekämpa problemen med plastavfall genom att erbjuda smarta och hållbara lösningar som är lättillgängliga för företag inom HoReCa-branschen. Samarbetet utökar Duni Groups redan breda sortiment av hållbara lösningar för take away-förpackningar. På samma sätt vill Bumerang använda teknik och en digital plattform för att tackla dagens avfallsproblem med ett retursystem för take away-förpackningar.

Året avslutades med ytterligare fokus på långsiktig tillväxt. I december välkomnade Duni Group det australienbaserade private equity-bolaget Five V Capital som minoritetsägare i koncernens dotterbolag BioPak Pty Ltd, som också har sin bas i Australien och Nya Zeeland.

- Vi kommer tillsammans påskynda BioPak Pty Ltds expansion i Asien, stillahavsområdet och på ytterligare marknader. Partnerskapet kommer också att stärka Duni Groups strategiska fokus på lönsam tillväxt och utveckling.

**Robert Dackeskog,
VD och koncernchef**



Engångs- och flergångslösningar – en kombination för framtiden

Engångsartiklar har inte setts med blida ögon för sin hållbarhet genom åren. Sedan EU:s plastdirektiv 2019 har frågan kring plast och engångsartiklar dominerat marknaden och den senaste förpackningsförordningen visar tydligt att lagstiftare tycker flergångslösningar är rätt väg att gå. Från och med 2023 i Tyskland och 2024 i Sverige måste alla serveringar som använder engångsartiklar även erbjuda ett flergångsalternativ. Duni Group arbetar löpande med att ligga i framkant och erbjuda cirkulära och klimatsmarta lösningar, berättar Erik Lindroth, Sustainability Director på Duni Group.

- Engångsartiklar kommer att finnas i framtiden, men vi måste hitta hållbara lösningar som även fortsatt kan möta krav på hygien, klimatsmarta transporter och funktionalitet. Där har vi en viktig roll att spela gentemot våra kunder. Genom att välja bättre material och produkter skapar vi möjligheter för kunden att ta tydliga steg i sitt hållbarhetsarbete, och skapa värde utifrån det. Vi vill göra kunden till hjälte.

Duni Group har en stark tro på att använda sig av både engångsartiklar och flergångslösningar, vilken syns tydligt i flera av fjolårets investeringar. Inget är mer hållbart än det andra per automatik utan det är systemet runtomkring produkten och hur väl det fungerar som avgör hur hållbar lösningen är.

- I många fall måste flergångslösningarna ha en återanvändningsgrad på 97-99 procent, vilket är väldigt svårt att åstadkomma. Då kan en engångsprodukt gjord av återvinningsbart och förnybart material vara det mer hållbara alternativet. Våra investeringar i Bumerang och Relevo är därför kompletterande för vår verksamhet – vi kan lära av dem och de kan växa genom oss. I framtiden vill vi se att hållbara engångsartiklar säljs tillsammans med hållbara flergångslösningar, där Duni Group som expert kan hjälpa kunden att välja den bästa lösningen för deras verksamhet och behov.

Eftersom Duni Groups stora grupp av säljare i Europa har nära kundkontakt kan de snabbt få ut nya lösningar på marknaden och vara en katalysator till förändring. Bolaget arbetar ständigt med att utveckla sina produkter och systemen de ingår i.

- Vi har just nu ett pågående samarbete med det svenska bolaget &Repeat som tillhandahåller ett pantsystem genom QR-koder på engångsförpackningar. Koden skannas när man lägger dem i rätt låda så att mer material kan sorteras bättre och därmed återvinnas. Inom Duni Group tittar vi även på möjligheten att använda QR-koder på våra förpackningar, där konsumenten kan få information om hur förpackningen ska sorteras i det land de befinner sig i.

Ett av bolagets mål är att hela sortimentet ska vara fullt cirkulärt senast 2030. För Duni Group har det därför varit viktigt att tidigt ställa om hela den egna verksamheten och de erbjudanden som de har för sina kunder.

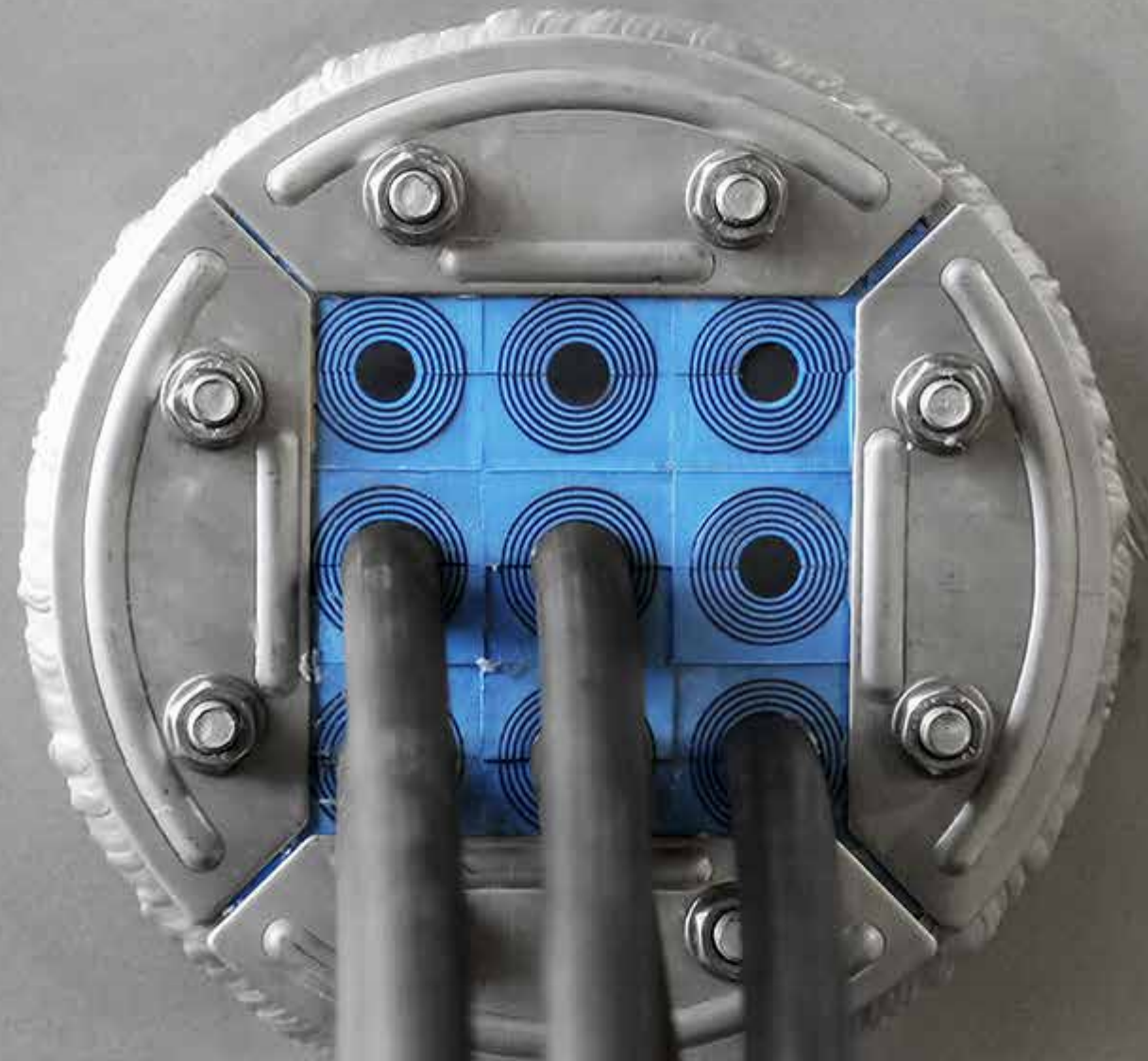
- Det är bättre att vara tidig med en förändring och göra det till en möjlighet – och det är också mycket roligare! Det skapar ett helt annat driv i hela bolaget, vilket är nödvändigt om vi ska uppnå våra långsiktiga mål.

**Erik Lindroth,
Hållbarhetsdirektör**



Roxtec

På 30 år har garageuppfinnningen från Karlskrona, Multidiameter™, etablerat Roxtec som en global ledare inom tätningsslösningar för kabel- och rör genomföringar. De modulbaserade och skalbara lösningarna, som används i många branscher och olika miljöer, finns på 80 marknader genom dotterbolag och distributörer. För många kunder är Roxtecs lösningar helt avgörande i arbetet med att garantera säkerhet, drift och för att skydda liv och tillgångar.



Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
2 400 MSEK	860	Karlskrona	Hans Stråberg	2006

Ännu ett rekordår – trots en orolig omvärld

Trots att 2022 blev ännu ett år präglad av osäkerhet och instabilitet går Roxtecs tillväxtkurva fortsatt uppåt. Försäljningen raderade med råge tidigare rekord samtidigt som bolaget avvecklade sin ryska verksamhet. Trots fortsatta utmaningar med materialbrist och prishöjningar är målet om 3 miljarder i försäljning 2025 inom räckhåll.

Roxtec tillverkar skalbara tätningsskärmar för kabel- och rör genomföringar för miljöer med mycket höga och multipla prestationskrav, på land, till havs och under jord. Bolagets tätningar återfinns därmed i de mest olika branscher och sammanhang där de fyller vitt skilda funktioner – i allt från italienska superyachter till vindkraftverk, på riggar och plattformar, i tung industri och forskningsanläggningar. Tätningarna är också väsentliga i en rad olika typer av samhällskritisk IT och infrastruktur. Idag har Roxtec försäljning på 80 marknader genom både dotterbolag och distributörer. Bolagets VD, Magnus Holmberg berättar:

- Vi har en mycket stark organisk tillväxt på närmare 9 procent under 2022 och hoppas landa över 2,4 miljarder kronor i försäljning. Valutautvecklingen och inflationen har varit gynnsamma för försäljningsutvecklingen, och vi har kunnat försvara lönsamheten trots kostnadsökningar. Komponentbristen har varit en utmaning under året, men vår inköpsavdelning har gjort ett fantastiskt jobb och vi har därför lyckats hålla ihop produktionen.

Som en konsekvens av Rysslands invasion av Ukraina beslutade Roxtecs styrelse tidigt att stänga ner verksamheten i Ryssland. Avvecklingen skedde gradvis för att värna medarbetarna och säkerställa att alla steg i den legala nedläggningsprocessen skett enligt regelboken.

- Jag tycker att vi hanterat situationen på ett ansvarsfullt sätt. Vi har ansträngt oss och försökt skydda våra medarbetare på plats. Beslutet var helt rätt. Idag är dessutom våra produkter under sanktion.

STÅR STARKT PÅ FLERA BEN

Roxtecs tre affärsområden är Marine & Offshore, Power & Process Industries samt Industry & Infrastructure. Ur ett geografiskt perspektiv visade den nordamerikanska marknaden på en kraftig efterfrågan inom Power & Process. I april 2023 inviger Roxtec sitt nya huvudkontor i Tulsa, Oklahoma. Detta som ett led i att skapa en starkare förankring och närvaro på andra sidan Atlanten, med fokus på fortsatt tillväxt. I Europa är utvecklingen mer splittrad. De södra delarna inledde starkt, men marknaden försvagades successivt. Utvecklingen i norra Europa var den motsatta, svag inledningsvis för att sedan öka successivt.

Precis som bolaget prognostiserat utvecklades affärsområdet Industry & Infrastructure starkt, och Roxtec tog flera affärer i både Europa och USA för halvledarproducenter. Den asiatiska marknaden har fortsatt kännetecknats av tröghet som en direkt följd av Kinas återkommande nedstängningar, vilka slår hårt i hela regionen. Mest påverkat är Power & Process där investeringarna i offshore-vindkraft helt stannat av under 2022.

- Det är en styrka att Roxtec står på flera ben, både vad gäller affärssegment och regioner. Det är helt klart en förklaring till årets framgångar.

BRA SKJUTS I DEN DIGITALA AFFÄREN

Sedan ett par år satsar Roxtec på att öka försäljningen av egen mjukvara (SaaS) parallellt med de traditionella produkterna. I den digitala portföljen finns stora möjligheter för kunderna att själva ha full kontroll över sina kabelgenomföringar. Kort sagt, kunderna kan skräddarsy och dokumentera sina lösningar från designbordet till installation och löpande inspektion, samt själva hantera registrering, kvalitetskontroll och uppdateringar.

- Under året har vi sett att vår digitala affär börjat ta fart. Kunderna ser vilket mervärde vår mjukvara erbjuder. Denna typ av försäljning kräver andra kunskaper och för att utnyttja den digitala produktpotentialen behöver Roxtec också rekrytera fler säljare.

Roxtec är även certifierat för inspektion av vattentäta kabelgenomföringar på fartyg och off-shoreanläggningar. Ny lagstiftning samt ett eftersatt behov av on-siteinspektioner som ett resultat av pandemin gör att Roxtec förväntar sig att serviceuppgifterna kommer att växa på sikt.

VÄGEN TILL 3 MILJARDER

Förra året lanserade Roxtec ett nytt försäljningsmål om att nå 3 miljarder 2025. Vägen dit handlar om rekrytering av rätt kompetens och fortsatt satsning på produktutveckling, kundupplevelse och värdeskapande tjänster. Under 2022 startade 45 nya medarbetare, inte inkluderat ersättningsrekryteringar, sin anställning på Roxtec. Framåt är det fortsatt prioriterat att öka personalstyrkan, främst inom säljnära verksamhet och IT-medarbetare. Med 2022 år i backspegel är Magnus Holmberg fortsatt optimistisk inför framtiden.

- Det har kort sagt varit ett utmanande år men Roxtecs anställda har mycket att vara stolta över. Vi tror på ytterligare expansion. Roxtec har flera nya produkter och ett större digitalt erbjudande som vi ska rulla ut kommande år, och med det kommer både flera nyanställningar och tillväxt.

Magnus Holmberg, VD



Älvsbyhus

I över 75 år har det familjeägda bolaget Älvsbyhus byggt hus runt om i Sverige. Numera är bolaget även en nordisk koncern med verksamhet i både Sverige, Norge och Finland.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
1 400 MSEK	296	Älvsbyn	Erik Andersson	1995

Fullbokade fabriker – men utmanande tider väntar

Egen härd är guld värd. Älvsbyhus erbjuder ett prisvärt alternativ för den som drömmer om ett eget hus. Efter ett par rekordår då pandemin gjorde att många ville lämna staden för ett mindre tätbebyggt liv har dock förutsättningarna vänts. Stigande räntor och prisinflation blev en mindre trivsamt kombination under fjolårets andra hälft.

Älvsbyhus drivs i tredje generationen av nuvarande VD Kent Johansson, efter pappa Donald Johansson och farfar, grundaren Göran Johansson. Företaget bygger prefabricerade småhus och levererar dem nyckelfärdiga på köparens tomt. Tillverkningen i Älvsbyn har trimmats in i decennier där allt från produktion av köksinredning, ett eget sågverk och järnvägsspår för godsvagnar skapar en kostnadseffektivitet som är svårslagen. Detta är inte en hemlighet utan ett välkänt och svårslaget faktum bakom Älvsbyhus mångåriga framgångar.

- Det här är förklaringen till att vi kan ha branschens högsta lönsamhet år efter år samtidigt som vi håller lägre priser än konkurrenterna. Vi har kontroll över hela produktionskedjan och vi hittar ständigt nya sätt att jobba smartare och effektivare. Med egen produktion av varje del har vi dessutom kontroll över kvaliteten.

STÖRST PÅ MARKNADEN – FÖR 23:E ÅRET I RAD

Pandemin innebar en aldrig tidigare skådad efterfrågan på villor. Sedan sommaren 2020 har det varit full i fart företagets tre husfabriker i Älvsbyn, Bjärnum och Kauhajoki i Finland. Älvsbyhus har försäljning i Sverige, Norge och Finland. Den svenska marknaden är klart störst med cirka 500 sålda hus under 2022. Det ger Älvsbyhus en marknadsandel på drygt 11 procent vilket gör företaget till branschetta – en position som innehafts i 23 år i följd.

I Norge såldes närmare 200 hus under året, med en högre lönsamhet än i Sverige. Prisläget i Norge är högre än i Sverige, dels på grund av andra byggnormer, dels på grund av den förhållandevis starkare norska köpkraften. I Finland såldes drygt 100 hus. De finska husköparna har hittat tillbaka till Älvsbyhus efter ett par tunnare år.

Efterfrågan under pandemin innebar att orderboken fulltecknades nästan två år framåt med allt längre leveranstider som följd. Under 2022 levererades cirka 730 hus och fabriken är bokade att köra med samma kapacitet under hela 2023, under förutsättning att orderingången tar fart före sommaren.

MINSKAD EFTERFRÅGAN ATT FÖRVÄNTA

Kombinationen av högre räntor och inflation minskar dock efterfrågan på bostäder. Inflationen påverkar dessutom priserna på Älvsbyhus insatsvaror vilket tvingar fram prishöjningar.

- Vi har fasta prislistor vilket gör att kunden vet vad huset kommer att kosta, och att det inte stiger i pris i väntan på leverans. Vi är stolta

över det. Men när våra inköpspriser stiger medan vi håller oförändrat pris mot kund så tär det på lönsamheten. Vi har uppdaterat våra prislistor oftare. Nu justerar vi dem ungefär var fjärde månad jämfört med tidigare var sjätte månad. Priset på ett färdigt hus har gått upp med cirka 20 procent sedan 2021. Men det är 20 procent på en lägre summa än hos konkurrenterna, så i kronor är våra prishöjningar mindre.

Kent Johansson är dock måttligt oroad. Han pekar på att räntorna bedöms toppa under 2023 och sedan stabiliseras. Dessutom har de högre energipriserna inneburit ett incitament att spara energi, och ett nytt Älvsbyhus är extremt energisnålt efter stora investeringar i energieffektiva väggar.

- Det återstår att se hur nyförsäljningen går under 2023. Men jag är optimist. Det kommer att finnas ett uppdämt behov. Jag tror försäljningen vänder upp under året.

Det handlar också om att trimma utbudet med nya husmodeller. Under året introducerades ett nytt enplanshus om 129 kvadratmeter som med sina rymliga rum efterfrågats bland annat för möjligheten till hemmakontor.

BYGGLOVSREGLER EN UTMANING

En utmaning för en tillverkare av standardiserade hus är bygglovsreglerna, som kan tolkas olika i olika kommuner. Ett exempel är ett fall i Nässjö där kommunen inte beviljade ett Älvsbyhus bygglov på grund av att el-centralen satt för högt. Kommunen ansåg att funktionshindrade personer inte skulle nå den, trots att el-centralen var placerad i enlighet med de nationella bygglovsreglerna. Älvsbyhus har dock vunnit fallet i samtliga instanser efter att kommunen överklagat, vilket förhoppningsvis kan bli prejudicerande.

- Jag önskar att kommunerna kunde hålla sig till de nationella bygglovsreglerna, som vi utgår från när vi ritar våra hus. Det skulle spara både oss, kommunerna och inte minst kunderna både tid och pengar.

Kent Johansson, VD





JOHAN SANDBERG, CFO PÅ MELLBY GÅRD

”Det är mycket glädjande att få fortsätta arbeta inom Mellby Gård”

Strategiskt arbete och interna nätverk högt på agendan för koncernens nya CFO

Johan Sandberg är sedan den 1 december 2022 ny CFO för Mellby Gård. Men han är inte något nytt namn i koncernen. Han kommer närmast från tjänsten som CFO på Smarteyes, optikkedjan som Mellby Gård byggde upp från grunden och som avyttrades under 2022.

Johan Sandberg växte upp i Örebro och flyttade till Göteborg för studier på Handelshögskolan. Därefter blev det tio år som revisor på EY innan han fick jobbet som CFO på Smarteyes - ett uppdrag han hade i drygt sju år.

- Min tid på Smarteyes har gett mig god insikt i hur Mellby Gård arbetar utifrån ett dotterbolags perspektiv, säger han. När tillfället dök upp att söka tjänsten som CFO för koncernen, dessutom vid en mycket läglig tidpunkt för mig, tvekade jag inte.

LÄRORIK AVYTTRING AV SMARTEYES

Under Johan Sandbergs sista år på Smarteyes ägnade han en stor del av tiden åt avyttringen av bolaget.

- Jag blev en central projektledare från bolagets sida. Det var ett intensivt arbete, men mycket roligt och lärorikt. Jag skulle vilja säga att det är ett av de enskilt viktigaste projekten hittills i min karriär. Jag har varit med om liknande processer tidigare under min tid som revisor, men då mer inom avgränsade delar. Nu var jag i kontakt med i princip alla delar, det gav en bred och detaljerad kunskap kring hur processen bäst drivs i mål.

- När försäljningen av Smarteyes var klar kunde jag ”lyfta blicken” och insåg då att jobbet som CFO på Mellby Gård inte var tillsatt. Diskussionerna med Mellby Gård intensifierades efter sommaren, och sedan gick det snabbt eftersom vi kände varandra väl sedan tidigare. Jag uppskattar att jag får fortsätta vara en del av Mellby Gård.

Johan Sandberg menar att det självklart finns uppenbara skillnader mellan de två CFO-uppgifterna; Smarteyes är ett tillväxtbolag med en omsättning på cirka 700 miljoner kronor medan Mellby Gård är en koncern med många dotter- och intressebolag som omsätter över 11 miljarder kronor.

UTVECKLA DE INTERNA KONTAKTERNA I KONCERNEN

- Inom Smarteyes arbetade jag även operativt med verksamhetsnära frågor för att kunna ha örat mot rälser och agera snabbt. Här blir det mer att arbeta från ett koncernperspektiv och jag ser fram emot att bygga vidare på kontakterna med dotterbolagen och deras kompetenta CFO:er.

- Att skapa och bibehålla interna nätverk inom koncernen är en viktig uppgift, dels för kunskapsdelning bolagen emellan, dels för att säkerställa en relevant och bra styrning ur ett ägarperspektiv. Vidare hoppas jag få möjlighet att regelbundet besöka koncernens bolag för att vara uppdaterad på deras verksamheter.

SER FRAM EMOT ATT ARBETA MER STRATEGISKT

- Det ska bli mycket spännande att arbeta mer strategiskt. Jag lärde mig väldigt mycket av försäljningen av Smarteyes och vad det leder till kommer vi sannolikt in i liknande processer, framför allt vad gäller att förvärva bolag. Det är intensiva och utmanande uppdrag som jag ser fram emot att vara en del av.

- Utifrån den korta tid som jag varit här och framför allt mina år på Smarteyes upplever jag Mellby Gård inte bara som ett familjeföretag, utan som ett familjärt företag. Det är nära till beslut och det finns mycket kompetens hos teamet på Mellby Gård och det finns alltid någon att diskutera olika frågor med. Jag tycker att det är mycket glädjande att få möjlighet att fortsätta arbeta inom Mellby Gård-koncernen.

Idrottens kraft i samhället

På Mellby Gård vill vi ge föreningar och atleter möjligheten att göra det dem är bäst på – att utöva sin sport! Sport och idrott involverar och engagerar många människor. Det är en kraft som med rätt insatser kan användas till att skapa bättre förutsättningar för atleterna och deras omvärld.

TRELLEBORGS FF:S DAMER I ELITETTAN 2023!

Trelleborgs FF ligger Mellby Gård nära hjärtat. Därför är det extra roligt när lagen utmärker sig. Herrlaget slutade på en fjärde plats i Superettan men bättre gick det för damlaget som vann division ett. Efter seger i division ett väntade kvalmatch mot BK Häcken - en jämn historia som slutade med seger och uppflyt till Elitettan. En bedrift som prisades som årets idrottsprestation i Trelleborgs kommun.

Mellby Gård och Trelleborg FF:s samarbete är långtgående med syfte att fotbollsklubben ska vara för alla. Därför ger Trelleborgs FF både flickor och pojkar möjligheten till en aktiv vardag genom att få testa på fotboll. Förhoppningen är att fotbollen sedan ska finnas där i resten av deras liv. Samarbetet mellan Mellby Gård och Trelleborgs FF har också varit bidragande i den framgångsrika damfotbollssatsningen. Johan Bauer, sportchef för Trelleborgs FF:s damlag, berättar:

- Mellby Gårds återkommande sponsring av föreningen har bidragit till att vi kan satsa ytterligare på damfotbollen. Damerna har snabbt

klättrat genom serierna, vilket inte är lätt. För varje steg krävs ytterligare resurser och att Mellby Gård då väljer att stötta damernas framgång ytterligare är vi mycket tacksamma för!

När damlaget nu tar klivet upp i elitettan har Mellby Gård valt att göra riktade sponsringssatsningar. Mellby Gård kommer att matcha den summa som övriga befintliga sponsorer väljer att öka sin sponsring med, krona för krona. Pengarna kommer främst att gå till elitdamlaget och flickverksamheten, för att de ska kunna skörda ytterligare framgångar.

**Johan Bauer, Sportchef,
Trelleborgs FF Dam**



LENA MALMSTRÖM OCH FABULOUS FIDELIE SIKTAR PÅ PARALYMPICS 2024

Som 47-åring debuterade Lena Malmström i paradressyr, men hästsport har funnits med sedan barnsben. Karriären har därefter gått spikrakt uppåt och tillsammans med den egenuppfödda hästen Fabulous Fidelie har hon skördat stora framgångar. Fabulous Fidelie är den tredje högst rankade hästen i Sverige, efter Henrik von Eckermans häst King Edward och Jens Fredricssons häst Markans Cosmopolit.

2022 har varit ett särskilt bra år och anledningen till det är Fabulous Fidelies fina form.

- Min häst Fabulous Fidelie har under året varit i absolut toppform, men det finns ännu mer att ge! Året började med första vinsten internationellt, vilket följdes upp med dubbla vinster på Nordiska Mästerskapen. Dessutom tog vi SM guld och placerade oss topp tre internationellt ett flertal gånger. I slutet på juli deltog vi på VM i Herning och slutade på en fin sjätte plats.

Under 2023 väntar EM i Reisenberg, Nordiska Mästerskapen, Svenska Mästerskapen och flertalet internationella starter. Det

långsiktiga målet är att lyckas kvala till Paralympics i Paris 2024. Med hjälp av sponsring från Mellby Gård kan de ta nästa steg.

- Framtiden ser vi ljus på och att få stöttning från Mellby Gård betyder oerhört mycket för oss. Fabulous Fidelie och jag har blivit otroligt väl omhändertagna av Mellby Gårds proffsiga hästpersonal, Anneli Emretsson och Norse Alfredsson. Vi vill tacka för ert stöd och jag ska göra allt för att ni ska bli stolta över oss!



Lena Malmström

FC ROSENGÅRD OCH TIM BERGLING FOUNDATION: FOR A BETTER DAY

År efter år visar FC Rosengård vikten av att samarbeta för att nå ytterligare framgångar. Med årets serie- och cupseger uppgår vinsterna till tretton SM-guld, sex Svenska Cupen-guld och fyra Supercupen-vinster. Samtidigt som klubben fortsätter att skörda sportsliga segrar ökar också FC Rosengård sitt sociala engagemang. Under 2022 har FC Rosengård bland annat samarbetat med Tim Bergling Foundation, en stiftelse som grundades av föräldrarna till artisten och låtskrivaren Tim Bergling - även känd som Avicii. Stiftelsen arbetar aktivt med olika insatser med målet att förebygga psykisk ohälsa bland barn och unga.

Psykisk ohälsa bland barn och unga har ökat de senaste åren, något FC Rosengård och Mellby Gård ser allvarligt på. Genom att skapa möjlighet för fysisk aktivitet och ge unga ett socialt

sammanhang hoppas FC Rosengård och Mellby Gård på att vända utveckling. Tillsammans med Tim Bergling Foundation arrangerar klubben diskussioner och utbildningar för att skapa förståelse och en samtalsplattform kring psykisk ohälsa för barn, unga och ledare. Under 2022 utbildade föreningen över 500 ledare och spelare i psykisk hälsa.

Den 14 oktober bar FC Rosengård ett exklusivt matchställ framtaget tillsammans med Tim Bergling Foundation med citat från klubbens ungdomsspelare. Citaten beskrev på vilket sätt fotbollen får dem att må bra. Utöver Mellby Gårds stående engagemang i klubben upplät man sin sponsorplats på matchstället för detta ändamål. Efter matchen auktionerades tröjorna ut till förmån för klubbens fortsatta förebyggande arbete mot psykisk ohälsa - #ForABetterDay.

AcadeMedia

Utbildning av hög kvalitet och förutsättning för alla att nå sin fulla potential - det är ledstjärnorna för AcadeMedia, norra Europas största utbildningsföretag. Storleken i sig skapar trygghet och möjlighet att vara en långsiktig utbildningsaktör som bidrar till samhällsbygget.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
14 000 MSEK	ca 20 000	Stockholm	Håkan Sörman	2017

Intresset för friskolor har aldrig varit större

30 år efter friskolereformen har intresset för friskolor aldrig varit större. Totalt 400 000 elever går i dag på en friskola. AcadeMedia arbetar för att elever och föräldrar ska känna trygghet i vardagen och lita på en hög undervisningskvalitet.

Efter en lång och svår pandemiperiod blev 2022 ett år då AcadeMedia kunde återgå till normala rutiner. Pandemin gjorde att en stor del av undervisningen framför allt bland äldre elever och vuxenstuderande genomfördes digitalt. De insikter som både lärare och elever fick då om olika undervisningsmetoder är viktiga framåt.

AcadeMedia har totalt mer än 700 enheter med nästan 200 000 förskolebarn, skolelever och vuxenstuderande. Antalet medarbetare är runt 18 900. Det är norra Europas ledande och enskilt största fristående utbildningsaktör med verksamhet i Sverige, Norge, Tyskland och Nederländerna. I Sverige finns friskolor, grund- och gymnasieskolor samt vuxenutbildningar. I de övriga länderna finns förskoleverksamhet i Tyskland sedan hösten 2022 även grund-, och gymnasieskola samt vuxenutbildning.

VÄXER I EUROPA GENOM FÖRVÄRV

I november 2022 meddelade koncernen ett förvärv av det tyska skolföretaget Fürstenwalder Aus- und Weiterbildungszentrum, FAWZ. Affären innebar ett genombrott utanför Sverige när det gäller utbildning över förskolenivå och adderade cirka 2 300 elever och vuxenstudenter samt 320 medarbetare till koncernen. VD och koncernchef Markus Strömberg berättar:

- Vi fortsätter vår internationella strategi. Som marknader är Sverige och Norge förhållandevis mogna medan det finns stora expansionsmöjligheter i länderna runt omkring. Det har varit några utmanande år med pandemin, men jag är stolt över att kunna säga att vi trots det har kunnat hålla en takt på 15 nystartade enheter per år.

Sverige är alltså det största verksamhetslandet och under 2022 var det som bekant val till Sveriges riksdag. I valdebatten höjdes röster för att begränsa friskolors verksamhet på olika sätt. Marcus Strömberg skiljer dock på den politiska debatten och vad som faktiskt händer i människors vardag.

- Efterfrågan på friskolor har aldrig varit högre än vad den är i dag och den är större än tillgången. Närmare en miljon föräldrar har en relation till en friskola genom att deras barn går där. Jag upplever att den politiska debatten är något annat än folkopinionen.

FÖRESPRÅKAR REFORMER FÖR VALFRIHET OCH KVALITET

Marcus Strömberg pekar på det unika med den svenska modellen - att alla kan gå på en friskola och inte bara de med gott om pengar. Samtidigt faller ett stort ansvar på friskolorna, och i synnerhet på AcadeMedia som är den största aktören, för att säkerställa att alla skolor är bra. Därför förespråkar AcadeMedia en rad reformer kring betygssystemet, skolpengen, skolvalet och de nationella kunskapsmätningarna. Syftet är att skapa ett skolsystem med valfrihet utan att enskilda skolor och elever halkar efter. Samtidigt ska elever med höga resultat bli uppmärksammade och få en undervisning som passar den individuella nivån.

Bygandet av gymnasieskolor i campus är en annan idé som lyfter och integrerar elever med olika bakgrund och olika intresse- och utbildningsområden. Campus Södermalm och Campus Vasastan i Stockholm är exempel som öppnades under 2022, där flera gymnasieskolor med olika inriktningar samlas på en plats. Totalt har de båda 4 200 elever.

- Campus Södermalm och Vasastan är tillsammans vår största satsning hittills, där vårt ekonomiska åtagande uppgår till 1,2 miljarder kronor. Vi tar gymnasieskolan till nästa nivå med de här initiativen.

VUXENUTBILDNING I SPELUTVECKLING

AcadeMedias vuxenutbildning hade en något svagare utveckling under 2022, dock jämfört med rekordnivåer då många sökte utbildning under pandemin. Efter pandemin har många vuxna gått tillbaka till jobb.

En framgångsrik satsning på eftergymnasial nivå är utbildningar för spelutveckling. Under året förvärvades Futuregames som rankas som en av världens främsta spelutbildningar. Sedan tidigare finns välrenommerade The Game Assembly i koncernen.

- Aldrig tidigare har AcadeMedia gjort så mycket för så många. Vi följer vår färdplan som går ut på tillväxt internationellt och att investera i kvalitet och pedagogik i en trygg miljö.



Marcus Strömberg, VD



Klarahill

Klarahillkoncernen vilar på två starka ben - begravning och familjejuridik. Inom begravning är målet att konsolidera branschen och man erbjuder delägarskap och delaktighet till byråer med stark lokal förankring. I dotterbolaget Verahill ligger fokus, utöver dödsfallsjuridiken, på tillväxt inom tvistiga ärenden och förebyggande ekonomisk familjerätt. Tillsammans har man cirka 200 medarbetare och drygt 60 kontor från Uppsala i norr till Malmö i söder.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
270 MSEK	ca 200	Nacka	Sven Knutsson	2015

Klarahill drivs av viljan att växa och förändra

Klarahill bildades 2014 med ambitionen att konsolidera och förändra den svenska begravningsbranschen. En offensiv förvärvsstrategi i kombination med starka varumärken bidrar till att koncernen ökar sin närvaro på fler orter samtidigt som man utvecklar sitt tjänsteerbjudande inom både begravning och familjejuridik.

Under året har Klarahill, begravningsdelen av koncernen, fortsatt sin förvärvsresa. Idag har bolaget cirka 60 kontor och drygt 100 medarbetare - från Uppsala i norr till Malmö i söder. Förvärv och en tydlig affärsmodell är grunden till en lönsam utveckling som fortsatt även under 2022. Begravningsverksamheten ökade omsättningen med 38 procent, till 202 miljoner kronor.

STARK GEMENSKAP VIKTIG I KONKURRENSEN

De många förvärven har bidragit till att Klarahill nu snabbt och framgångsrikt kan integrera nya byråer i koncernen. En stark intern kultur krävs för att hålla ihop 60 begravningskontor som alla har hög grad av lokal förankring och vana att göra saker på sitt eget sätt. Under året har Klarahill initierat ett strategiskt värderingsarbete. Det handlar om att visa på fördelarna med byrågemenskapen och säkerställa kvaliteten i erbjudandet. Samtidigt är det viktigt att bevara den lokala identiteten och den entreprenöriella andan för att vara konkurrenskraftig förklarar VD Sven Ackell.

- Under 2022 har vi arbetat mycket mer fokuserat på att stärka vår vi-känsla, inte minst genom att samla alla på personalkonferens med temat Tillsammans. Det har gett nya insikter och mycket energi.

I drygt 15 år har det debatterats om Svenska Kyrkan ska kunna driva begravningsverksamhet och i slutet av 2022 beslutade kyrkomötet att tillåta detta. Klarahill anser att lagstiftningen är eftersatt och att beslutet leder till ojämlik och osund konkurrens som drabbar framför allt mindre byråer hårt.

- Vår förvärvsplan ligger fast, men kyrkans etablering av begravningsbyråer innebär en ny risk som vi måste ta höjd för framöver.

SMARTARE FÖR KUNDERNA

Idag genomför Klarahill 7 000 begravningar per år och målet är att nå 10 000 till 2025. För att täcka en större del av begravningsmarknaden är det därför viktigt att komplettera den lokala närvaron med ett digitalt alternativ. Sedan 2020 ingår den digitala byrån Lova Begravning i Klarahill.

- Vårt digitala erbjudande gör att vi kan konkurrera med andra aktörer som enbart har satsat på digital närvaro, så kallade nätbyråer. Vi har en unik position på marknaden som både har en digital begravningsbyrå och fysiska kontor. Vi kan till exempel ta uppdrag i Stockholm, som vi annars inte fått in på våra kontor, och vi kan

använda befintliga resurser, som finns på en annan ort. Att arbeta digitalt och smartare, med samordning och samarbete, ger oss mer tid till kunderna.

VERAHILL RÄTT POSITIONERAT

Den familjejuridiska verksamheten i dotterbolaget Verahill har under 2022 breddat tjänsteutbudet med spetskompetens inom fastighetsrätt och internationell privaträtt. Man har också etablerat tydliga specialistgrupper samtidigt som man vuxit från 60 till 100 medarbetare under året. Satsningarna förväntas få stor effekt redan under 2023, säger Petra Segerdahl, VD på Verahill.

Vår parallella expansion tillsammans med begravningsdelen innebär stora möjligheter. Vi växer i vår befintliga affär samtidigt som vi kan attrahera ny kompetens. Våra medarbetare brinner verkligen för att göra skillnad och vill vara med och driva utveckling i bolaget och i branschen.

En tydlig trend under 2022 är ett ökat intresse från aktörer som försäkringsbolag och banker för att kunna erbjuda familjejuridiska tjänster till kunderna. Exempelvis har samarbetet med If fördjupats och Verahill är nu Preferred Partner inom familjerätt till If:s företagskunder.

MEDLING - EN HÅLLBAR LÖSNING FÖR ALLA

Tidigare var Verahill beroende av dödsfallsjuridiken, men har nu tagit position som en förnyare inom tvistelösning. En satsning på ett breddat utbud gör att verksamheten nu står mer robust, med en stark affärsmodell och ett stabilt kundinflöde.

Nytt för 2022 är att Verahill lanserat medling som ny tjänst.

- I vårdnadstvister sätter vi alltid barnet främst och medling är konfliktvärmare när föräldrar har svårt att komma överens. I nära samarbete med vår partner Varannan Vecka har vi paketerat tjänsten med deras digitala verktyg för separerade föräldrar. Kombinationen är unik och har potential att göra stor skillnad både för familjer och samhälle.

Sven Ackell,
VD Klarahill
Petra Segerdahl,
VD Verahill





StudentConsulting

Den svenska arbetsmarknaden är i snabb förändring. Den så kallade gig-ekonomin innebär att allt fler väljer att arbeta som konsult i stället för att vara anställd. Arbetsförmedlingens roll håller på att ändras. Rekrytering sker i ökande utsträckning digitalt och StudentConsulting spelar en central roll i denna omvandling.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
1 386 MSEK	2 528	Luleå	Bengt Wallentin	2010

Tillväxt på en halv miljard senaste två åren och branschens nöjdaste kunder

StudentConsulting har de senaste två åren vuxit organiskt med en halv miljard kronor. Det innebär en tillväxt på 51 procent, samtidigt som lönsamheten dubblerats. Arbetet under året har bidragit till att 20 185 jobb blivit tillsatta till branschens nöjdaste kunder – för åttonde året i rad!

För StudentConsulting var 2022 ännu ett i raden av framgångsrika år. Detta är ingen tillfällighet, säger VD Tobias Lindfors.

- Vi jobbar väldigt mycket med att säkerställa branschens nöjdaste kunder och därför är det så kul att vi har fått den utmärkelsen åter igen. Mycket handlar om att vi är ledande på flexibel bemanning. Samtidigt är vi en talangkanal som slussar ut framtidens medarbetare till våra kunder genom att de hyr in och sedan övertar våra konsulter, eller genom rekryteringar. Jag är otroligt stolt över vad vi åstadkommit de senaste två åren. Det är egentligen nu vi kunnat skörda fullt ut på det ledande och heltäckande bemannings-, vikarie- och rekryteringssystemet SC Jobbot som vi utvecklat i över 20 år.

StudentConsulting arbetar med långsiktiga strategiska mål samt konstant utveckling av sina digitala system och dess funktioner. Systemen ska möjliggöra automatiserade och förenklade bemanning-, vikarie- och rekryteringsprocesser för att kundernas behov ska tillgodoses på ett effektivt sätt.

Det långsiktiga utvecklandet har genererat fina resultat under många år där StudentConsulting blivit Gasellvinnare fyra gånger. Man är det bolag i Sverige som vunnit Gasellpriset flest gånger. Bolaget har blivit utsett till Sveriges snabbast växande företag tre gånger och blivit tvåa två gånger. 2017 tilldelades Tobias Lindfors Kungliga Näringslivsmedaljen för framstående entreprenörskap och 2019 Mästargasell av Dagens Industri. Denna personliga framgång har nu följts upp med en stor lönsamhet och tillväxt för StudentConsulting de senaste två åren.

LEDANDE DIGITALA LÖSNINGAR

StudentConsulting stod redo med ett utvecklat digitalt system när det efterfrågades som mest och vågade samtidigt satsa när många av konkurrenterna gjorde tvärtom. Systemet heter SC Jobbot och är StudentConsulting digitala bemanning-, vikarie- och rekryteringssystem.

- Min tes var att framtidens medarbetare kommer att vilja arbeta mer digitalt och gå på digitala arbetsintervjuer. StudentConsulting var till exempel först med Video-CV. Vi har haft det tänket långt innan pandemin. Det är därför vi har kunnat utvecklat ett heltäckande och ledande system med SC Jobbot. Vi kunde erbjuda hela rekryteringsprocessen inklusive Video-CV under pandemin

vilket har haft stor betydelse. Systemet är i ständig utveckling och automatiserar matchningen mellan kund och arbetssökande. En utveckling som ska frigöra tid för vår personal att arbeta närmare våra kunder, hjälpa dem att prognostisera bemanningsbehov och skapa ytterligare värde.

SC Jobbot och annan automation kommer inte att ersätta medarbetarnas rekryteringsarbete, men med tanke på mängden data som finns i systemen är de ett bra hjälpmedel, exempelvis när ledtiderna är korta.

- I vårt system hanteras över 17 000 kundbeställare, 30 000 – 40 000 jobbansökningar per månad och över 450 000 kandidater. Senaste året tillsattes 20 185 jobb på 206 uppdragsorter i Sverige, Norge och Danmark.

MISSION FÖR FRAMTIDEN

StudentConsulting vill mer än att uppnå rekordsiffror. Bolaget har en tydlig mission att varje dag tillsätta fler människor i jobb till branschens nöjdaste kunder. StudentConsulting är med och förnyar och förbättrar arbetsmarknaden. I en turbulent omvärld med krig, inflation och lågkonjunktur kan det bli tufft på arbetsmarknaden. Det är då StudentConsultings arbete och mission blir extra viktigt. Man är engagerad i alla frågor som leder till en minskad arbetslöshet och arbetar aktivt för att hitta fungerande modeller.

- Vi som ägare har en långsiktig plan och det märktes redan under pandemin. När andra konkurrenter gjorde nedskärningar fortsatte vi att investera. För att inte bli negativt påverkade av omvärldsfaktorer har vi alltid sagt att vi ska ha den mest effektiva tjänsteorganisationen och systemet med högst flexibilitet, så att vi kan erbjuda den mest prisvärda bemanning-, vikarie- och rekryteringstjänsten till våra kunder. Vi jobbar alltid för att ha rätt person på rätt plats i rätt tid till rätt kostnad.



Tobias Lindfors, VD

Perituskliniken

Den privata Perituskliniken öppnade hösten 2020 och är idag en av landets mest moderna och bäst utrustade expertkliniker. Målet är att erbjuda förstklassig sjukvård, i första hand inom urologiska sjukdomar. Sjukhuset är placerat i en forsknings- och innovationsvänlig miljö på Medicon Village i Lund. Bakom Perituskliniken står tre ägarfamiljer: familjen Andersson (Mellby Gård), Mats Paulsson (PEAB) samt Göran Ennerfelt och Antonia Ax:son Johnson.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
42 MSEK	38	Lund	Orvar Magnusson	2018

”Perituskliniken har en viktig roll i svensk sjukvård”

Perituskliniken är något så unikt som ett privat specialistsjukhus. Kliniken, som öppnade hösten 2020, är idag en av landets mest moderna och bäst utrustade kliniker för behandling och sjukvård inom urologiska sjukdomar. Genom ”vård utan väntan” kan Perituskliniken axla en viktig roll inom svensk sjukvård. Det vinner alla på.

Patientflödet har mer än fördubblats under 2022 jämfört med föregående år. Det gäller både patienter inom diagnostik (MR och PET/CT) samt mottagning och kirurgiska behandlingar. Merparten patienter är avtalspatienter från de svenska sjukvårdsregionerna, men patienter kommer även via försäkringsbolag eller söker sig hit privat. Patienttillväxten förklaras framför allt av nya avtal med fler sjukvårdsregioner, bland annat för att genomföra robotassisterad kirurgi (RALP) för behandling av patienter med prostatacancer.

ENKLARE UPPHANDLING GER FLER VÅRD

För att öka kapaciteten och hantera effekterna av pandemin samt minska vårdköerna beslutade regeringen att förenkla direktupphandling av privata vårdgivare för regionerna. Regioner som upphandlat Perituskliniken under året är Region Skåne, Region Östergötland, Region Kalmar och Region Västernorrland. VD Åsa Dahm förklarar:

- Under pandemin avstod många patienter från att söka sjukvård, vilket lett till ett ännu större utmaningar för den offentliga vården. Nya regler för direktupphandling av privata sjukhus gör det enklare för fler patienter att få både diagnos och behandling. Vi önskar att det kunde gå ännu snabbare och gör vad vi kan genom politiskt påverkansarbete. Genom att vara aktiv i debatten kan vi belysa behovet av privat cancersjukvård och prostatacancerscreening.

SAMARBETEN SOM ALLA VINNER PÅ

Perituskliniken har fortfarande kapacitet att ta in fler patienter. Därför har man uppvakttat Region Skåne med målet att få fortsätta att avlasta den offentliga cancersjukvården inom urologi också i framtiden. Kliniken samarbetar även med andra privata vårdgivare för att utnyttja sin fulla kapacitet. Under 2022 har avtal tecknats med Evidia som erbjuder radiologiska undersökningar och magnetkameraundersökningar (MR) för Region Skåne. I väntan på nya lokaler kommer Evidias patienter till Perituskliniken för undersökning. Det ger kliniken möjlighet till kompetensutbyte och på nära håll studera höga patientflöden.

- När den svenska sjukvården ser ut som den gör kan samarbeten mellan privata vårdgivare bidra till att göra den offentliga vården bättre. Det vinner alla på.

VÅRD MED HÖG KVALITET OCH NÖJDA PATIENTER

Perituskliniken är ett specialistsjukhus som erbjuder hela vårdkedjan under ett och samma tak. Här finns kompetens och

teknik i världsklass för att hantera diagnostik och operationer inom urologi. För att driva ett sjukhus krävs stor kunskap för att möta såväl kliniska som regulatoriska krav. I den löpande och publika kvalitetsrapporteringen kan Perituskliniken se och följa upp att de levererar hög kvalitet i förhållande till andra sjukhus. Klinikens patienter är helt enkelt nöjda.

Det finns idag inget skullkrav för kvalitetsarbete vare sig för den löpande verksamheten eller i upphandlingsförfarandet. Men kliniken har initierat ett strukturerat och strategiskt arbete med ett kvalitets- och miljöledningssystem för att säkerställa fortsatt utveckling av vårdkvaliteten under 2023. Perituskliniken lever upp till alla regulatoriska krav vad gäller exempelvis arbetsmiljö och avvikelserapportering och fick sin ISO-certifiering ISO 14001 samt ISO 9001 i slutet av 2022.

FÖRANKRADE I FORSKNINGSMILJÖN

Perituskliniken ligger mitt i Skånes forskningsmecka Medicon Village där de flesta av klinikens grannar är forskningsbolag. Under 2022 har man initierat forskningsarbete där Perituskliniken tillsammans med eventuella forskningspartners nu diskuterar och formulerar möjliga och lämpliga projekt.

- Det är helt klart en fördel att finnas i Medicon Village. Här finns förutsättningarna för samverkan och kompetensutbyte. Det är lätt för oss att bara springa över och ta ett personligt möte.

Specialister inom urologi är en bristvara, inte bara i Sverige. För att få fram fler behövs utbildning och för att attrahera dem krävs dessutom ett högt patientflöde och en tydlig forskningsförankring. Under 2022 har Perituskliniken initierat ett referensuppdrag med en medicinteknisk leverantör inom området perineala fusionsbiopsier. Det innebär att klinikens specialister kommer att utbilda internationella läkare inom diagnostik i Lund samt hålla föreläsningar i deras respektive hemländer.

- 2022 har varit ett viktigt och händelserikt år för oss. Som jag ser det är vi precis i början på en mycket lång resa, och vi har mycket kvar att göra innan vi är nöjda.

Åsa Dahm, VD



Excalibur

Tilltagande inflation, frågetecken kring pandemin och osäkerhet kring aktiemarknaden. När hela finansmarknaden står och väger kan det vara dags att dra ned på risk och skydda sina tillgångar. Excalibur erbjuder en säker hamn som uppmärksammas av allt fler.

Excalibur fortsätter leverera avkastning i osäkra tider

Excalibur är en väletablerad aktör inom fondförvaltning. Bolagets förvaltningsmål är att generera positiv avkastning oavsett marknadsläge – till låg risk. I ett omvälvande ekonomiskt läge har Excalibur åter lyckats med detta och uppnår en avkastning på 6 procent under 2022.

I Placeringsguiden blev Excalibur den enda av 99 andra så kallade Fixed Income-fonder som levererat positiv avkastning under året. Med ett omvärldsläge som varit präglad av inflation, snabbt stigande räntor och osäkerhet är det något utöver det vanliga. En av anledningarna till detta är en lättjusterbar portfölj, vilket är bra i en föränderlig omvärld, men även god marknadskunskap och lyhördhet berättar bolagets VD Thomas Pohjanen.

- Marknaden har varit väldigt volatil den senaste tiden. Det har varit stor variation på kurser och räntor. Att navigera den här miljön med bibehållen riskkontroll har varit utmanande. Givet att vi faktiskt landar året på ett tydligt plus visar att vi har lyckats bra med detta.

MARKNADEN "NYKTRAR TILL"

Den ekonomiska miljön fram till pandemin har präglats av nollränta och minusränta. Riskfyllda investeringar har premierats. Men med sista tidens ekonomiska utveckling ser läget inte riktigt likadant ut längre.

- I den typen av ekonomiskt läge vill alla äga risk. Då blir inte Excalibur så sexiga. Det vi går in i nu är en tillnyktring efter festen där Riksbanken plockar bort punschskålen. Framöver kommer investeringsbeslut att grundas på en sundare syn på vad pengar och risk kostar, och det tror jag i grunden är bra. Långa perioder av väldigt låga räntor leder ofrånkomligt till låneexcesser som slutar i tårar, konkurser och konsolideringar.

Sett till de senaste 3 åren har Excalibur haft bäst avkastning av alla Fixed Income-fonder i hela Norden och under året har fonden växt med 20 procent. Målsättningen är att nå en miljard i förvaltat kapital, vilket kan bli näbart redan under 2023.

- Vi fortsätter i den riktning vi haft. Fonden är lönsam och vi vill växa den ytterligare. Det gäller att vara lyhörd och även när vi har fel ska det inte bli minusavkastning. Inget år är det andra likt, så vi anpassar oss hela tiden till det läge som råder.



Thomas Pohjanen, VD

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
19 MSEK	6	Stockholm	Johan Andersson	2008

Aros Kapital

Aros Kapital har etablerat sig som en finansiell partner för små och medelstora företag i Norden och Storbritannien. Innovativa finansieringslösningar i kombination med raka besked och snabb service lägger grunden för bättre affärer och högre tillväxt.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
650 MSEK	96	Göteborg	Pål Ryfors	2015

Aros Kapital investerar för sund och hållbar tillväxt

Efter flera års fokus på tillväxt genomförde Aros Kapital under 2022 en strategisk översyn av verksamheten. Omfattande rekryteringar och ett nytt strukturellt grepp har lagt en stabil grund för att bättre kunna möta kunder på en marknad med helt nya makroekonomiska förutsättningar.

Under flera år drevs Aros Kapital av starka tillväxtambitioner, med en uttalad inriktning på nyförsäljning och geografisk expansion. Den snabba tillväxten i kombination med en större osäkerhet i marknaden under året tydliggjorde behov av en intern konsolidering, samtidigt som det var viktigt att bevara bolagets starka entreprenörsanda. Drivande i konsolideringsarbetet var Erik Berfenhag. Han kom in i bolaget som kreditchef i september 2021 och utsågs i augusti 2022 till VD.

- Jag trivs i miljöer där det finns mycket att göra. Aros Kapital har i många år drivits mycket entreprenöriellt och nu fanns det ett behov att utvärdera verksamheten. Vi behövde vända på varje sten för att bevara vår identitet och samtidigt effektivisera för att på sikt kunna skala upp verksamheten.

Nya rutiner och processer resulterade i tydligare intern styrning, från styrelserummet till varje enskild medarbetare. Omfattande rekryteringar och investeringar skapar förutsättningar för att bolaget framgångsrikt ska kunna leverera en sund och hållbar tillväxt. Omsättningen för 2022 uppgick till cirka 650 MSEK.

- Förstärkningen med närmare 40 nya medarbetare och en mycket låg personalomsättning innebär att vi nu har en organisation som är redo för nästa steg i Aros Kapitals förändringsresa.

BEHOV AV ALTERNATIV TILL STORBANKER

Den strategiska översynen har även inkluderat en utvärdering av Aros Kapitals erbjudande. Tidigare har man nästan uteslutande erbjudit finansieringslösningar till små och medelstora kunder. Bland annat har man erbjudit factoring-lösningar och projektfinsiering av fastighetsinvesteringar genom lån. När marknaden blivit mer osäker och riskaptiten minskat krävs ett mer diversifierat erbjudande för att kunna vara ett konkurrenskraftigt alternativ till storbankerna.

Aros Kapital har en allt viktigare funktion att fylla. Vi tittar på de individuella behoven för varje kund inför en prövning. Och genom att vara personliga, flexibla och tillgängliga kan vi vara den självklara finansieringspartnern för många små och medelstora företag.



Erik Berfenhag, VD

Redovisningsekonomen går in i en ny roll med nya möjligheter

Den första december firade Tamara Dubyna ett år som ekonomiassistent på Mellby Gård – ett år som har passerat snabbt, men som har bidragit mycket till hennes professionella utveckling. Nu axlar hon rollen som redovisningsekonom och ser en spännande tid i koncernen framför sig.

Det fanns en osäkerhet hos Tamara Dubyna innan hon bestämde sig för att söka tjänsten som ekonomiassistent på Mellby Gård. Uppdraget lockade henne mycket med nya ansvarsområden och den affärsvision som koncernen strävar mot. Men det skulle i så fall bli hennes första arbetsplats som inte hade engelska som affärsspråk och det oroade henne. All den oron försvann vid första intervjun.

- Jag kände mig så otroligt välkommen. Vårt samtal var väldigt öppet och kändes naturligt. Så fort jag lämnade kontoret ringde jag till rekryteraren och sa: Jag måste göra allt för att bli en del av Mellby Gård!

Det senaste året har visat sig leva upp till känslan från det första mötet – idag är hon mycket glad över att hon sökte tjänsten. Ursprungligen kommer Tamara Dubyna från Ukraina men under de senaste 15 åren har hon studerat, arbetat och bott med familjen i Belgien och Sverige. Innan Mellby Gård, jobbade hon som Revenue Accountant på Qlik, ett programvaruleverantörsföretag i Lund.

UTMANINGAR MOTIVERAR

Det senaste året har Tamara Dubyna genomgått en intensiv upplärningsperiod gällande rapporteringsprocesser, krav och regelverket som koncernen följer. I nuvarande tjänst arbetar hon med kund- och leverantörsreskontra, bokföring, periodisering, kontoavstämningar samt månadsbokslut och deltar aktivt i pågående projekt inom koncernen.

Vid sidan om dagliga arbetsuppgifter läser hon finanskurser hos FAR. Vid årsskiftet 2022/2023 tog hon över som redovisningsekonom på Mellby Gård med alltmer övergripande ansvar.

- Jag gillar omväxling och vill gärna ha det i mitt arbete.

Tillsammans med den stöttning och det förtroende jag får från mina kollegor är det utmaningarna som ger mig energi och gör mig mer driven. Därför ser jag mycket fram emot den nya rollen och allt som jag kommer att bidra med under den resan.

På fritiden tycker hon, hennes make och deras två barn om att vandra, gärna i det skånska landskapet men helst vid de italienska Dolomiterna. I samband med pandemin upptäckte Tamara Dubyna ett intresse för hemmaträning och nu försöker hon att hålla fast vid den rutinen. Både hon och hennes man tycker om att laga mat med inspiration från olika länder, och ofta står temamiddagar med vänner på agendan.

BALANS, KOMPETENS OCH RESPEKT

Med en ny arbetsroll ser Tamara Dubyna fram emot en spännande framtid på Mellby Gård och alla de möjligheter som koncernen har att erbjuda. För att beskriva sin arbetsplats använder hon tre nyckelord; balans – för att man har friheten att lägga upp sitt arbete som man vill, kompetens – för att det finns otroligt mycket kunskap och erfarenhet att ta del av, respekt – för att man accepteras för den man är.

- Det räcker inte med att säga att jag trivs här. Mina barn har börjat säga att jag har två familjer, dem och Mellby Gård!

TAMARA DUBYNA, REDOVISNINGSEKONOM PÅ MELLBY GÅRD

”Som arbetsplats präglas Mellby Gård av balans, kompetens och respekt”

För barns rätt att få vara barn

Alla barn har rätt till trygghet. Alla barn har rätt till utbildning. Alla barn har rätt till att en tro på framtiden. Vi på Mellby Gård vill hjälpa till att förse utsatta barn med trygga, varma och utvecklande sammanhang – där de får tid att vara barn innan de blir vuxna.

PROJECT PLAYGROUND ETABLERAR VERKSAMHET I GAMBIA

Project Playground är en svensk organisation med visionen att skapa "en värld där varje barn och ungdom växer upp med en tro på framtiden och en möjlighet att påverka sitt eget liv i en positiv riktning". Project Playground arbetar utifrån ett holistiskt perspektiv som innebär att varje barn och ungdom i verksamheterna får stöd utifrån den enskilda individens behov och livssituation, på en säker plats genom trygga och kompetenta vuxna.

Grundarna H.K.H. Prinsessan Sofia och Frida Vesterberg startade organisationen för att de såg det stora behovet av en verksamhet som såg hela barnet – och som ser barnets egen kapacitet att växa. Project Playground grundades 2010 och fokuserar på socioekonomiskt utsatta områden där samhällets stödsystem inte räcker till för att hjälpa barn som lever i till exempel trasiga och våldsamma hemmamiljöer.

Genom att förse utsatta barn med stöd och kapacitetsstärkande aktiviteter bidrar Project Playground till att stärka dessa individers framtidstro och att hjälpa barn som riskerar att hamna i kriminalitet, missbruk eller psykisk ohälsa att hitta en annan väg.

Project Playground är idag verksamma i Sydafrika och i Sverige, och har också nyligen påbörjat arbetet med en etablering i Gambia. Mellby Gård är sedan flera år tillbaka samarbetspartner till Project Playground.

- Alla barn har rätt att få vara barn. En väsentlig del i vårt arbete är att förse barn med trygga och meningsfulla sammanhang där de får möjlighet att växa och utvecklas. Bidraget från Mellby Gård har stor betydelse för vår verksamhet, och hjälper oss att fortsätta bedriva och utveckla vårt arbete.



Cecilia Bergling Naucér,
Generalsekreterare

GLOBAL CHILD FORUM HJÄLPER FÖRETAG SÄTTA FOKUS PÅ BARNEN

Global Child Forum är en svensk organisation som arbetar för att förbättra barns liv världen över. Man gör det genom att engagera globala företagsledare, akademi, stater och den civila befolkningen. Målet är att genom starka partnerskap sporra dessa aktörer till ageranden som möjliggör ett hållbart samhälle där barns rättigheter respekteras.

Framför allt vill organisationen engagera företag både vad det gäller företagets egen verksamhet och den värld de verkar i för att förbättra barns rättigheter. För att lyckas konsulterar Global Child Forum företag i hur de kan att göra barns rättigheter till en del av verksamhetens hållbarhets- och affärsstrategi, med tydliga mål mot att bidra till att fler barn får möjligheten att utvecklas och leva ett gott liv.

Sedan 2013 har Global Child Forum genomfört över 3000 granskningar av företag världen över vad gäller deras påverkan och agerande för barns rättigheter. Genom att dela med sig av sin kunskap gör Global Child Forum det enklare för företagsvärlden att sätta upp och uppnå sina mål för hållbarhet och barns rättigheter, eftersom företag kan jämföra sina egna resultat med kollegor i branschen.

Mellby Gård har arbetet med Global Child Forum i flera år och har fortsatt att göra det under 2022.

- Barns rättigheter ska vara en väsentlig fråga för alla, och speciellt hos företag som har möjligheter och resurser att göra skillnad i barns liv. Mellby Gårds bidrag hjälper oss att fortsätta bedriva vårt arbete, där vi kan se till att fler företag arbetar med tydliga mål mot att bidra till att fler barn utvecklas, respekteras och lever ett gott liv!



Katarina Mellström,
Generalsekreterare



BM Agri

BM Agri köper och säljer spannmål, oljeväxter, baljväxter och gödsel på den globala spannmålsmarknaden. Bolaget arbetar även med prissäkringar via olika råvarubörser och förser svenska odlarna löpande med marknadsinformation. BM Agri verkar över hela Sverige. Genom att fokusera på starka relationer, kostnadseffektivitet och innovativa lösningar vill BM Agri vara en partner som bidrar till bondenytta – på riktigt.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
1 177 MSEK	10	Lidköping	Thomas Svensson	2011

Dubbla rekord i en turbulent tid

I turbulenta tider har handelshuset BM Agri lyckats med förra årets mål att nå över en omsättning på en miljard kronor. Ett mål som har blivit realitet genom ökade priser på spannmål, en svag svensk krona och god tajming av köp och försäljning av grödor och gödsel.

Året 2022 har kantats av en orolig omvärld, ökad inflation och krig i Ukraina. De olika händelserna har haft stor påverkan på råvarubörserna där priserna ökat rejält. De höjda priserna, en hög efterfrågan och en svag svensk krona har varit till BM Agris fördel. Inför året satte BM Agri målet att nå en miljard kronor i omsättning och en till två procent positivt rörelseresultat. Ett mål som uppnåts genom stora investeringar i skördar under 2021 och möjligheten att snabbt kunna anpassa sig efter rådande situation och tajma marknaden. BM Agri når en omsättning på 1 177 miljoner kronor och ett resultat på 29,1 miljoner kronor – som gör 2022 till ett unikt rekordår!

STORT LAGER OCH TAJMING MÖJLIGGJORDE REKORD

Inför verksamhetsåret 2022 köpte BM Agri in stora mängder av 2021 års skörd som såldes av i våras. En investering som band upp stort kapital men möjliggjordes med hjälp av bolagets ägare som bidrog med en del av kapitalet. Det befintliga lagret som köptes in under 2021 såldes under våren till befintliga och nya kunder samt till destinationer företaget inte tidigare sålt till. I början av året identifierade BM Agri tilltagande priser på marknaden och när kriget i Ukraina bröt ut ökade efterfrågan men också priset på spannmål, som aldrig varit högre. Bolagets VD, Per-Arne Gustavsson förklarar:

- Vi hade fullt i våra lager när priset nådde högsta nivån och kunde därför sälja av skörd 2021 när priset nådde rekordnivå. Att den svenska kronan är låg bidrar också till ett rekordår. Vi exporterar mer än vad vi säljer inom Sverige och tycker därför att det är tacksamt och fördelaktigt med en svag svensk krona. Valutan har därför påverkat oss positivt och det förstärker möjligheterna att betala ett vettigt pris till lantbrukarna.

Ytterligare en anledning till årets framgångar är BM Agris medarbetare, som genom sin förmåga att anpassa sig efter marknadens svängningar och rådande omständigheter har bidragit till rekordresultatet.

- Vi har några av Sveriges bästa spannmålshandlare i bolaget, en stabil och bra ekonomifunktion och ägare som kommer med bra inspel genom styrelsen. Vi ska inte glömma bort våra leverantörer, lantbrukarna. Utan dem är vi ingenting. Det är leverantörerna som ger BM Agri förtroendet att förvalta deras spannmål och oljeväxter, och som köper gödsel av oss. Många är både leverantörer och kunder vilket gör att vi har ett tätt och nära samarbete.

HÅLLBARHET MED HJÄLP AV DIREKTA FLÖDEN OCH SPÅRBARHET

BM Agri upplever ett ökat krav på hållbarhet från sina kunder, vilket företaget ständigt arbetar med att bli bättre på. Absolut Company presenterade 2021 att 400 gårdar i södra Sverige behöver anpassa sin odling efter ett antal hållbarhetskrav. Bland annat krävs ökad spårbarhet och minskad användning av fossila bränslen. BM Agri erbjuder spårbarhet i hela kedjan, från gården som grödorna odlas på, till kunden.

Ett annat hållbarhetsinitiativ som också har varit till ekonomisk fördel är skiftet från stora båtlastar med gödsel, till leverans med direkta flöden på lastbil från producent till kund. Redan föregående år steg priset på båtfrakter mellan 100 och 200 procent. Det ledde till att gödsel blev en mycket dyr vara att handla med. Därför har det varit fördelaktigt med direkta flöden så att BM Agri slipper stora investeringar i gödsel, men främst dyra transportkostnader. Samtidigt minimeras körsträckorna med det direkta lastbilsflödet och därmed också klimatpåverkan.

VIDARE SATSNINGAR FÖR BÄTTRE RESULTAT

Framåt vill BM Agri satsa vidare på att utvecklas och göra allt lite bättre hela tiden. Företaget ska med en ny business controller och nya affärsmodeller bli bättre på att snabbt följa upp affärer för att få en tidigare överblick av utgången, något som de hoppas ska leda till att de vågar göra ännu fler och större affärer. Det ska generera bättre resultat samt möjligheten för BM Agri att ta en större position på marknaden.

- Lantbrukarna har haft en bra skörd under 2022, så just nu finns det en hel del spannmål att handla med, vilket är positivt, men desto mindre gödsel vilket kan göra det svårt att nå en lika hög omsättning nästa år.

Bolaget tror på en mer normaliserad marknadssituation 2023 med en fortsatt hög prisnivå på spannmål, gödsel och frakter – om än inte lika hög som 2022.

Per-Arne Gustavsson, VD



Söderberg & Haak

Söderberg & Haaks affärsidé bygger på att importera och sälja entreprenad- och lantbruksmaskiner samt att erbjuda teknisk kompetens, service och reservdelar.

Med ett ben i vardera affärsområde befinner sig bolaget både på den mogna lantbruksmarknaden och den mer expansiva entreprenadmarknaden. Som en aktör mellan leverantören och återförsäljaren skapar Söderberg & Haak värde genom att erbjuda teknisk kompetens, rikstäckande service, effektiv logistik för reservdelar, kostnadseffektiva lösningar och en långsiktig relation till sina kunder - stora som små.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
735 MSEK	115	Staffanstorp	Sven Knutsson	1995

Ett utmanande år med fokus på kundrelationen

2022 var året då Söderberg & Haak planerade att lätta på bromsen och växla upp. Men i stället blev det förmågan att ställa om, flexibilitet och finkänslighet som hamnade i fokus. Bolaget fick helt enkelt ändra både sina förväntningar och sin strategi – nu med fokus på kundrelationen och förvaltning av affärsidén.

Söderberg & Haak har etablerade samarbeten med en mängd olika kundkategorier på den svenska marknaden, stora som små. Via dessa relationer, och relationerna med leverantörerna i Japan, Tyskland, England och Danmark, har de känt av många av de världsomvälvande händelserna som kom att spegla 2022, berättar VD Jonas Jaenecke.

- Det har varit ett väldigt speciellt år. Vi har följt marknaden noga och gasat och bromsat där det har gått för att parera mot omvärlden. Vi hade nyligen vänt vår ekonomiska riktning och ville börja satsa framåt, men när kriget i Ukraina bröt ut skapades en stor osäkerhet på marknaden och bland våra kunder. Insatsvarorna och komponenter till både lantbruk och entreprenadverksamheter blev dyrare och svårare att få tag på, vilket har varit och är tufft för oss och många av våra kunder.

Trots osäkerheten på marknaden överträffade försäljningen av entreprenadmaskinerna bolagets prognoser. Marknaden har varit fortsatt stark med många pågående projekt, men det finns frågetecken kring framtiden. Igångsatta projekt på bostadsmarknaden kommer att slutföras men få nya planeras att starta. Det kan komma att kompenseras av ett ökat behov av infrastruktur och andra projekt i framför allt norra Sverige. Försäljningen av lantbruksmaskiner kommer sannolikt vara stabil. Beroende på vad man odlar och producerar påverkas vissa lantbrukare mer av situationen i omvärlden än andra.

- Våra lantbrukskunder har påverkats av ökade priser på insatsvaror och framför allt vall- och djurbönder har haft svårt att kompensera sig för det, medan spannmålsbönderna har haft ett bra år 2022. Sammantaget tror vi att det kommer att råda en viss försiktighet när det kommer till investeringar i lantbruksmaskiner under 2023 bland våra kunder.

ETT STÄRKT FOKUS PÅ KUNDRELATIONEN

För att möta de osäkerheter som kantat marknaden under 2022 har Söderberg & Haak bland annat valt att satsa ännu mer på kundrelationen. Efter pandemin finns det nu möjlighet att möta kunden på mässor igen, vilket är viktigt i branschen. Dessutom kan bolaget tillbringa mer tid ute hos kunden för att förstå deras vardag, motgångar och behov för på så vis anpassa sitt arbete därefter. Det finns även planer på att utveckla eftermarknadserbjudandet inom service, teknisk support och reservdelar.

- Vi vill behålla vårt goda renommé på marknaden, kompensera för den osäkerhet som finns och vara det självklara valet för kunden. Det gör vi framför allt genom att erbjuda god och tillgänglig service. Våra säljare är de som påbörjar relationen och som sedan, tillsammans

med vår eftermarknadsorganisation, utvecklar relationen och säkerställer att vi får behålla en nöjd kund. Vi har kommit en bra bit på vägen i detta arbete, men det finns alltid möjlighet att utveckla och förfina det ytterligare.

Som ett led i att öka kundnöjdheten görs det fler investeringar i sälj- och eftermarknadsresurser i olika geografiska delar av landet. Dessutom anställer bolaget ytterligare specialister för att få en vassare positionering mot marknaden, kunderna och återförsäljarna.

INTRODUCERING AV MER HÅLLBARA ENTREPRENADMASKINER

Industrin för entreprenad- och lantbruksmaskinerna ligger efter bilindustrin avseende elektrifiering och hållbarhetsanpassade produkter, men intresset från kunderna är växande. Under 2022 har tillverkarna börjat visa fram elektriska maskiner på mässor och vissa tillverkare har introducerat några få modeller på marknaden.

- Det finns ett stort intresse bland våra större kunder när det kommer till elektrifierade produkter, men vi ser även att de mindre entreprenadkunderna börjar titta på elektrifierade alternativ när dieselpriiserna är så höga. Hur utvecklingen går avgörs av tillgänglighet, prisbild, och att det finns infrastruktur på plats för att kunna ladda.

Inom hållbarhet försöker Söderberg & Haak att påverka det de kan som mellanhand och importör. Till exempel granskas effektiviteten av transporter, och ett projekt för att installera solpaneler på anläggningarna utvärderas. Internt genomför de miljörönder och hälsokontroller för att säkerställa en trygg arbetsmiljö, och tar fram en digital medarbetarenkät för att kunna göra återkommande mätningar av personalens välmående.

- Jag tycker att vi har en fantastisk personal som under tuffa omständigheter visar på en härlig kämparglöd som bidrar till den goda stämningen vi har på Söderberg & Haak. Mellby Gård fortsätter att vara en trygg och långsiktig ägare som ger oss stöd och hjälp i olika processer – och det är vi mycket tacksamma för!

Intervjun genomfördes i december 2022 med dåvarande VD Jonas Jaenecke. Sedan maj 2023 är Gustaf Thuresson VD för Söderberg & Haak.

Gustaf Thuresson, VD





KARIN MILLER, REDOVISNINGSCHEF PÅ MELLBY GÅRD

”Min nya roll som redovisningschef känns superspännande!”

Redovisningschefen som inte backar för en utmaning

Karin Miller är redovisningsekonomen som inte låter utmaningar stoppa henne från att nå sina mål. Hon flyttade hela familjen från Seattle till Malmö för tjänsten på Mellby Gård, där hon efter 2 år i företaget tillträdde som redovisningschef i januari 2023. Vid sidan arbetet upptar de tre barnen, skidåkning och yoga en stor del av hennes fritid.

Ar 2019 flyttade Karin Miller, hennes man och deras tre döttrar från Seattle, USA, till Sverige. Efter ett år i hemstaden Lidköping blev hon erbjuden tjänsten som redovisningsekonom på Mellby Gård. Karin Miller hade sökt en annan tjänst men rekryteraren tyckte att hennes tidigare arbetsplats påminde mycket om Mellby Gård och föreslog henne för den tjänsten istället.

- Jag läste på om Mellby Gård och det kändes som att det passande mig jättebra. Jag var väldigt bestämd på att få det att fungera, så vi hittade bostad och fixade skolor med kort varsel. Vi såg flytten som en hanterbar utmaning. Den stora flytten från USA gjorde denna flytt jämförelsevis mycket lättare. Trots att en flytt alltid är påfrestande, behöll vi sikte på målet - ett liv i Malmö!

Men det var inte helt självklart att de skulle flytta från Seattle.

- Hade jag vetat på förhand att det finns bolag som Mellby Gård i Sverige hade vi kunnat flyttat från USA tidigare. Mycket är bättre i Sverige, även om jag kan sakna storstadens utbud, vänner och makens familj. Vi blir inte lika bilberoende som i USA eftersom barnen kan gå till skolan, jag kan cykla till jobbet och vi bor bra med närhet till butiker och serviceutbud.

NYFUNNNA INTRESSEN OCH NYA ARBETSUPPGIFTER

Yoga och skidåkning har blivit stora intressen för Karin Miller. Hon praktiserar Yin Yang-Yoga - en mix mellan meditativ- och styrke-yoga. Yogan har varit till stor hjälp för att hitta en bra balans i livet

som förälder och heltidsarbetande. Skidåkning är något som Karin Miller gärna gör på semestrarna med familjen. Den erbjuder en bra kombination av fysisk aktivitet och härliga middagar efteråt. De försöker också resa och uppleva andra platser i Europa när de kan, något som varit en del av motivationen i att flytta till södra Sverige.

När Rolf Andersson gick i pension tog Karin Miller över rollen som redovisningschef. Arbetet och utbildningen har pågått under hela året. Samtidigt har hon också förberett för att Tamara Dubyna ska ta över hennes roll.

- Den nya rollen som redovisningschef känns superspännande. Rolf har varit ett stort stöd under upplärningsprocessen men nu får jag stå på egna ben, vilket känns bra! Jag gillar verkligen att utmana mig själv. Det är så man utvecklas i sin yrkesroll och som människa.

Det Karin Miller gillar mest med Mellby Gård är att uppgifterna är varierade och dotterbolagen så olika. Vid sidan av redovisningsarbetet är det just möjligheten att få insyn i dotterbolagens olika möjligheter och utmaningar som Karin Miller uppskattar. Hon ser alltid fram emot att få lära känna ännu fler av bolagen.

- Jag trivs jättebra på Mellby Gård. Det är en trevlig arbetsmiljö och kollegorna är de bästa tänkbara. Här finns så mycket expertis och alla hjälper varandra. Tillsammans arbetar vi mot samma mål - att Mellby Gård ska fortsätta frodas!

Ett säkert och rättvist samhälle

För att främja samhällets utveckling krävs det kunskap och engagemang i flera samhällsfrågor. På Mellby Gård vill vi bidra till ett bättre fungerande samhälle genom att dela med oss av vår kunskap och bidra till organisationer som står upp för varje enskild människas rättigheter.

CENTRUM FÖR RÄTTVISA KÄMPAR FÖR INDIVIDENS FRI- OCH RÄTTIGHETER

Centrum för rättvisa är en ideell och oberoende organisation vars uppdrag är att värna individens grundläggande fri- och rättigheter gentemot stat och kommun. Verksamheten går ut på att kostnadsfritt ställa upp som juridiskt ombud för enskilda i principiellt viktiga rättsprocesser mot stat och kommun. Det gäller framför allt rättsfall som annars inte blir prövade för att den drabbade individen saknar kunskap om sina rättigheter eller ekonomiska resurser som krävs för att hävda dem. Centrum för rättvisa jämnar på så sätt ut oddsen mot mäktiga motparter.

Rättsfallen syftar till att ge enskilda tillgång till rättvisa och upprättelse, men också att få fram vägledande domar som stärker rättssystemets skydd för individens fri- och rättigheter mot maktöverskott från myndigheterna.

Centrum för Rättvisa har vunnit de flesta fall de har tagit sig an. Flera av rättsfallen har lett till viktiga lagändringar som stärkt rättssäkerheten i Sverige. Vid sidan av att driva rättsfall anordnar Centrum för Rättvisa utbildning för juriststudenter i syfte att långsiktigt bidra till en stark rättsstatskultur i Sverige.

Organisationen tar inte betalt av de människor de hjälper.

Verksamheten finansieras helt av gåvor och bidrag från enskilda.

- Det är svårt för enskilda att stå upp för sina rättigheter och det krävs i praktiken en tjock plånbok för att över huvud taget ha en chans mot myndigheterna. Tack vare Mellby Gård och andra som stöttar oss kan vi hjälpa enskilda att få tillgång till rättvisa och utkräva ansvar från stat och kommun i rättsfall som blir vägledande och stärker rättssäkerheten i Sverige.

Fredrik Bergman,
chef, Centrum för rättvisa



SNS ÄR MÖTESPLATSEN FÖR SAKLIG SAMHÄLLSDEBATT

SNS - Centrum för Näringslivsstudier - är en ideell organisation och mötesplats för lärande och kunskapsutbyte som samlar näringsliv, akademi, politik och förvaltning. Verksamheten består av forskningsprojekt, konferenser och utbildningar gällande centrala samhällsfrågor. Med hjälp av ett brett forskarnätverk i Sverige och internationellt producerar SNS årligen ett 20-tal aktuella forskningsrapporter. Mellby Gård har varit medlemmar i SNS sedan 1995.

- Mellby Gård engagerar sig på många sätt i SNS verksamhet. Dels som medlemmar i nätverket vilket bidrar till att vi kan vara en ledande mötesplats för viktiga samhällsfrågor. Men också genom att medverka i referensgrupper till våra forskningsprojekt och som talare vid seminarier där de bidrar med sitt perspektiv på samhället.

Under 2022 initierades forskningsprojektet *Brottslighet och samhälle* som löper fram till 2024. Mellby Gård är med och finansierar studierna. Forskningsprojektet hoppas kunna svara på frågan hur man kan motverka brottslighet som har stor negativ inverkan på samhället. Mellby Gård var också med i referensgruppen till projektet

Skatter i en globaliserad värld som avslutades förra året. I projektet analyserades skattesystemet med utgångspunkt i hur globaliseringen och den tekniska utvecklingen har förändrat den svenska ekonomin. En grundläggande fråga var vad som ska beskattas i framtiden.

- Deltagare i referensgruppen möjliggör forskningsprojektet genom att de hjälper till att finansiera projekten. Samtidigt bidrar referensgruppens deltagare med tid och kunskap vilket har minst lika mycket betydelse och värde för oss. Det leder vårt arbete framåt och bidrar till att vi lyckas pricka in och belysa de viktigaste och mest policyrelevanta frågorna.

Charlotte Paulie,
forskningsledare, SNS



STIFTELSE SOM VILL SÄKRA RÄTTVISA SKATTEPROCESSER

Insamlingsstiftelsen Rättvis Skatteprocess hjälper privatpersoner och småföretagare som blivit orättvist behandlade i skatteprocesser. Stiftelsen har sedan grundandet 2016 hjälpt ett antal personer driva sina fall i domstol genom att finansiera ombudskostnader. Stiftelsen är allmännyttig, har 90-konto och finansieras helt genom donationer. Rättvis Skatteprocess arbetar också för att främja utbildning, forskning och offentlig debatt, för att öka medvetenheten om betydelsen av en rättssäker och rättvis skatteprocess.

Rättvis Skatteprocess har, utöver styrelsen och verkställande ledamot, ett ideellt skatteråd som bland annat består av Mellby Gårds egna skatteansvarige Magnus Brokelind, samt ett flertal andra sakkunniga jurister.

Under det senaste året har stiftelsen avslutat ett fall som har drivits sedan 2021, hanterat ett stort antal nya förfrågningar, samt inlett ett överklagande i ett nytt fall. Därtill har bland annat

ett välbesökt onlineseminarium anordnats i samarbete med Advokatsamfundet. Man har också publicerat en rapport som kartlagt tillämpningen av reglerna om skattetillägg i domstolarna med tillhörande debattartikel i Svenska Dagbladet, och anordnat flera möten med sakkunniga, intressenter och politiker.

Mellby Gårds stöd till stiftelsen innebär att de kunnat ägna sig åt djupare research om rättstillämpning i skatteprocesser, fortsatt företräda klienter som har blivit orättvist behandlade, och sprida kännedom om dess verksamhet.

Under 2023 planeras att starta ytterligare nya överklagande-processer, att genomföra en granskning av hur ersättningar utdöms för processkostnader i skattemål, och följa upp den undersökning stiftelsen genomförde 2018 bland Sveriges advokater om kvaliteten i förvaltningsdomstolarna. Stiftelsen kommer också att verka för politiska reformer för stärkt rättssäkerhet för skattskyldiga.



Eriksberg Vilt & Natur

Eriksberg Vilt & Natur i Blekinge är ett av norra Europas största vilthägn och Skandinavians största safaripark. Här finns ett rikt djurliv med bland annat kronvilt, dovvilt, davidshjort, vildsvin, visenter och mufflonfår – cirka 1 600 sommarbetande djur. Med restaurang, hotell och konferens, event, turism, skog, naturvård och jakt bjuder Eriksberg besökare på en unik upplevelse.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
55 MSEK	54	Trensum, Karlshamns kommun	Sten Libell	2008

Eriksberg redo att lyfta Blekinge för resten av världen

Inbäddad i skog, berg och skärgård är ett besök i Skandinavians största safaripark helt enkelt oförglömligt. Hållbarhet, biologisk mångfald, arkitektur och design är i fokus på denna exklusiva och unika hotell- och konferensanläggning med ambitionen att locka hela världen att bli ett med naturen.

För Eriksberg har 2022 varit ett på många sätt utmanande år, berättar VD Per-Arne Olsson. Pandemins restriktioner, möjligheten att äntligen kunna åka på solsemester och stora kostnadsökningar på el, bränsle, livsmedel och dryck har inneburit att Eriksberg har fått vara ännu mer kreativa.

- Här har vi inställningen att utmaningarna stärker oss och att det ger oss en chans att tänka nytt och bättre. Vi håller på att utveckla ett dedikerat kommersiellt team, förnya vårt säljarbete och driva projekt som stärker Blekinge som besöksdestination.

NÄRKONTAKT MED NATUR OCH DJUR

Just nu pågår en omfattande hotellsatsning på Eriksberg som ska stå klar för invigning i början av 2024. Hotellet, som ritats av arkitekten Oskar Årevall, blir en fristående träbyggnad i tre plan, där samtliga 23 rum har utsikt över Eriksbergs savann. Hotellet – som går under namnet Arken - ska ge associationer till en båt som har lagt till i gårdsmiljön. Här kompromissas varken med hållbarheten eller komfort. Under 2022 har Eriksberg gett designduon Bernadotte & Kylberg i uppdrag att inreda tre sviter.

- Bernadotte & Kylberg ska hjälpa oss att sudda ut gränserna mellan att vara inne och ute och göra naturen tillgänglig 365 dagar om året på ett bekvämt och naturligt sätt, utan att störa djur och natur. Helt i linje med den filosofi vi arbetat efter i över 80 år.

NATURENS HELANDE KRAFT

Med naturen som helande kraft strävar Eriksberg efter att utveckla och erbjuda olika upplevelser. Det handlar om att med forskning belägga den kraft som finns i natur och skog för att öka välbefinnande - men inte minst att minska stress och sjukskrivningar. På Eriksberg planeras för både yoga och japanskinspirerade skogsbad tillsammans med en guide, även på recept från vården.

I april invigdes den nya poolen med koppling till den nya hotellsatsningen. I det varma ångande vattnet kan besökaren njuta av mörker och kyla och får ro genom att lyssna på nattens ljud - då vildsvinen bökar och hjortarna brölar.

GRÄNSLÖSA BLEKINGE

Eriksberg är Blekinges enskilt största arbetsgivare inom besöksnäringen och drivande i flera olika lokala initiativ för att stärka Blekinge som destination. Man blickar långt utanför regionens gränser för att attrahera nya besökare.

Blekinge arkipelag är av UNESCO identifierad som ett område med unika natur- och kulturvärden längs med 56:e breddgraden. Här kan man uppleva biosfärområdet ARK56 till fots, med cykel, kajak eller skärgårdsbåt. Hängbroprojektet Archipelago Walk 2023 ska göra det möjligt att vandra mellan kobbar och skär i kustbandet på Skandinavians längsta hängbro.

- Våra gäster efterfrågar vandringsupplevelser. Med små insatser kommer vi tack vare broarna att kunna skapa en rad nya erbjudanden som attraherar både Blekingebor och naturturister från såväl Sverige som närliggande länder.

Nästa år kommer Eriksberg fortsätta att samarbeta med Visit Sweden när det gäller olika aktiviteter. Ambitionen är att lyfta regioner och destinationer som inte är så internationellt kända och attrahera besökare till safariparken utanför landets gränser. Eriksberg samarbetar också nära Visit Blekinge för att med den regionala besöksnäringen ta Blekinge ut i världen.

VÅGA VARA KAXIGA

Under 2023 kommer Eriksberg arbeta mer med att utveckla och diversifiera sitt erbjudande för att fylla orderböckerna med nationella och internationella kunder. Tanken är att redan boka upp den nya hotellbyggnaden till invigningen. En eventkalender ska också bidra till framförhållning och planering för kommande år.

- Vi måste våga vara kaxiga. Med uppbackning från Mellby Gård har vi lyckats sätta Blekinge på kartan i Europa - nu ska vi få hit resten av världen.



Per-Arne Olsson, VD



Kontinuerligt arbete för att kretsloppsanpassa produktionen

1986 köpte Rune Andersson jord- och skogsbruket Mellby Gård, söder om Hässleholm i Skåne. Men det var en ren slump att det blev just den gården.

Mot slutet av 1985 ringde Rune Andersson till en mäklare för att höra om det fanns någon gård till salu i Skåne. "Hade du ringt för tre veckor sedan hade jag haft ett bra objekt.", svarade mäklaren. "Jag har precis sålt Mellby Gård, en fin anläggning, till ett bra pris."

- Vi bodde då i Trelleborg och var ute efter en gård på landet. Jag hade travhästar sedan många år och var intresserad av något eget med hästar och jakt. Jag hade ännu inte tagit jägarexamen, men hade många kompisar som jagade.

Ett par veckor senare ringde mäklaren tillbaka. "Du har tur", sade han. "Köparen till Mellby Gård har dragit sig ur, du kan ta över affären".

- Jag hade inte hört talas om Mellby Gård, så vi åkte dit och konstaterade snabbt att det var precis vad vi var ute efter. Det var alltså en ren slump att vi kom över Mellby Gård. Dessutom var affären färdigförhandlad. Vi hade inte några planer på att bosätta oss här, men 1997, när alla barn var utflugna, flyttade vi hit.

DJURVERKSAMHET MED ANSVARSKÄNSLA

- Att vi haft djur, främst grisar, på gården grundar sig på en ansvarskänsla. Som ägare av en gård med så stora marker kan man inte låta allt ligga i träda. Jag hade inte några tankar om att det skulle vara speciellt lönsamt. Vi gjorde några kalkyler och valde det ur ekonomisk synpunkt minst dåliga, det vill säga grisar, och det har gått hyggligt under åren.

När Rune Andersson köpte Mellby Gård 1986 var ägorna 550 hektar, idag är de 2 300. Inklusive ägorna inom Örmo Skogar vid Konga, Tingsryds kommun i Småland, är arealen totalt 7 800 hektar.

FORTSATT INVESTERINGAR I SOLCELLER

Petter Beckman, som ansvarar för driften på gården, beskriver ett turbulent 2022 som begränsat möjligheterna för större satsningar och investeringar.

- Med tanke på oroligheterna i omvärlden och de prishöjande effekter de har haft på insatsvaror, energi och foder har vi legat lågt med större investeringar under 2022. Vi har dock tagit beslut om att fortsätta investera i solceller. I kommande utbyggnad ökar vi kapaciteten till 400 kW, som ger en självförsörjningsgrad om cirka 45 procent av vår elförbrukning på gården.

VERKSAMHET MED KRETSLOPPSTÄNK

Mellby Gård arbetar löpande med att kretsloppsanpassa produktionen. Flis från den egna skogen används till uppvärmning, och som foder används närproducerade spannmål samt biprodukter från livsmedelsindustrin. Gödsel till gräset på vallarna tas från de egna grisarna.

- Vi har ju arbetat med smågrisproduktion i många år, men uppfödningen avvecklades 2021. Under 2022 har vi istället haft slaktgrisproduktion, en verksamhet som fungerar bra och som vi kommer fortsätta med. Totalt sett levererade vi ungefär lika många slaktsvin som ifjol, cirka 17 000, medan antalet dikor var 175. Dessutom har vi cirka 130 dovhjortar där kalvarna säljs till Eriksberg.

- Vad gäller fastigheter har vi varit avvaktande eftersom priserna varit höga. Vi arbetar vidare för att skapa en ännu mer sammanhållen enhet, och är alltid intresserade av att utöka med fastigheter som ligger intill våra ägor.

-2022 har varit ett lönsamt år för skogen, vi har legat på rekordnivåer och avverkat över tillväxt. När priserna sjunker drar vi ner på takten, så att vi över tid avverkar i nivå med tillväxten. Priserna på både timmer och massa låg på en god nivå hela 2022.

Petter Beckman,
driftansvarig



Ambitionen att satsa mer på kvalitet än kvantitet

Mellby Gård har drivit en betydande travverksamhet sedan Rune Andersson förvärvade gården 1986. Den egna uppfödningen är fortsatt omfattande, medan den framgångsrika träningen av travhästarna sker utanför gården sedan 2014.

Rune Andersson ägde travhästar redan när familjen bodde i Luleå på 1970-talet, och har alltså sysslat med trav i cirka 50 år.

-Jag har alltid tyckt att trav är en fantastisk sport. Jag följer det noga och det händer alltid något oväntat. Det är inte alltid den bästa som vinner. Favoriten kan bli instängd och det är lätt att det blir galopp. Det är spännande!

-Efter att vi köpte Mellby Gård har vår travverksamhet successivt utökats. Relativt omgående byggde vi en egen travbana på gården för att själva träna våra hästar. Det gjorde vi i många år, men blev tvungna att sluta när antalet vilda djur ökade. När hjortar och vildsvin dök upp längs banan blev unghästarna mycket stressade. Det blev både svårt och farligt att bedriva träning och 2014 avvecklade vi den verksamheten.

SATSAR PÅ KVALITET

Ansvarig för travverksamheten och Mellby Gårds travtränare är Jan-Olov Alfredsson. Så här beskriver han dagens verksamhet och planerna för dess framtid.

-För närvarande har vi cirka 90 hästar, och ambitionen är att satsa ännu mer på kvalitet än kvantitet. Vår verksamhet skiljer sig lite från andra. Vi föder upp hästarna, men säljer inte dem på auktion, utan lämnar bort dem för träning hos andra och använder dem i stor utsträckning i egen ägo.

-Om hästarna inte håller måttet utifrån våra kriterier brukar vi leasa ut hästar till personer som inte har råd att köpa en egen häst. För oss är det viktigaste att vi hittar ett bra hem åt hästarna. Vi ser i första hand till djuren och att de får det bra.

Idag finns det cirka 20 fölston på gården, och när fölen är ungefär ett år skickas de till professionella tränare. De stallar som finns på gården används idag för avel, konvalescens och rehabilitering. Det händer alltid skador och då ska hästarna vara borta från träning och tävling, oftast under en ganska lång tid.

STORSTJÄRNOR I STALLET

Rune Andersson säger att travverksamhet i Sverige sällan går med ekonomisk vinst. Mellby Gård har ett antal hästar i USA och där är möjligheterna till ekonomisk uppsida betydligt större eftersom prissummorna är högre.

-Jag räknade på den svenska travbranschen för några år sedan och kom fram till att kostnaden var cirka tre miljarder och cirka en miljard var prissummor. Det innebär att 2/3 av omsättningen var förluster.

-Om vi får fram en stjärna vart femte år är vi nöjda, vilket väl också är vad vi har lyckats med. En av de största är Mellby Free, som vann det mesta som sto, bland annat Stochampionatet för några år sedan. Hon sprang in över tio miljoner kronor på några år, så hon var en riktig superstjärna. Nu är hon i avel och går här på gården. En annan tidigare stjärna var Mellby Viking som vann 19 lopp på 39 starter, tjänade 3,5 miljoner och satte 2014 världsrekord över 3 160 meter.

Jan-Olov Alfredsson,
travansvarig





Ett investeringsinitiativ för att främja innovationer inom vattenrening

FMG Circular Invest är ett investeringsinitiativ startat av Feralco och Mellby Gård. Med Feralcos kunskap inom vattenrening och Mellby Gårds långsiktiga och aktiva ägarförvaltning är syftet med satsningen att investera i och bistå innovativa företag som tillhandahåller lösningar kopplade till frågan om global brist på dricksvatten.

Efter diskussioner om hur Feralcos stora kunskap inom vattenreningsteknik kunde förädlas skapade Feralco och Mellby Gård investeringsinitiativet FMG Circular Invest. Initiativets mål är att tidigt investera i företag med olika innovationer kopplade till vattenreningslösningar för att stödja och utveckla dem vidare. Det är ingen hemlighet att tillgången på färskt dricksvatten är en av de mest pressande globala utmaningarna i modern tid. Det är Feralcos och Mellby Gårds mål att FMG Circular Invest ska hjälpa till att skala upp dessa kritiska lösningar och föra ut dem på marknaden i en snabbare takt.

- Feralco har marknadskunskap, ett stort nätverk och erfarenhet av hur man kan accelerera idéer i branschen, samt erfarenhet av regelverk och M&A. Samtidigt kan Mellby Gård bistå med ett aktivt och långsiktigt ägande och stötta entreprenörsandan i varje företag. Med denna kombination tror vi att vi är den optimala investeraren för företag som vill ta nästa steg på marknaden för vattenrening, säger Ludovic Huitorel, VD för Feralco.

BRA START MED TVÅ FÖRVARV

FMG Circular Invest förvärvade andelar i två bolag under 2022. Båda bolagen ser ett stort värde i att ha Feralco och Mellby Gård som strategiska investerare. De tillför mycket mer än bara ekonomiskt stöd. Även andra investerare som har andelar i de två bolagen uttrycker att det finns en fördel i att göra investeringar tillsammans – det skapar synergier och mervärde. Målet med FMG Circular Invest är inte bara att investera, utan också att vara en industriell partner och bidra med kontinuerligt stöd.

Det brittiska företaget I-Phyc var den första investeringen som gjordes av FMG Circular Invest. Företaget erbjuder en lösning som kompletterar Feralcos erbjudande inom vattenrening. I-Phyc har utvecklat en naturlig, patenterad, koldioxidnegativ och miljömässigt hållbar lösning för rening av avloppsvatten. Reningen sker med hjälp av naturligt förekommande alger som odlas och tar upp näring och föroreningar i vattnet.

Den andra investeringen var Spec-Imaging, baserade i Sverige. Denna start-up bygger sin affärsidé på många års forskning om optiska mätmetoder för vätskor. Metoden som Spec-Imaging nu besitter är patenterad och kan hjälpa olika organisationer att

mäta koncentration, färg och grumlighet i vätskor – utan behov för utspädning. Denna innovation gynnar inte bara vattenreningssektorn, utan även livsmedels- och dryckesindustrin.

- Syftet med FMG Circular Invest är att identifiera och stödja innovationer som på ett eller annat sätt kan bidra till renare vatten i världen. Vi är övertygade om att våra investeringar och vårt framtida samarbete med I-Phyc och Spec-Imaging kommer att bidra till just detta, säger Mikael Helmersson, vice VD på Mellby Gård.

VILL FÖRSE VÄRLDEN MED RENT VATTEN

Förutom att tillföra värde till den befintliga portföljen av företag, tror FMG Circular Invest att de kan bygga ytterligare stolthet och styrka i sina egna organisationer genom denna typ av investeringar. På sätt och vis blir alla en del av ett gemensamt hållbarhetsuppdrag – att förse världen med rent vatten.

FMG Circular Invest ser nu fram emot att vara en del av ytterligare framgångshistorier och hjälpa fler företag inom vattenreningssektorn och cirkulär ekonomi att växa och blomstra. Med ett osäkert marknadsläge framöver hoppas man göra ytterligare investeringar till mer rimliga priser.

- En del av de unga företag som är intressanta för oss är i dagsläget ganska optimistiskt värderade och samtidigt inte lönsamma. För att vi ska kunna investera måste det finnas en tydlig affärsmodell och en väg mot lönsamhet. Vi ser att vattenreningssektorn kommer att fortsätta att konsolideras på grund av denna oroliga marknadssituation, säger Stephen Childs, VD för Feralco.

VISION OM ATT BLI VÄRLDSLEDANDE

Under det kommande året siktar FMG Circular Invest på att göra mellan två och tre investeringar i företag som bidrar till en mer hållbar värld genom vattenreningslösningar och cirkulär ekonomi. Samtidigt ser de fram emot att hjälpa de befintliga bolagen i deras portfölj att utvecklas och växa genom att hitta synergier mellan bolagen.

- Den långsiktiga visionen för FMG Circular Invest är att bli det ledande investmentbolaget inom vattenrening. Samtidigt bidrar vi till grön omställning, cirkulär ekonomi och hjälper unga entreprenörer att skala upp sina innovativa idéer, avslutar Mikael Helmersson.



Revolutionerar avloppsreningsindustrin med hjälp av mikroalger

I-Phyc är dedikerade till att förbättra vattenkvaliteten i lokala drag och floder genom användning av sin patenterade teknik. Tekniken använder sig av naturligt förekommande mikroalger som effektivt tar bort föroreningar som fosfor och ammoniak från kommunalt och industriellt avloppsvatten. Detta kemikaliefria tillvägagångssätt för vattenrening är ett stort framsteg i branschen och skapar förutsättningar för betydande tillväxt inom en snar framtid.

- Just nu är vi på väg att driftsätta vårt andra reningsverk och har nyligen säkrat ytterligare ett kontrakt. Dessutom har vi utökat vårt team och har samlat en dedikerad och driven grupp individer som är engagerade i att ta denna innovativa teknologi till nya framgångshöjder.

En viktig händelse under året har varit välkommandet av FMG Circular Invest som strategisk investerare i I-Phyc. Detta kommer att öppna dörrar och bygga upp deras närvaro i avloppsvattensektorn.

- Feralco är en framstående aktör i vår bransch och vi är hedrade över att de har valt att stötta oss i att uppfylla vår vision. När det gäller Mellby Gård har de ett rykte om sig att ge långsiktigt stöd till företag och ge entreprenörsteam möjlighet att växa och frodas. Vi ville samarbeta med ett företag som inte bara har expertis inom vår bransch, utan också är högt respekterat, vilket är varför vi kontaktade Feralco och Mellby Gård. Vi tror att 2023 kommer att bli ett spännande år för vårt företag, och den extra finansieringen vi har fått kommer att göra det möjligt för oss att ta verksamheten till nästa nivå.



Simon Gretton-Watson, VD

Innovationsbolaget som vill effektivisera vätskeanalys

Spec-Imaging grundades 2020 av LU Holding (Lunds universitets investmentbolag) och ett team av forskare från avdelningen för förbränningsfysik vid Lunds Universitet. Spec-Imaging har utvecklat en ny, patenterad mätmetod för vätskor baserad på absorptionsspektroskopi. Detta möjliggör mätning av olika ämnen i vätskor utan utspädning och filtrering. Tekniken kommer att effektivisera dagens metoder och öppna möjligheter för in-linemätningar, alltså mätningar i ett pågående flöde, inom industrier som vattenrening, livsmedel och läkemedel.

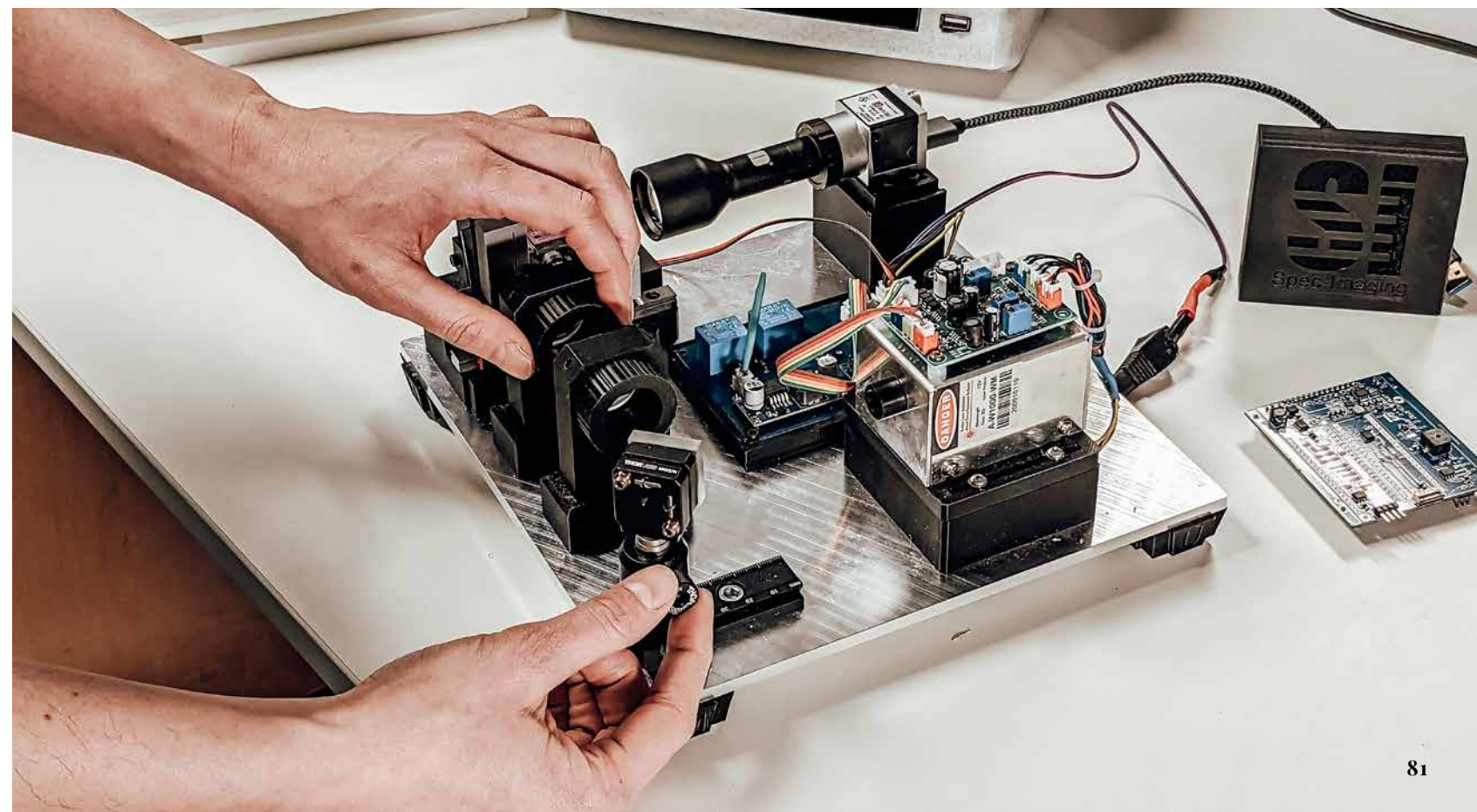
- I slutet av 2021 tog vi in vår första externa finansiär, vilket gjorde att vi kunde arbeta med företaget på heltid, inte bara som en hobby. Precis som många andra företag började vi i mitt garage, men de senaste två åren har utvecklingstakten varit exponentiell. Våra investerare har varit en stor bidragsgivare till detta, tillsammans med den hjälp vi har fått från LU Holding. Vi har nu en långsiktig affärsplan på plats och vi tittar just nu på nya möjliga rekryteringar.

2022 har varit ett år av snabb acceleration för Spec-Imaging och i november gick FMG Circular Invest in med kapital och affärsstrategisk kompetens. Detta kommer att göra stor skillnad för företaget och 2023 kommer Spec-Imaging att lansera sin första produkt på marknaden.

- Vi värderar partnerskapet med FMG Circular Invest högt. Det har varit oerhört hjälpsamt att ha dem som en strategisk investerare, och jag uppskattar också att vi båda ser ett långsiktigt engagemang i vårt samarbete. Tack vare deras nätverk har vi även kunnat testa produkten i olika miljöer. Detta har varit en stor bidragande orsak till våra framsteg och kommer att hjälpa oss att växa framöver!



William Chaze, VD





JOHAN ANDERSSON, VD, MELLBY GÅRD

”Möjligheterna
för oss ökar i en
lågkonjunktur”

I väntan på att marknaden vänder

För att möta en lågkonjunktur krävs att man har gjort sin hemläxa och är förberedd. ”Det viktigaste är att ha en genomarbetad plan för olika scenarier och en stark finansiell ställning så att man kan agera långsiktigt och ta vara på de möjligheter som uppstår i en lågkonjunktur”, säger Mellby Gårds VD Johan Andersson.

Pandemin var djupt tragisk och utmanande. Samtidigt fick många upp ögonen för hur en omfattande förändring kan komma snabbt.

- Det som hände i mars 2020 saknar motstycke i modern tid, åtminstone av vad jag har upplevt i mitt yrkesliv. Få var förberedda på vad som skulle komma. Men Mellby Gård klarade pandemin på ett bra sätt, och det finns nu en helt annan medvetenhet om att stora förändringar kan inträffa snabbt och få stor påverkan.

- Jag tror att vi har nytta av det när vi nu ska hantera en eventuell lågkonjunktur. Den kommer inte över en natt på samma sätt. Vi har förberett oss under en längre tid och har hanterat lågkonjunkturer tidigare, även om ingen vet exakt hur just denna kommer att se ut.

- Internt har vi diskuterat att den troligtvis kan bli mer utdragen. Tidigare nedgångar har oftast skett relativt snabbt, sedan har även återhämtningen varit snabb. Nu tror vi mer på ett scenario som kan liknas med en pyspunka. Vi tror att räntorna stabiliseras på en nivå som vi senast fick erfara för ett par decennier sedan och det kan, i kombination med ökade levnadskostnader, påverka vissa branscher signifikant medan andra klarar sig relativt okej.

VIKTIGT ATT HA BÅDE EN PLAN B OCH PLAN C

Osäkerheten kring omfattning och tid innebär att man inte bara ska ha en plan B, utan även en plan C om efterfrågan sjunker oväntat kraftigt eller om lågkonjunkturen blir ovanligt utdragen.

De flesta regler eller råd för att möta en lågkonjunktur är bolagsspecifika, menar Johan. Men ett generellt råd är att ha en genomarbetad plan, där man noga gått igenom olika scenarier och aktiviteter för att hantera dessa. Det är också viktigt med en stark finansiell ställning. Utifrån ett ägar- och moderbolagsperspektiv ger en stark balansräkning frihet att agera och stötta innehaven.

- Glädjande nog är vår balansräkning fortsatt stark och vi har därmed möjlighet att stödja våra bolag om de skulle drabbas hårt. Samtidigt kan vi vara aktiva om det uppstår möjligheter. När finansieringskranarna skruvas åt minskar konkurrensen om att bistå med kapital, och då kan vi göra intressanta strukturaffärer.

- När andra behöver ta till krafttag och varsla personal, ska vi ha självförtroendet att inte behöva agera lika kraftfullt. Det kan självklart komma lägen när även vi tvingas varsla, men vi ska i så fall dra ner mindre än våra konkurrenter.

Ett aktuellt exempel är trähusbranschen som går igenom en tuff period, berättar Johan. Många tillverkare har redan gjort neddragningar och det går inte utesluta att även Älvsbyhus måste göra det. Vår ambition är att hålla ut längre än övriga branschen genom att exempelvis bygga hus i egen regi på egen tomtmark, resa nya visningshus och nyttja vår starka balansräkning. För när marknaden vänder – vilket den kommer att göra – kan det vara svårt att hitta kompetenta medarbetare. Om man istället behåller personal kan man möta en uppgång på ett offensivt sätt.

Johan tycker också att det under en lågkonjunktur är extra viktigt att bolagen i koncernen har en nära dialog. Det ska vara och är en stor fördel att vara en del av Mellby Gård där bolagen kan dela erfarenheter med varandra, dessutom med verksamheter i olika branscher vilket kan ge nya insikter.

SVÅRARE ATT ÖVERTYGA INVESTERARE

Under pandemin sköt värderingarna för framför allt techbolag i höjden, på grund av fortsatt lågräntepolitik och stimulanser från centralbanker. Med de efterföljande räntehöjningarna har också värderingarna sjunkit kraftigt. Det skedde också en slags digital konvertering som drivit på e-handeln i många branscher. De mest renodlade e-handelsföretagen har dock haft ett utmanande 2022. Många gick in i 2022 med för stora lager, samtidigt som de extrapolerade utvecklingen under 2020 och 2021. Verkligheten efter pandemin har sett ut på ett annat sätt.

För de bolag som nu söker kapital för att fortsätta sin tillväxtresa är det viktigt att övertyga investerarna om att de kan bli kassaflödespositiva i närtid. De måste visa upp en affärsplan som visar att de kan ställa om och dra ner kostnaderna rejält. Det kan i och för sig vara en nyttig erfarenhet för många.

- Generellt sett tycker jag att riskmedvetenheten under den senaste tiden har stärkts, vilket är bra och ökar möjligheten att kunna tackla en lågkonjunktur på ett bra sätt. Å andra sidan kan det finnas saker som underskattas. Till exempel har fastighetsbolagen hundratals miljarder i obligationslån som ska omfinansieras de kommande åren. Det är inte säkert att bankernas aptit att ta över dem är speciellt hög.

- Möjligen underskattar vi också den påverkan de samlade kostnadsökningarna har på hushållens ekonomier. För många hushåll kan de innebära höjda kostnader med flera tiotusentals kronor om året. Självklart torde det få konsekvenser för de flesta B2C-företag.

Vår historia

Mycket har hänt i Mellby Gårds mångåriga historia. Här är några av de mest betydelsefulla händelserna för bolagets utveckling.



1986

Mellby Gård AB grundas av Rune Andersson när han köper gården Mellby Gård i Sösdala. Mellby Gård AB är då ett renodlat jordbruksbolag med djur och spannmål.

1995

Förvärv av 50 procent i Älvsbyhus. Förvärv av 100 procent av Söderberg & Haak. Dessa innehav utgör de äldsta inom dagens Mellby Gård.

2000

Förvärv av 49 procent i Feralco.



2007

Förvärv av 22 procent i Duni (publ). Förvärv av resterande 60 procent i Roxtec.

2011

Förvärv av 12 procent i Kappahl.

2015

Förvärvar Cevalier som integreras med Open Air Group i maj 2019.

Förvärvar Aros Kapital och Klarahill.

2016

Förvärv av 10 procent i AcadeMedia.

2018

Flowbird skapas genom sammanslagning mellan Mellby Gård-ägda Cale och dess konkurrent Parkeon.



2022

Mellby Gård avyttrar Hedson och Smarteyes.

Familjen Andersson tilldelas hedersutmärkelsen EY Family Enterprise Award of Excellence 2022.



2020

Perituskliniken invigs och tar emot sina första patienter.

1989

Mellby Gård AB och Carl Bennet AB bildar Andersson & Bennet AB med 50 procents ägardel var. Fram till 1997 sker all expansion inom Andersson & Bennet AB.



1997

Andersson & Bennet AB delas upp genom att en del tillgångar förs över till Mellby Gård AB och en del till Carl Bennet AB.



2006

Förvärv av 40 procent i Roxtec.

2008

Förvärv av ytterligare 8 procent i Duni, med ett totalt innehav av strax under 30 procent.

2013

Johan Andersson utses till bolagets förste VD. En styrelse med Rune Andersson som ordförande bildas.



2017

Förvärvar ytterligare 10 procent i AcadeMedia, till totalt strax över 20 procent.

2019

Förvärv av över 90 procent av aktierna i Kappahl. Kappahl avnoteras från Stockholmsbörsen.

2021

Mellby Gård säljer sitt innehav i Flowbird.

Våra innehav

KONSUMENTVAROR	INDUSTRI	JORDBRUK	TJÄNSTER
KAPPAHL > 90 %	DUNI GROUP 30 %	BM AGRI 39,6 %	ACADEMEDIA 22,8 %
OPEN AIR GROUP 21,9 %	FERALCO > 90 %	SÖDERBERG & HAAK 100 %	AROS KAPITAL 36,2 % *
OSCAR JACOBSON > 90 %	ROXTEC > 90 %	ERIKSBERG VILT & NATUR 100 % ***	EXCALIBUR 51 % **
	ÄLVSBYHUS 50 %	MELLBY GÅRD JORDBRUK 100 % ***	KLARAHILL 86,9 %
			PERITUSKLINIKEN 33,3 %***
			STUDENTCONSULTING 47,5 %

* Andelen av Aros kapital uppgår till 26,5% och röster till 36,2%.

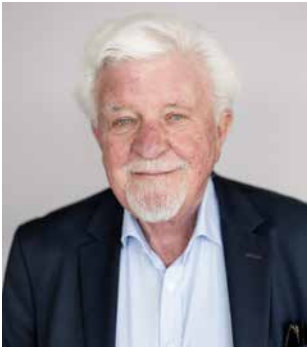
** Andel av Excaliburs kapital uppgår till 40% och röster till 51%.

*** Bolag som ägs av Mellby Gård AB's moderbolag Mellby Gård Intressenter AB.

Mellby Gårds styrelse

RUNE ANDERSSON (STYRELSEORDFÖRANDE)
JOHAN ANDERSSON
ERIK ANDERSSON
GUSTAV ANDERSSON
ANDERS BÜLOW
HANS STRÅBERG
THOMAS GUSTAFSSON

Vi på Mellby Gård



RUNE ANDERSSON
Styrelseordförande



JOHAN ANDERSSON
VD



THOMAS GUSTAFSSON
Vice VD



MIKAEL HELMERSON
Vice VD



SVEN KNUTSSON
Vice VD



JOHAN SANDBERG
Finansdirektör



ANNA BLOM
Koncernredovisningsansvarig



FILIP ELIASSON
Affärsutvecklingsdirektör



KARIN MILLER
Redovisningschef



MAGNUS BROKELIND
Skatteansvarig



SUSANNE CANERSTAM
VD-assistent



TAMARA DUBYNA
Redovisningsekonom



MELLBY GÅRD

MELLBY GÅRD AB
Anna Lindhs Plats 4, 211 19 Malmö
Tel 040-98 77 00
mail@mellby-gaard.se
www.mellby-gaard.se

ACADEMEDIA AB

Box 213
101 24 Stockholm
Besöksadress:
Adolf Fredriks Kyrkogata 2
Tel 08-794 42 00
hello@academedia.se
www.academedia.se

AROS KAPITAL AB

Vestagatan 6
416 64 Göteborg
Tel 031-83 36 70
info@aroskapital.se
www.aroskapital.se

BM AGRI AB

Sockerbruksgatan 5A
531 40 Lidköping
Tel 010-221 69 20
info@bmagri.se
www.bmagri.se

DUNI GROUP

Box 237
201 22 Malmö
Besöksadress:
Hallenborgs gata 1a
Tel 040-10 62 00
info@duni.com
www.dunigroup.se

ERIKSBERG VILT & NATUR AB

Guöviksvägen 353
374 96 Trenså
Tel 0454-56 43 00
info@eriksberg.se
www.eriksberg.se

EXCALIBUR

ASSET MANAGEMENT AB

Birger Jarlsgatan 15, 2 tr
111 45 Stockholm
Tel 08-599 295 10
admin@excaliburfonder.se
www.excaliburfonder.se

FERALCO AB

Berga Allé 1
254 52 Helsingborg
Tel 042-24 00 70
info@feralco.com
www.feralco.com

KAPPAHL AB

Box 303
431 24 Mölndal
Besöksadress:
Idrottsvägen 14
Tel 010-138 87 11
info@kappahl.com
www.kappahl.com

KLARAHILL AB

101 23 Stockholm
Besöksadress:
Sicklastråket 3
131 54 Nacka
Tel 020-99 99 00
info@klarahill.se
www.klahill.se

OPEN AIR GROUP

Sveavägen 168
113 46 Stockholm
info@openairgroup.se
www.openairgroup.se

OSCAR JACOBSON AB

Vevgatan 1
503 13 Borås
Tel 033-23 33 00
info@oscarjacobson.com
www.oscarjacobson.com

PERITUSKLINIKEN AB

Scheelevägen 8
223 63 Lund
Tel 046-288 60 60
www.perituskliniken.se

ROXTEC AB

Box 540
371 23 Karlskrona
Besöksadress:
Rombvägen 2
371 65 Lyckeby
Tel 0455-36 67 00
info@roxtec.com
www.roxtec.com

STUDENTCONSULTING GROUP AB

Nordkalottvägen 1
972 54 Luleå
Tel 020-360 370
info@studentconsulting.se
www.studentconsulting.se

SÖDERBERG & HAAK

MASKIN AB

Box 504
245 25 Staffanstorps
Besöksadress:
Industrivägen 2
Tel 046-25 92 00
mail@sodhaak.se
www.sodhaak.se

ÄLVSBYHUS AB

Ställverkavägen 6
942 81 Älvsbyn
Tel 0929-162 00
info@alvsbyhus.se
www.alvsbyhus.se