

MELLBY GÅRD
ÅRSBOK
2019/2020

INNEHÅLL

2019/2020 I KORTHET.....	4
VD HAR ORDET.....	6
MELLBYMODELLEN.....	8
MELLBY GÅRD I SAMHÄLLET.....	10
VÅR HISTORIA.....	20

VÅRA BOLAG - TJÄNSTER

ACADEMEDIA.....	24
AROS KAPITAL.....	26
EXCALIBUR.....	28
KLARAHILL.....	30
PERITUSKLINIKEN.....	32
STUDENTCONSULTING.....	34

VÅRA BOLAG - KONSUMENTVAROR

KAPPAHL.....	38
OPEN AIR GROUP.....	40
OSCAR JACOBSON.....	42
SMARTEYES.....	44

VÅRA BOLAG - INDUSTRI

DUNI GROUP.....	48
FERALCO.....	50
FLOWBIRD.....	52
HEDSON TECHNOLOGIES.....	54
ROXTEC.....	56
ÄLVSBYHUS.....	58

VÅRA BOLAG - JORDBRUK

BM AGRI.....	62
SÖDERBERG & HAAK.....	64

ÖVRIG VERKSAMHET

ERIKSBERG HOTEL & NATURE RESERVE.....	68
MELLBY GÅRD JORDBRUK.....	70

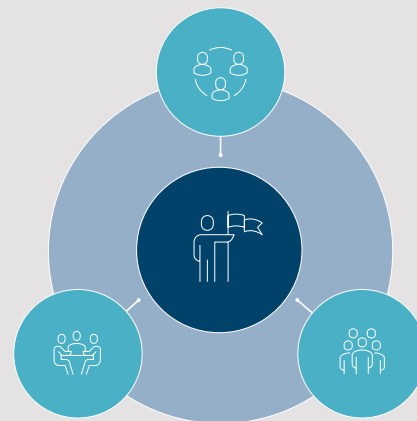
STYRELSE.....	72
VI PÅ MELLBY GÅRD.....	72
BOLAGSÖVERSIKT.....	74

MELLBY GÅRD
I KORTHET

Mellby Gård är en familjeägd, långsiktig investerare som mår om att bevara entreprenörsandan i portföljbolagen. En grundläggande del av affärsmodellen är strävan efter att vara den störste ägaren i respektive bolag. Genom att vara det får vi rätt möjligheter att sätta den strategiska agendan och ta helhetsansvar för bolagets utveckling.

GRUNDADES 1986

Mellby Gård grundades 1986 när Rune Andersson köpte gården Mellby Gård i Sösdala. 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 finns i koncernen.



FRÅN LOVANDE TILL LEDANDE

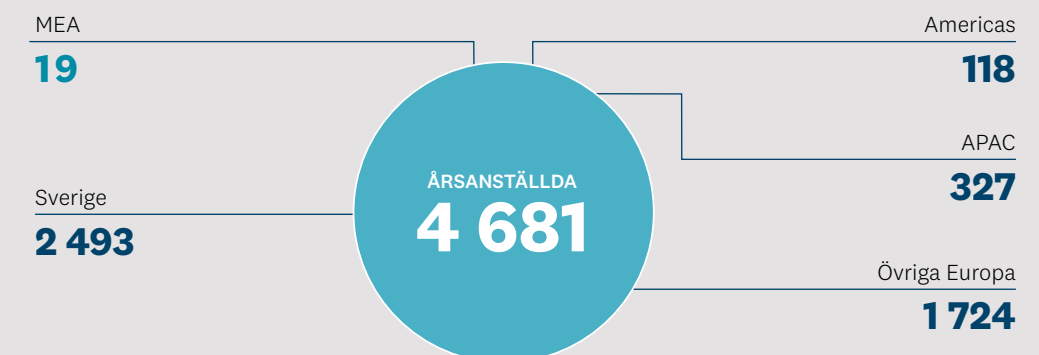
De tre hörnarna i vår affärsmodell, Mellbymodellen – som beskrivs utförligare på sida 8 – är långsiktighet, aktiv ägarstyrning och delägarskap. Vårt mål är att ta våra bolag från lovande till ledande. För oss är det grundläggande att successivt utveckla våra innehavs hela potential. Det gör vi genom att vara aktiva ägare, ha en nära dialog med bolagens ledningar och genom delägarskap skapa möjlighet för dem att ta del av det värde de skapar.

INNEHAV I FLERA VERTIKALER
SPRIDER RISKERNA

Mellby Gård finns idag i fyra olika vertikaler: industri, konsumentvaror, jordbruk och tjänster. Ur en övergripande portföljsyn är det viktigt med en balans mellan dessa för att sprida riskerna.



ÅRSANSTÄLLDA



VÅRA INNEHAV

KONSUMENTVAROR

KAPPAHL	>90 %
OPEN AIR GROUP	23,6 %
OSCAR JACOBSON	>90 %
SMARTEYES	>90

INDUSTRI

DUNI GROUP	30 %
FERALCO	>90 %
FLOWBIRD	22,9 %
HEDSON TECHNOLOGIES	66,1 %
ROXTEC	>90 %
ÄLVSBYHUS	50 %

TJÄNSTER

ACADEMEDIA	21,1 %
AROS KAPITAL	30,8 %*
EXCALIBUR	51 %**
KLARAHILL	81,6 %
PERITUSKLINIKEN	33,3 %***
STUDENTCONSULTING	47,5 %

JORDBRUK

BM AGRI	39,6 %
SÖDERBERG & HAAK	>90 %

*Andelen av kapital uppgår till 17,8% och röster till 30,8%. Aros Kapital AB förvärvades av Mellby Gård AB från moderbolaget Mellby Gård Intressenter AB i april 2021.

**Andelen av kapital uppgår till 40% och röster till 51%.

***Perituskliniken ägs av Mellby Gård AB's moderbolag Mellby Gård Intressenter AB.

2019/2020 I KORTHET



FINANSIELLA NYCKELTAL

	12m			12m	*18m	
MSEK	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020	2020	2019/2020
Omsättning	6 056	6 009	6 147	9 108	9 449	13 983
EBITDA (exkl. IFRS16)**	1 300	1 141	1 005	1 322	1 548	2 354
EBITDA %	21%	19%	16%	15%	16%	17%
Eget Kapital	6 424	7 619	7 385			7 714
Nettoskuld (exkl. IFRS16)	-564	-1 249	-1 277			-1 268
Balansomslutning	9 115	11 070	11 042			13 813
Soliditet	70%	69%	67%			56%

* Preliminärt bokslut 2019/2020. Räkenskapsår 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.



Perituskliniken öppnade den 1 september 2020. Inledningsvis fokuserar kliniken på diagnos och kirurgisk behandling av sjukdomar i urinvägarna. Perituskliniken har möjliggjorts av tre ägarfamiljer: familjen Andersson (Mellby Gård), Mats Paulsson (PEAB) samt Göran Ennerfelt och Antonia Ax:son Johnson.

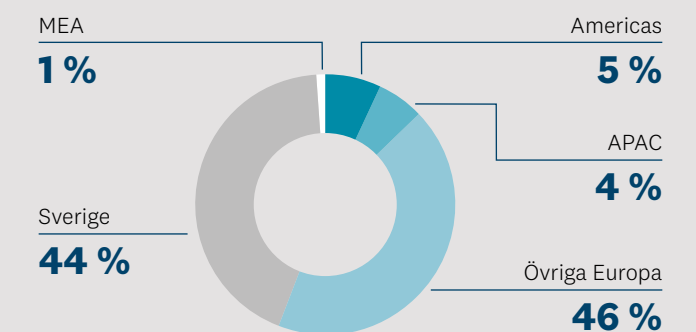


Dotterbolaget Feralco förvärvar det svenska bolaget Vattenresurs Sverige AB. Vattenresurs har utvecklat en patenterad teknik för att tillföra koagulanter till sjöar och vattendrag i naturen. På så sätt kan man rena övergödda sjöar från fosfor.

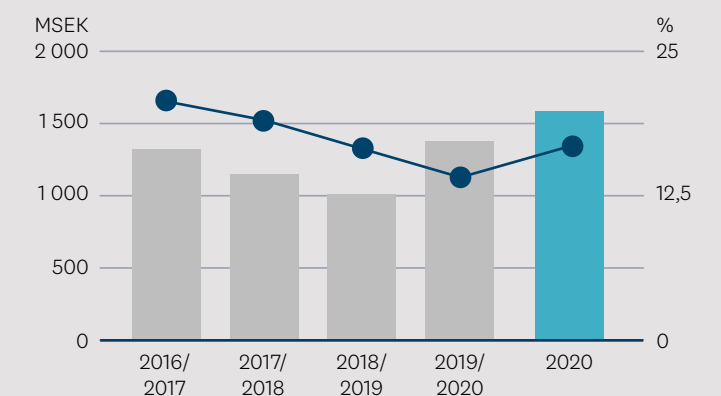


Mellby Gård förvärvar över 90 procent av aktierna i KappAhl. KappAhl avnoteras från Stockholmsbörsen och blir ett dotterbolag till Mellby Gård.

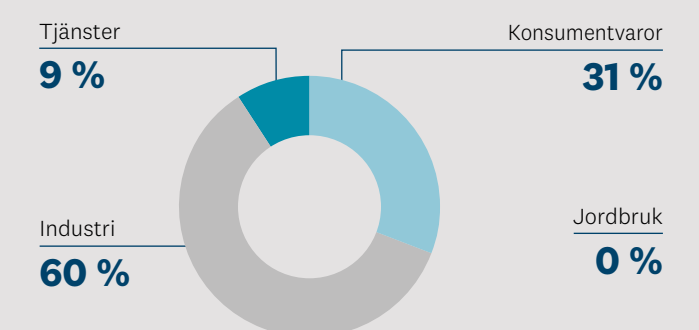
OMSÄTTNING 2020 (%)



EBITDA



EBITDA 2020 (%)



ETT REKORDÅR TROTS TURBULENT TILLVARO

Det går inte att summera det gångna året utan att beröra pandemin. Tillvaron för oss alla förändrades radikalt i början av 2020 som en följd av de restriktioner som då infördes för att minska smittspridningen. Mina tankar går till alla som drabbats, direkt eller indirekt, av detta förödande virus som skördat många offer. I skrivande stund hoppas vi att vaccinationsstrategin faller ut väl så att samhället kan återgå till någon form av normalitet.

Ur ett affärsperspektiv har pandemin ruskat om tillvaron rejält. Många branscher har haft en osedvanligt tuff period, troligtvis med fortsatta utmaningar under 2021. Andra branscher har varit relativt opåverkade och det finns även de som fått en väsentlig skjuts framåt, i många fall på grund av den digitala omställningen som pandemin fört med sig.

VÅR DIVISERSIFIERING VIKTIGARE ÄN NÅGONSIN

För Mellby Gård, med betydande innehav i ett tjugotal bolag, skakade marken rejält för en dryg handfull av dessa, och för flera andra har tillvaron präglats av betydande osäkerhet. Trots att vi är långt ifrån slutet av pandemin kan jag konstatera att vi har klarat oss mer än väl. Den diversifiering vi har byggt upp och prioriterat under många år har tjänat sin roll mer än någonsin. Tack vare att vi står på flera ben, i branscher utan inbördes samband, kunde vi använda styrkan i våra stabila innehav till att stötta de som haft det värre. När Mellby Gård utsattes för den största prövningen under sin drygt 30-åriga historia stod vi starka. Jag är oerhört stolt över det hårda arbete som präglat den här speciella tiden hos såväl mina närmsta kollegor som runtom i bolagen.

Extrema tider kräver extrema beslut. Bolaget Lund Fashion, som innefattade kedjorna Flash och Dea Axelsson, tvingades vi tyvärr lägga ned. På grund av restriktionerna, och att bolaget redan innan pandemin hade en tuff tillvaro, bedömdes det inte vara möjligt att driva klädkedjan med hundratalet butiker vidare. Särskilt inte med tanke på att kundgruppen dels har en relativt låg digital närvaro, dels utgörs av ett ålderssegment som givet pandemin är en utav de hårdast drabbade. Idag äger KappAhl varumärkena Flash och Dea Axelsson, vilket innebär att kunderna framöver kan köpa sina favoritvarumärken inom ramen för KappAhl.

IMPONERANDE ARBETE INOM KAPPAHL

KappAhl har tacklat pandemin på ett imponerande sätt. Vi köpte ut företaget från börsen, en process som slutfördes i oktober 2019, och trots pandemins dramatiska påverkan på verksamheten lyckades KappAhl leverera ett resultat som överstiger bolagets intjäning vid utköpet. Förklaringen ligger i en ökad, egen e-handel, en stark dragningskraft för de egenutvecklade varumärkena, en bra försäljning i Norge samt gedigna kostnadsneddragningar. Det har varit ett år

fyllt av blod, svett och tårar, och ord räcker inte till för att beskriva hur imponerad jag är över det arbete man gjort inom KappAhl under året.

Även flera andra företag inom gruppen har överträffat både resultat och förväntningar. Feralco förbättrade sin omsättning och sitt resultat med 10 respektive 33 procent. Under 2020 förvärvade vi, inom ramen för Feralco, bolaget Vattenresurs. Bolaget har en unik teknik för att rena insjöar genom att återställa PH-balansen. Detta gör man genom en speciell teknik som binder fosfor i sjöns botten-sediment. Bolaget har ett fantastiskt momentum och vi ser fram emot att hjälpa kommuner, såväl inom som utom landets gränser, under flera år framöver. Smarteyes, som initialt fick en rejäl känning i av pandemin – i såväl Sverige, Danmark som Tyskland – lyckades trots det förbättra sitt resultat med 45 procent. Speciellt Smarteyes verksamhet i Danmark, ett land som ur ett handelsperspektiv är ett utav de svårast drabbade, lyckades med bedriften att leverera ett bättre resultat än året innan. Älvsbyhus sålde fler hus än året innan trots svårigheterna att bedriva en effektiv försäljningsprocess gentemot slutkund. Söderberg & Haak, som har haft en tuff tillvaro under flera år, skördar nu frukterna av ett framgångsrikt omställningsarbete och förbättrade sitt resultat med 30 miljoner. Open Air Group, i vilket vårt tidigare helägda företag Chevalier numera ingår, fortsatte sin imponerande tillväxtresa och växte med 37 procent, huvuddelen av tillväxten kom från egna digitala kanaler. Roxtec drog nytta av ett flerårigt omställningsarbete som syftat till att bredda verksamheten mot fler vertikaler och har under senare tid vuxit inom segment som vindkraft, datahallar och tåg. Eriksberg Hotel & Nature Reserve sällade sig till en exklusiv skara av hotellverksamheter som ökade omsättningen. En säker, corona-anpassad miljö i kombination med ”hemester-trenden” visade sig vara gynnsamma förutsättningar.

SNABBA OMSTÄLLNINGAR OCH PROBLEMLÖSNINGAR

Det är dock inte bara vår ekonomiska insats som ska uppmärksammas. Pandemin har ställt mycket höga krav på snabb omställning och problemlösning. Att ens få in nödvändigt råmaterial från ett land till ett annat har medfört utmaningar. Att lösa bemanningen och distributionen när e-handeln tredubblas inom loppet av några dagar. Eller att, som i AcadeMedias fall, ställa om hela undervis-

ningen för gymnasieeleverna från fysisk till digital undervisning över en natt. Listan kan göras lång över de speciella och imponerande insatser som krävts. Det finns många lärdomar att dra från den här perioden, dessutom kommer vissa arbetssätt och rutiner att bli mer bestående än andra.

2020 blev året då vi på allvar tog steget in i ’life science’. Efter ett par års projekterande kunde vi äntligen slå upp portarna till Perituskliniken, en ’state of the art’-klinik som erbjuder högspecialiserad vård av i första hand urologiska sjukdomar. Vi är också en betydande investerare i Anocca – ett cancerforskningsbolag med bas i Södertälje, en ledande aktör inom immunterapi som utgår från individen. Dessa investeringar, tillsammans med Vattenresurs, är tydliga exempel på att vi alltid vill göra investeringar med såväl hjärtat som hjärnan. Det känns extra inspirerande att lägga resurserna på företag som skapar en tydlig positiv effekt för samhället i stort.

Vår målsättning att använda en del av vinsten till att stötta olika ideella organisationer står fast. Ett ökat resultat ger oss möjligheten att öka våra filantropiska satsningar. Vi utvärderar ständigt såväl existerande engagemang som nya, spännande initiativ med fokus på entreprenörskap, forskning, utbildning, idrott samt olika biståndsorganisationer bland annat med inriktning mot barns rättigheter och kvinnligt företagande i olika utvecklingsländer. På hemmaplan är vi sedan en tid tillbaka en utav huvudsponsorerna till FC Rosengård, som inte bara innefattar ett utav världens bästa fotbollslag, men som också driver en mängd viktiga sociala projekt i vårt närområde. Vi är också glada över att nyligen ha förnyat samarbetet med Teach for Sweden, som rekryterar akademiker till ett tvåårigt ledarskapsprogram där de läser in lärarexamen samtidigt som de arbetar på en högstadieskola med stora behov.

Vårt moderbolag har stärkts med nya krafter. Ett aktivt ägande i en diversifierad företagsgrupp, i kombination med att offensivt utvärdera nya investeringar, kräver fler resurser till vårt relativt begränsade huvudkontor. Således är jag stolt över att under året kunnat välkomna Karin Miller och Filip Eliasson till vårt moderbolag, och i början av detta verksamhetsår började också Mikael Helmerson som vice vd för Mellby Gård med uttalat fokus på våra industriella bolag. Mikael har under de senaste sju åren framgångsrikt lotsat Roxtec i egenskap av vd.

STOLT – MEN OCKSÅ EFTERTÄNKSAM

Att efter denna turbulenta tid ändå kunna summera till ett rekordår gör mig stolt, men också eftertänksam. Det är absolut inte ett tillfälle att slå sig för bröstet. Vi är fortfarande mitt i pandemin, med betydande osäkerhet för flertalet företag och branscher. Vi går in i 2021 med en ödmjukhet och respekt för de företag och individer som fått uppleva deras livs tuffaste period. Under kommande tid kommer vi aktivt stötta de företag som är i störst behov av support. Parallellt kommer vi att fortsätta göra det vi trivs bäst med – att investera med såväl hjärta som hjärna.

Vi tror på att samhället utvecklas bäst i en kombination av offentlig och privat samverkan, och i det avseendet vill vi fortsätta att vara en betydande aktör.

Malmö i april 2021

Johan Andersson,
VD, Mellby Gård AB



SÅ SKAPAR MELLBY GÅRD LÅNGSIKTIGA VÄRDEN

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



FRÅN LOVANDE TILL LEDANDE

Vårt mål är att ta våra bolag från lovande till ledande. Det beskriver i vilken riktning bolagen ska utvecklas samtidigt som det bekräftar samtliga portföljbolags värde i gruppen. Oavsett om det är ett mindre eller ett större bolag, om det är lovande eller ledande, så har alla lika stort värde och berättigande. Det kan ta många år att bli ledande, men bolaget ska vara lovande under vägen dit så att vi tillsammans kan se målet framför oss. För oss är det en stor skillnad mellan "lovande" och "förhoppning" – vi undviker förhoppningsbolag. Bolaget ska ha bevisat sin affärsmodell och nått en viss storlek vad gäller omsättning. För att vara lovande måste vi kunna se att det kan bli ledande. Lovande innebär att det ska finnas något unikt i affärsmodellen. Det kan vara i produkten, logistiken, organisationen eller annat. Ledande betyder att bolaget ska vara etta eller tvåa i sin vertikal. Då kan det påverka förutsättningarna i vertikalen för till exempel pris, teknisk utveckling och innovation.



LÅNGSIKTIGT ÄGANDE UTAN TANKE PÅ EXIT

En annan grundläggande del är att Mellby Gård inte köper bolag för att sälja vid en viss tidpunkt. Alla bolag har utmaningar, möter tuffare tider, omställningsperioder, nedgångar på marknaden, det går helt enkelt inte alltid som vi har tänkt oss. Men Mellby Gård som ägare är inte så stressade eftersom vi alltid arbetar med en långsiktig horisont. Vi utmanar kontinuerligt våra bolag, och stöttar när bolaget måste göra nödvändiga förändringar eller investeringar för att långsiktigt försvara sin ledande position eller fortsätta att utvecklas.



AKTIV ÄGARSTYRNING MED FOKUS PÅ ATT LÖSA FÖRETAGENS PROBLEM

Vi är en aktiv ägare. Vi har en nära kontakt med våra bolag, främst genom dess vd och ett aktivt styrelsearbete. Mellby Gård strävar alltid efter att ha ordförandeposten i våra portföljbolags styrelser. Vi borrar ner i detaljerna för att förstå bolagens marknader och verksamheter. Det är ofta i detaljerna som underlagen till de särskiljande strategiska besluten finns. Att ha problem är ofta inte något problem, men det är ett stort problem om man inte förstår att man har problem. I vår ägarstyrning fokuserar vi på de områden i portföljbolagen som inte fungerar eller där det finns outnyttjade möjligheter. Det skapar en dynamik i vår relation med ledningen och bidrar till att kontinuerligt förbättra verksamheten.



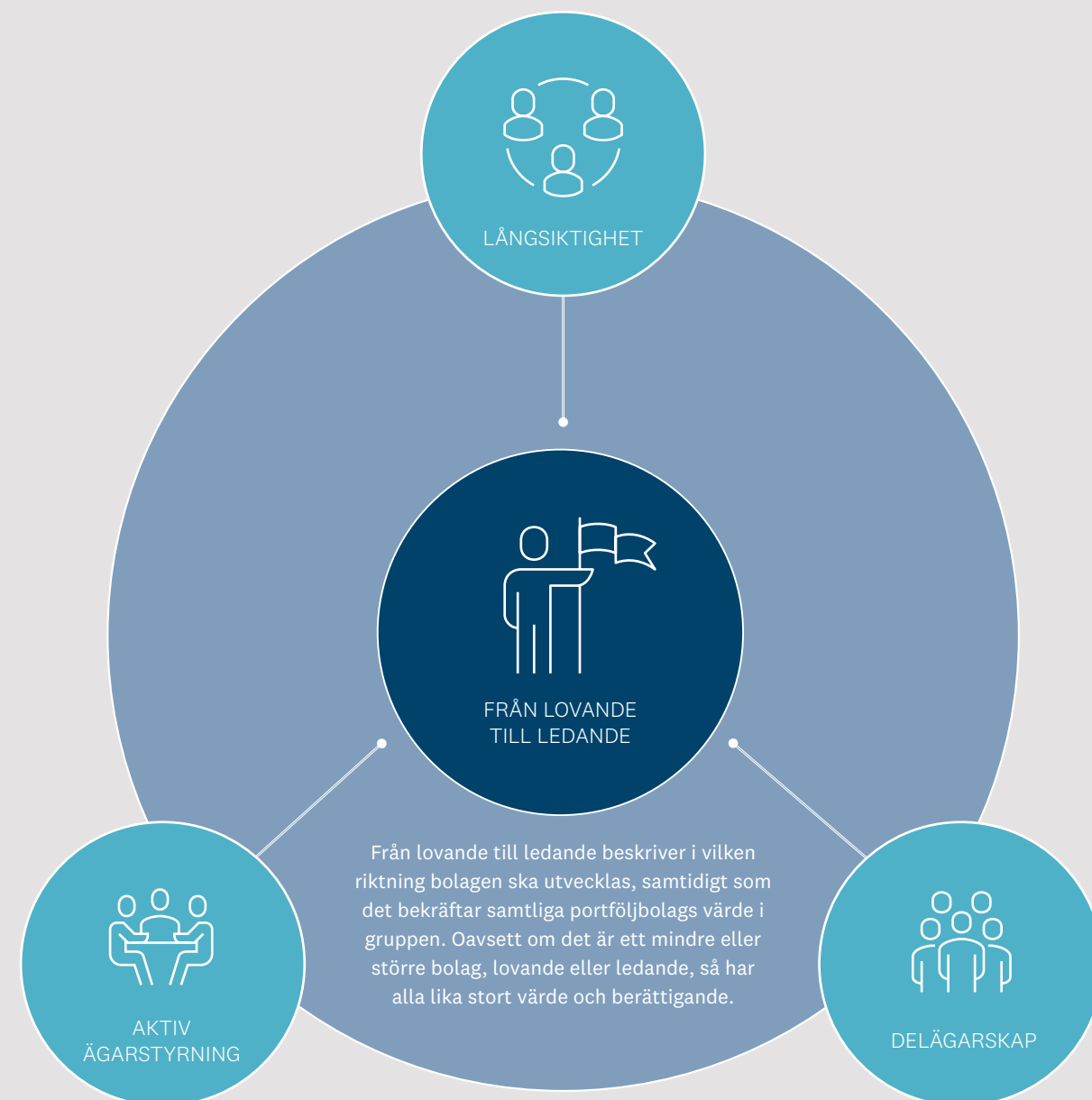
DELÄGARSKAP GER GEMENSAM RIKTNING

Det är viktigt att skapa en gemensam känsla för bolaget mellan ägare och ledning, det är vi tillsammans som ska utveckla bolaget. Därför lägger vi ner mycket tid på att hitta en incitamentsstruktur med fokus på ägande för ledningen, så att vi verkligen arbetar gemensamt mot samma mål.

INNEHAV I FLERA VERTIKALER SPRIDER RISKERNA

Mellby Gård har valt att finnas i fyra olika vertikaler: industri, konsumentvaror, jordbruk och tjänster. Ur en övergripande portfölj-syn är det viktigt med en balans mellan vertikaler för att sprida riskerna.

En grundläggande del är att Mellby Gård inte köper bolag för att sälja vid en viss tidpunkt. Vi utmanar kontinuerligt våra bolag, och stöttar när bolaget måste göra nödvändiga förändringar och eventuella investeringar.



Vi är aktiva ägare. Vi har en nära kontakt med våra bolag, främst genom dess vd och ett aktivt styrelsearbete. Mellby Gård strävar alltid efter att ha ordförandeposten i portföljbolagens styrelser.

Det är viktigt att skapa en gemensam känsla för bolaget mellan ägare och ledning, det är vi tillsammans som ska utveckla bolaget.

MELLBY GÅRD I SAMHÄLLET

Mellby Gård har ett starkt engagemang för många olika frågor och områden i samhället. Vissa står oss närmare än andra, framför allt barn och utbildning. Det är grundläggande i ett samhälle att alla har rätt till en bra utbildning och vi vill därför vara med och driva utvecklingen att ge alla samma möjligheter, både i Sverige och i den mån vi kan även utanför vårt lands gränser.

Ett annat område är att på olika sätt stötta organisationer som stödjer kvinnors rätt. Inom sport innebär det att vi är en av de största sponsorerna av FC Rosengård i Malmö och i vårt långsiktiga och omfattande engagemang i Trelleborgs FF har vi varit drivande i att skapa en konkurrenskraftig damverksamhet.

”Ett huvudmål med våra filantropiska aktiviteter är att de ska vara en katalysator för att nå framgång”, säger Mellby Gårds vd Johan Andersson. ”Vårt mål är att se företag gå från lovande till ledande. På samma sätt vill vi vara med att nå nya banbrytande forskningsresultat, se mindre idrottsklubbar nå oväntade

framgångar, och, det viktigast av allt, se barn och kvinnor i utsatta delar av världen få förutsättningar till ett bättre liv och möjligheter att uppfylla sina drömmar.”

”Vi fortsätter att stödja verksamheter som har en anknytning till Mellby Gård, våra bolag eller det som är viktigt för vår familj. Det handlar främst om entreprenörskap samt forskning och utbildning. Vi strävar efter att successivt fokusera på färre men större engagemang, för att kunna vara mer aktiva i projekten, vilket ökar förutsättningar för framgång.”



BARN OCH UTBILDNING

GLOBAL CHILD FORUM SÄTTER BARNENS RÄTTIGHETER I CENTRUM

Som för många andra organisationer innebar 2020 utmaningar för Global Child Forum, men också möjligheter. Organisationen fortsatte att arbeta genom att sätta barns rättigheter och företagets roll i att hantera dessa rättigheter i centrum för arbetet.

”Det senaste året gick vi över till ett digitalt sätt att arbeta och levererade våra globala forum för 2020 genom en serie online ActionLabs under hösten, som gav företag insikt och verktyg för hur man bäst kan främja barns rättigheter och hantera relaterade risker i sin verksamhet och försörjningskedjor”, säger Cajsa Wiking, generalsekreterare för Global Child Forum.

Global Child Forum lade också fram en ny guide med fokus på barns deltagande i affärsbeslut och slutförde sitt regionala riktmärke, The State of Children’s Rights and Business in Southeast Asia 2020. Förhoppningen är att dessa insikter ska bidra till att driva förändringar i regionen, särskilt när Sydostasien upplever de ekonomiska effekterna av covid-19, vilket drabbar de mest utsatta barnen.

Framöver ska organisationen lansera ett nytt digitalt verktyg, ”The Magnifier”, för att hjälpa företag att bättre förstå hur deras verksamhet påverkar barn och hur barn påverkar deras verksamhet. Dessutom genomförs en utvärdering av nästan 800 företag för det kommande globala riktmärket som lanseras under 2021.

”Vi är ett litet team på Global Child Forum med en stor vision, och för att kunna genomföra detta arbete förlitar vi oss på insikter och generositet hos en kärngrupp av engagerade partners som delar vår vision, som Mellby Gård. Pandemin har gjort det viktigare än någonsin att arbeta tillsammans för att diskutera de utmaningar som barn världen över står inför. Näringslivet kan spela en viktig roll när det gäller att ’bygga tillbaka bättre’ och hantera dessa frågor”, säger Cajsa Wiking.

Mellby Gårds vd Johan Andersson är ledamot av Global Child Forums Partner Advisory Board.

LÄRARGALAN LYFTER FRAM SKICKLIGA LÄRARE OCH SKAPAR FÖREBILDER

Stiftelsen Lärargalan verkar för att stärka lärarkåren och är en resurs för landets lärare genom fortbildning, nätverksträffar, opinionsbildning, kontakt med landets elever och anknytningar till näringslivet.

Genom Lärargalan synliggörs det viktiga arbete som alla landets lärare gör samt lyfter fram alla framgångar inom skolan, och detta genom att eleverna får vara med och påverka och tycka till. Elever lyfter fram sina skickliga lärare och på så sätt skapas förebilder inom yrket som samhället kan inspireras av.

”Många förknippar Lärargalan med våra priser och vår galakväll, men vi är mer än så”, säger Beata Kull, grundare av Stiftelsen Lärargalan. ”Vi är en verksamhet som jobbar året runt med att stötta skickliga lärare och sprida deras kunskaper. Genom vårt engagemang vill vi inspirera och sprida kunskap för att ge lärarna de bästa resurserna att skapa en utbildning i världsklass.”

Årets pristagare presenterades i programmet Lärargalan 2020, som sändes på SVT2 den 22 november och finns på UR Play.

”År 2020 var PR-värdet kring Lärargalan cirka 15 miljoner kronor från artiklar och nyhetsklipp om landets bästa lärare. Att lärarna på SVT och bästa sändningstid får motta priser från H.K.H. Prins Daniel, Christer Fuglesang, Mark Levengood, Anna Ekström och Jan Carlzon ger en yrkesstolthet och skapar en ännu mer positiv bild av läraryrket.”

Resultat visar att allt fler söker till lärarutbildningen och för första gången på länge minskar andelen gymnasieelever som blir av med sitt studiebidrag på grund av skolk. Eleverna blir mer motiverade i skolan när de får vara en röst för sin egen utbildning och lyfta fram skickliga lärare.

”Mellby Gård gör det möjligt för oss att få verksamheten Lärargalan att existera. Det betyder överkligt mycket att få fortsätta att arbeta för att skapa den bästa utbildningen i landet genom bra lärare”, säger Beata Kull.

PROJECT PLAYGROUND GER BARN OCH UNGA MÖJLIGHETER GENOM EN MENINGSFULL FRITID

Project Playground verkar för att barn och unga som lever i utsatthet förbättrar sina möjligheter i livet genom att erbjudas en meningsfull fritid. Visionen är en trygg värld där alla barn och unga växer upp med framtidstro och möjlighet att skapa en positiv framtid.

Verksamheterna i Sydafrika och Sverige erbjuder kapacitetsstärkande och stimulerande aktiviteter och insatser så att barnet kan bygga en positiv framtid. Genom att koppla olika stödprogram med aktiviteter inom sport, kultur och social verksamhet, stöttar Project Playground barn och ungas personliga och sociala utveckling. Organisationen startades 2010 av Prinsessan Sofia och Frida Vesterberg och bedriver idag verksamhet i socioekonomiskt utsatta områden i Kapstaden, Sydafrika, och i Stockholm.

Project Playgrounds tes: En meningsfull fritid bygger självkänsla, ambitioner och handlingskraft – verktyg att påverka sitt eget liv. Först när man bryr sig om sitt eget liv och ser ljus på framtiden kan man bryta negativa mönster och utanförskap. Det i sin tur ger ringar på vattnet för hela samhället.

”Att växa upp i utanförskap innebär många gånger att gängkriminalitet, droghandel, trafficking m.m. är de enda sätten att få en försörjning. Det innebär också att utanförskapet ofta går i arv. För att bryta detta krävs helhetsinsatser, ett barn behöver stimuleras och kapacitetsstärkas utifrån sina enskilda behov för att kunna tillgodogöra sig kunskap. Project Playground erbjuder olika former av stärkande aktiviteter och insatser så att barnen och ungdomarna kan utvecklas till självständiga och engagerade medborgare”, säger Cecilia Bergling Nauclér, generalsekreterare Insamlingsstiftelsen Project Playground.

”Utanförskap är en global angelägenhet. Om vi inte bryter dess negativa cykel minskar våra möjligheter till en hållbar värld. Project Playground vill därför etablera sig i fler länder och städer, gärna i samarbete med andra civilsamhällsorganisationer, så att vi kan nå så många barn och unga i utanförskap som möjligt. För en mänsklig och hållbar framtid”, säger Cecilia Bergling Nauclér.

TEACH FOR SWEDEN BIDRAR TILL ATT ALLA BARN NÅR SIN FULLA POTENTIAL

Först när alla barn når sin fulla potential når landet Sverige sin. Teach for Sweden rekryterar och utbildar akademiker till lärare på en högstadieskola med stora behov och Teach for Sweden finns i två av tre områden som definieras som särskilt utsatt.

Trots att pandemin har präglat stora delar av 2020 har all verksamhet i Teach for Sweden fortsatt och under året undervisades 29 000 elever av lärare från Teach for Sweden.

Idag är föräldrarnas utbildningsbakgrund den mest avgörande faktorn för barns framgång i skolan. Samtidigt råder en akut lärarbrist och nästan var tredje lärare är obehörig, speciellt i de skolor där behoven är som störst. 2020 gick 16 500 barn ut högstadiet utan gymnasiebehörighet.

2033 beräknas 45 000 behöriga lärare saknas. För att få en rättvis skola krävs många, skickliga, behöriga och ämneskunniga lärare som tror på varje barns förmåga. Teach for Sweden rekryterar akademiker till ett tvåårigt ledarskapsprogram där de läser in lärarexamen samtidigt som de arbetar på en högstadieskola.

”Under våra åtta år har vi tillfört 330 nya lärare och bidragit till en mer rättvis och likvärdig skola. En skola där barns framgång inte begränsas av föräldrarnas utbildningsbakgrund eller vilken skola de går i”, säger Ida Karlberg Gidlund, vd för Teach for Sweden.

”Kunskap är makt och vi har arbetat hårt för att ge alla barn och unga tillgång till den makten. I Sverige är nästan var tredje lärare obehörig och samtidigt är läraren i skolan den faktorn som har störst påverkan på elevers resultat. Svenskt näringsliv är beroende av en god kompetensförsörjning och av ett väl fungerande utbildningssystem.”

”Mellby Gårds stöd har varit betydelsefullt och bidragit till att vi gör skillnad för allt fler ungdomar. Teach for Sweden vill ge alla ungdomar kunskap och därigenom en framtidstro. Mellby Gårds löfte att ta bolag från lovande till ledande går hand i hand med Teach for Swedens arbete med att leda kunskap och lärande”, säger Ida Karlberg Gidlund.

SPORT

WICTOR PETERSSON
SIKTAR MOT OS 2024

Wictor Petersson är Sveriges bästa manliga kulstötare och han tillhör idag de 20 bästa i världen. I år fyller han 23 år och hans stora, långsiktiga mål är att kvalificera sig till och göra ett bra resultat vid OS i Paris 2024.

Wictor kommer ursprungligen från Sösdala, men bor sedan flera år i Malmö dit han flyttade när han vara 16 för att plugga på idrottsgymnasiet. Just nu är han mitt i sin karriär som kulstötare, och tränar kula på heltid. Det blir tio pass i veckan.

”Det första passet på förmiddagen är mellen en och två timmar och kvällspasset är två timmar. På förmiddagen kör jag styrka, knä, bänk och stöt, och på kvällen är det teknikträning plus styrka, hopp och medicinboll. Jag är medlem i MAI och tränar på Athleticum med min tränare Staffan Jönsson, som jag har haft sedan jag var 13 år, då jag pendlade till Malmö från Sösdala. Dessutom har jag en mentor i USA, Mike Maynard.”

Wictors personbästa är 21,15 meter och självklart är längden viktig, men just nu är det inte den han fokuserar på, även om han säger att han siktar på att kunna nå 22 meter i år.

”Det viktigaste i år är att komma till final vid OS i Tokyo i sommar och därefter är mitt stora långsiktiga mål OS i Paris 2024. Man brukar säga att en kulstötare når sin topp vid 26-28 år, och 2024 är jag 26 år. Jag siktar på att ta medalj i Paris, det är mitt stora karriärmål. För mig är OS större än VM.”

Den första kontakten med Mellby Gårds vd tog Wictor efter att ha sett att flera andra idrottsföreningar i hemtrakten stöttades av Mellby Gård.

”Jag visste att Mellby Gård hade anknytning till Sösdala, där jag kommer från och växte upp. Jag såg att Mellby Gård sponsrade de lokala fotbollslagen och vi började snacka i familjen om att det vore intressant att komma i kontakt med dem. Jag skickade ett mail till Johan Andersson och fick till ett möte. De var positiva direkt!”

”Samarbetet med Mellby Gård innebär allt för mig just nu. Det gör att jag kan fokusera på det som jag vill, det vill säga fortsätta min karriär som kulstötare, och ändå kunna betala hyra och köpa mat. Mellby Gård är mycket involverande, de bryr sig och frågar hur det går. Jag är så tacksam över samarbetet!”

FC ROSENGÅRD
GER ALLA MÖJLIGHET ATT TRO PÅ SINA
DRÖMMAR

”Vår vision är att alla ska ha samma möjlighet att tro på sina drömmar, både på och utanför fotbollsplanen. Därför lägger vi inom FC Rosengård lika mycket resurser på fotbollen som på våra sociala verksamheter, vi står tydligt på två lika stora ben, ett sportsigt och ett socialt”, säger FC Rosengårds klubbchef Jenny Damgaard.

Klubben har idag drygt 700 aktiva barn, flickor och pojkar, som kontinuerligt tränar på Malmö IP och Rosengårds IP. Damernas A-lag är loket i verksamheten och dessutom finns det ett B-lag för damerna, ett herrlag samt en omfattande bredd- och ungdomsverksamhet med både flickor och pojkar. Utöver det har klubben även ett futsal-lag i division 1.

Föreningens sociala verksamheter är omfattande och framgångsrika, däribland Boost by FC Rosengård, med 37 heltidsanställda som kontinuerligt arbetar med att att få in 300 ungdomar i självförsörjandearbete eller studier. Efter hand som de försvinner ut i arbetslivet fylls de på underifrån med flera ungdomar så att det alltid är 300.

”Vi har arbetat med ett program som heter Football for life sedan 2008. Det handlar om att skapa förändring i en patriarkal provins i Sydafrika, där tjejer egentligen inte ska kunna spela fotboll. Vi är med och får tjejerna att tro på sina drömmar. I höstas fick vi även stöttning av Malmö stad för att bygga upp en svensk version av Football for life. Vi har liknande utmaningar här hemma. Det är en utmaning att få yngre tjejer att spela fotboll, ett skäl är att det är för många män som är tränare och ledare, vilket föräldrar inte är positiva till. Vi fick stöd från Fritidsnämnden i Malmö och utbildar nu 30 unga tjejer för att bli ledare inom vår verksamhet och föreningslivet i stort i Malmö – allt för att få ännu fler tjejer att spela fotboll.”

”En annan verksamhet är Hattrick by FC Rosengård, ett kunskapsprojekt där vi samverkar med 17 föreningar runt om i Skåne. Här vill vi dels inspirera tjejer från hela Skåne att fortsätta spela fotboll, dels dela med oss av kunskap som vi samlat på oss genom åren inom områden som träning kopplat till menstruation, nutrition och inkluderande idrott.”

”Mellby Gård är en av våra största och viktigaste parternas, framför allt är de intresserade av och tycker att klubbens helhet är viktig, det vill säga våra verksamheter både på och utanför fotbollsplanen. Mellby Gård får synlighet i samband med damernas A-lag och arenan, ett sätt att flagga för en jämställd sponsring och jämställd idrott. Dessutom får vi möjlighet att samverka med andra aktörer som Mellby Gård stöttar, vilket kan bidra till något väldigt positivt och skapa förändringar”, säger Jenny Damgaard.



TRELLEBORGS FF
SKA VARA EN FOTBOLLSFÖRENING FÖR ALLA

Trelleborgs FF är en klubb som är tydlig med att den ska vara en klubb för alla. I dag har föreningen såväl herrar som damer och även pojkar och flickor i olika åldersgrupper. Totalt har Trelleborgs FF 600 ungdomar och närmare 100 ledare. Det är viktigt att se till att ungdomarna kan vara kvar i föreningslivet så länge som möjligt.

”Vi vill göra fotbollen tillgänglig för alla och sprida värderingar som likt vår värdegrund präglas av trovärdighet, ödmjukhet, gemenskap, öppenhet och respekt för människors lika värde. Genom projektet ’TFF - en kraft i samhället’ genomför vi främst aktiviteter inom skolan, arbetsmarknad samt för att få fler aktiva ungdomar. Under 2020 har vi även genomfört punktinsatser som insamling till kvinnojour och besök på äldreboenden”, säger TFF:s klubbdirektör Mattias Kronvall.

Under våren 2020 startade Trelleborgs FF och Motivationslyftet by Star for Life ett unikt samarbetsprojekt ”Motivationslyftet för unga idrottare”. Samarbetsprojektet är det första i sitt slag i Sverige och syftar till att öka intresset för träning, förebygga psykisk ohälsa samt att öka motivationen för skolarbetet hos Trelleborgs FF:s ungdomsspelare.

”Samarbetet med Mellby Gård har pågått i många år och är långsiktigt. Det är ett fantastiskt samarbete med en god dialog kring hur vi tillsammans kan göra TFF till en bättre förening. Mellby Gård har en stor förståelse och erfarenhet av de frågeställningar som dyker upp i föreningslivet, och har varit en mycket viktig partner i arbetet med att få igång vår framgångsrika damsatsning”, säger Mattias Kronvall.

”Jag hoppas att vi tillsammans med Mellby Gård ska kunna utveckla vårt samarbete framöver, inte minst i arbetet tillsammans med andra samarbetsparternas. Vi ser fram emot en fortsatt nära dialog för att kunna dra nytta av den kompetens som finns i Mellby Gård. Utöver arbetet i vårt Advisory Board, handlar det framför allt om strategiska frågor för föreningen, som utvecklingen av vår arena Vångavallen.”

ENTREPRENÖRSKAP

ENTREPRENÖRSKAPSFORUM FORSKNING FÖR TILLVÄXT, INNOVATION OCH SAMHÄLLSUTVECKLING

Sedan starten 1994 har forskningsstiftelsen Entreprenörskapsforum arbetat för att skapa förutsättningar för tillväxt, innovation och samhällsutveckling i Sverige. Stiftelsen tillgängliggör aktuell forskning för beslutsfattare inom privat, offentlig och politisk verksamhet. I ett aktuellt projekt är målet att bryta utanförskapet i Sverige.

Entreprenörskapsforum är en oberoende forskningsstiftelse vars huvuduppgift är att initiera, bedriva och kommunicera policyrelevant forskning i syfte att beslutsfattare och opinionsbildare ska kunna ta del av den senaste forskningsbaserade kunskapen inom entreprenörskap, innovation, näringslivsdynamik och tillväxt.

I slutet av 2019 lanserade Entreprenörskapsforum projektet ”Integration Sverige” i syfte att studera hur utanförskapet i landet kan brytas och leda till bättre ekonomisk integration av utrikes födda. Bakgrunden var bland annat en Sifo-undersökning som visade att tilltron till den svenska integrationspolitiken var låg och en uppfattning om att politikerna inte förmår hantera problemen. Under 2020 genomfördes projektet och resulterade i en slutrapport och fyra delrapporter som belyser områden som självförsörjning, ekonomisk integration och soloföretagande. I slutrapporten presenteras ett integrationspolitiskt reformprogram som inkluderar 27 policyförslag fördelade över fem huvudsakliga frågeområden. Det handlar om insatser inom alltifrån arbetsmarknads-, utbildnings-, bostads- och näringspolitik till ideell sektor.

”Genom projektet föreslår vi nya vägar för att bryta det ekonomiska utanförskapet som annars riskerar att leda till en inhuman situation med livslångt bidragsberoende och permanent utanförskap för många utrikes födda. Mellby Gård med flera ingår i projektets styrgrupp och utan dessa entreprenörers samhällsengagemang hade projektet inte blivit av”, säger Johan Eklund, vd Entreprenörskapsforum, professor BTH och JIBS samt författare i rapportserien.

UNG FÖRETAGSAMHET EN DRIVKRAFT FÖR ENTREPRENÖRSKAP

I över 40 år har Ung Företagsamhet gett gymnasieelever möjligheten att träna på och utveckla sin kreativitet och företagsamhet. På senare år har verksamhetens digitala utbildningsformat tagit fart och numera finns också möjligheten för de lite yngre eleverna att utforska företagets roll i samhället.

Ung Företagsamhet är en politiskt obunden, ideell utbildningsorganisation som ger barn och ungdomar möjlighet att prova på entreprenörskap. Det gör man genom läromedel, lärarhandledningar, fortbildning, möjligheter till stipendier, utbyte med andra länder samt inspiration för lärare, elever och skolledare. Organisationen finns över hela Sverige via ett nationellt kansli och 24 regionala föreningar. Sedan 1980 har närmare en halv miljon gymnasieelever utbildats i entreprenörskap genom utbildningen ”UF-företagande” och sedan 2010 finns aktiviteter och läromedel även för grundskolan.

Under året som UF-företagare får gymnasieeleverna prova på många av de moment som förknippas med att starta, driva men även avveckla ett företag. En av höjdpunkterna är möjligheten att presentera verksamheten på en av Ung Företagsamhets regionala mässor, där eleverna också har chansen att ta sina idéer och företag hela vägen till SM i Ung Företagsamhet. Coronapandemin kunde ha satt stopp för såväl utbildningstillfällen som mässor och tävlingar, men motiverade istället Ung Företagsamhet att ställa om till ett digitalt format.

”Vårt fokus under 2020 var att fortsätta stödja elever och lärare till att arbeta med entreprenörskap i skolan, trots coronapandemin och tidvis distansundervisning. Vi fortsatte att utöka vårt utbud med digitalt material och UF-eleverna kunde genomföra sina UF-år trots omställning till digitala aktiviteter. Även SM i Ung Företagsamhet i maj genomfördes som ett digitalt event”, säger Cecilia Nykvist, vd på Ung Företagsamhet och fortsätter:

”Mot bakgrund av de effekter vi har sett och kommer få se efter pandemin är det av största vikt att fler ges möjlighet att öva sin företagsamhet inom ramen för sin skolgång. Svensk ekonomi och näringsliv är beroende av fler entreprenörer. Därför är vi glada över Mellby Gårds engagemang och investering i vår verksamhet. Det gör skillnad, både för individer och för samhället i stort.”



FORSKNING

HJÄRNFONDEN FRÄMJAR SVENSK HJÄRNFORSKNING

Hjärnfonden är Sveriges största insamlingsorganisation på hjärnans område och har sedan 1994 finansierat forskning och information om hela hjärnan – både den friska och den drabbade. Genom en ny satsning ökar nu organisationen sitt fokus på diagnoser bland barn och unga.

Hjärnfonden har två uppdrag. Det ena är att stödja forskning kring hjärnan och dess sjukdomar, skador och funktionsnedsättningar, vilket organisationen gör i form av postdoktorala stipendier och forskningsbidrag. Det andra uppdraget, samhällsuppdraget, är att ta forskarnas insikter och kunskap vidare till individer och samhälle genom kunskap, råd och stöd, minska stigma och utanförskap, inspirera till livsstilsförändringar och arbeta för systemförändringar i samhället för bättre skola, vård och omsorg.

Under 2020 delade Hjärnfonden ut stöd till närmare 90 nya och befintliga forskningsprojekt. Det gav forskare möjligheten att fortsätta sina viktiga arbeten med att hitta orsaker och botemedel för bland annat beroendesjukdomar, depression, stroke, Parkinsons, ALS och Alzheimers. En del av stödet gick till projekt med särskilt fokus på den yngre hjärnan. För trots att vart tionde barn som föds i Sverige har någon form av hjärndiagnos är det ett vanligt missförstånd att hjärnsjukdomar och avvikelser i hjärnan bara drabbar äldre. Därför fokuserade Hjärnfonden under året på ”Barnhjärnfonden” – en satsning med särskilt fokus på att öka kunskapen om barn- och ungdomshjärnan, minska skamkänslor och förbättra livskvaliteten hos de unga som drabbas.

På Karolinska Institutet förlöpte ett mångårigt projekt med fokus på Hortons huvudvärk – en plågsam form av huvudvärk som idag påverkar livet för mellan 5 000 – 10 000 personer i Sverige. Vad som orsakar sjukdomen är ännu inte helt klarlagt och forskarna söker efter förklaringar i arvsmassan. På sikt är målet att kunna skapa möjligheter till bättre behandlingar och i bästa fall ett botemedel.

”Stödet från Mellby Gård har inneburit att forskningsgruppen inom loppet av några år kunnat bygga upp och studera en av världens största biobanker med biologiskt material och data från Hortonpatienter och friska försökspersoner. Denna biobank ger oss fantastiska möjligheter att kunna besvara de många frågor om vad som orsakar Hortons huvudvärk, hur vi kan lindra symtomen, och i bästa fall bota sjukdomen. Mellby Gård har stöttat projektet under många år och det ger en väldigt bra kontinuitet i forskningen och bidrar starkt till dess framgångar”, säger Anna Hemlin, generalsekreterare på Hjärnfonden.

IVA 100 ÅR AV MÖTEN FÖR SVERIGES FRAMTID

Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) grundades 1919 och är mötesplatsen som än idag knyter samman näringsliv, offentlig verksamhet, akademi och politik, med en tydlig vision om att bidra till samhällets utveckling. Med mer än 100 års erfarenhet av kunskapsdelning är det en erfaren akademi som nu sätter fokus på att lösa några av samtidens största utmaningar.

IVA är ett expertorgan som är fristående från enskilda intressen, ideologier och partipolitik, och finansieras av bidrag från näringslivet, projekt- och statsanslag. Årligen arrangerar akademien en rad projekt och öppna seminarier över hela landet. IVA:s nära 1 300 ledamöter utgörs av ingenjörer, ekonomer, forskare, entreprenörer och ledare från både näringsliv och offentlig sektor. Gemensamt för alla är deras engagemang som vilar på erfarenhet och kompetens, samt deras vilja att dela med sig av kunskaper och insikter.

2019 blev en höjdpunkt ur flera aspekter. IVA fyllde 100 år och blickade framåt genom att fastslå en ny strategi som beskriver akademiens syn på hur man fortsatt kan bidra till ett hållbart och konkurrenskraftigt samhälle och bygga en bättre värld. Arbetet bedrivs inom huvudsakligen fyra temaområden, vilka har identifierats som grundbultar för Sveriges utveckling; Framtidens näringsliv, Klimat-resurser-energi, Kunskap i världsklass samt Människa-Teknik-Samhälle.

För att uppmärksamma 100-årsfirandet upprättades även en särskild jubileumsfond som samlade in 300 miljoner kronor genom bidrag från stiftelser, företag och privatpersoner. Medlen går till satsningar för att utveckla den svenska skolan och stimulera entreprenörer och entreprenörskap.

”Att främja och uppmuntra entreprenörskap är ett engagemang som ligger Mellby Gård varmt om hjärtat. IVA är ett tydligt exempel på hur kunskapsutbyte över generationer bidrar till att bygga ett starkare och mer innovativt samhälle”, säger Mellby Gårds vd Johan Andersson.



SNS SAMTAL OCH FORSKNING FÖR ETT BÄTTRE SAMHÄLLE

SNS för samman engagerade personer inom näringsliv, politik, offentlig förvaltning och forskning, i samtal om viktiga samhällsfrågor. Utöver att vara en mötesplats för dialog som präglas av oberoende, fördjupning, vetenskaplighet och öppenhet, driver SNS även en chefsutbildning och ett forskningsprogram som årligen ger ut omkring 25 rapporter.

Ett vanligt år anordnar SNS cirka 70 möten om centrala samhällsfrågor. Till detta kommer även större konferenser och mindre rundabordssamtal. Coronapandemin kunde ha blivit en stoppkloss för verksamheten men blev istället en källa till fler diskussionsämnen och nya format. SNS var tidigt ute med att starta en digital mötesserie om corona i syfte att belysa hur krisen påverkar allt från hälsa till samhällsekonomin. Bara under 2020 anordnades nära 20 möten på temat.

Under 2020 fortsatte SNS även att driva sitt arbete kring klimatfrågan. En digital konferens med tema klimatförändringar, där världsledande forskare inom området deltog i digitala

sessioner, blev en motor för nya idéer och lösningar. SNS forskningsprogram gav också ut rapporten ”Konjunkturrådsrapport 2020: Svensk politik för globalt klimat”, som ger förslag och rekommendationer på hur politiken bör utformas för att bromsa och till slut stoppa klimatförändringarna. Bakom rapporten står nio forskare med bred bakgrund inom nationalekonomi, juridik, naturvetenskap samt ingenjörsvetenskap.

Parallellt förlöpte SNS omfattande forskningsprojekt om det svenska skattesystemet. Bakgrunden till forskningen är den förändring som skett i den svenska ekonomin de senaste åren och som drivits på av globalisering och teknikutveckling. Genom projektet, som sträcker sig från 2019–2022, vill SNS bland annat undersöka vilken påverkan denna förändring haft på skattesystemets effektivitet och omfördelande funktion. Mellby Gård är en av 25 aktörer som sitter med i projektets referensgrupp och vi vill genom vårt engagemang bidra till en faktabaserad debatt kring skatter.

VÅR HISTORIA

**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.

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.

1995

Förvärv av 50 procent i Älvsbyhus.

Förvärv av 100 procent av Söderberg & Haak. Tillsammans med Älvsbyhus utgör dessa innehav de äldsta inom dagens Mellby Gård.

1997

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

2000

Förvärv av 49 procent i Feralco.

2007

Förvärv av 22 procent i Duni (publ).

Förvärv av resterande 60 procent i Roxtec.

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.

2011

Förvärv av 12 procent i KappAhl.

2016

Förvärv av 10 procent i AcadeMedia.

2019

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

2020

Perituskliniken invigs och tar emot sina första patienter.

1986**1992****1998****2004****2010****2020**



VÅRA BOLAG TJÄNSTER

ACADEMEDIA	24
AROS KAPITAL	26
EXCALIBUR	28
KLARAHILL	30
PERITUSKLINIKEN	32
STUDENTCONSULTING	34

ACADEMEDIA KLARADE OMSTÄLLNINGEN TILL DIGITAL UNDERVISNING

Coronapandemin blev ett skarpt test för AcadeMedia som under lång tid investerat i digitalt lärande. I spåren av corona har även efterfrågan på vuxenutbildning ökat kraftigt och AcadeMedia lämnade det omtumlande verksamhetsåret 2019/2020 med starkt resultat.



” Jag är stolt över hur vi lyckades överföra en akut krishantering till insikter om framtidens digitala lärande.

I mitten av mars 2020 beslöt den svenska regeringen att all undervisning på gymnasiet och vuxenutbildningen skulle gå över till distans för att minska smittspridningen i samhället. Hundratusentals elever skickades hem, kvar på skolorna fanns en del lärare och elever som av olika skäl behövde vara på plats. På mindre än 24 timmar gick AcadeMedias närmare 150 gymnasieskolor från 400 till 87 000 digitala lektioner per vecka resten av vårterminen. Själv övergången gick lättare än förväntat och undervisningen fungerade också bra, även om situationen var helt ny för de flesta.

”Vi lärde oss mycket under omställningen under våren 2020. Både om hur vi kan bedriva god undervisning på distans, och om hur viktig den sociala delen är i både studier och arbete”, säger Marcus Strömberg, vd på AcadeMedia.

En ökad digitalisering är en viktig del av AcadeMedias vision att leda utvecklingen av framtidens utbildning. Den kompetens och teknik som byggts upp i organisationen under många år var till stor hjälp för att hantera den snabba förändring som våren innebar. Samtidigt drog hela verksamheten flera viktiga lärdomar för framtiden.

I Sverige hölls alla förskolor öppna under pandemin, medan man i både Norge och Tyskland där AcadeMedia också har förskolor, valde att stänga dem under långa perioder. Kreativiteten hos medarbetarna i alla tre länderna var stor när det gällde att hitta sätt att stötta familjer som hade sina barn hemma. Förskolorna anordnade digitala samlingar och producerade olika typer av pedagogiskt material.

”Samtidigt som vi hanterade den här turbulensen höll vi fast vid vårt kärnupdrag. Jag är oerhört stolt över hur vi lyckades överföra en akut krishantering till insikter om framtidens digitala lärande och att vi nästan sömlöst gick över till distansundervisning på mindre än 24 timmar”, säger Marcus Strömberg.

UTVECKLING AV GRUNDSKOLAN

AcadeMedia har nästan 40 olika utbildningsprofiler, exempel på sådana är Hermods, Espira, Pysslingen, Rytmus och ProCivitas. Varje profil har en tydlig förankring i en specifik pedagogisk idé eller utbildningsinriktning och svarar mot ett tydligt behov. Det stora antalet är en utmaning i sig, samtidigt är det en stor tillgång. AcadeMedia satsar nu ännu mer på kvalitet och skolutveckling inom grundskolesegmentet genom att utveckla två nya utbildningsprofiler, Montessori Mondial och Noblaskolan. Sedan tidigare finns även Vittra och Pops Academy samt Pysslingen Skolor i AcadeMedias grundskolesegment. Ett viktigt mål med de nya profilerna är att hjälpa familjer och elever att välja rätt skola från början. Ett annat är att samordna skolor med liknande inriktning så att de kan arbeta med att utveckla kvaliteten både mellan och inom skolorna.

STORA SATSNINGAR PÅ VUXENUTBILDNING

I pandemins kölvatten har arbetslösheten ökat kraftigt i Sverige. För att motverka den har vuxenutbildning varit ett av den svenska regeringens prioriterade områden.

Efterfrågan inom kommunal vuxenutbildning har varit stor och efterfrågan på digitala utbildningar ökade mest. Söktrycket till AcadeMedias yrkeshögskolor var under hösten högre än någonsin – 45 000 ansökningar till 4 400 platser.

”Mitt i sommaren kom två mycket glädjande besked. Dels fick våra verksamheter inom yrkeshögskola ytterligare tilldelningar, drygt 1 500 ytterligare studieplatser med start under höstterminen 2020, dels kunde vi skriva kontrakt för ytterligare fyra år med Stockholms stad för komvux. Att fem av AcadeMedias verksamheter, Eductus, Hermods, Kompetensutvecklingsinstitutet, NTI-skolan och Movant kommer att utbilda Stockholms stads komvuxelever är fantastiskt roligt”, säger Marcus Strömberg.

Med en marknadsledande position inom vuxenutbildning och mer än 120 års erfarenhet av distansutbildning (via Hermods) står AcadeMedia väl rustat för att fortsätta att bidra till de satsningar inom vuxenutbildning som nu görs för att möta de stora utmaningar som samhället jobbar med.

FRAMTIDEN ÄR BÅDE FYSISK OCH DIGITAL

”I framtiden kommer vi se en kombination av fysisk undervisning och digital undervisning. Det här är ett sätt att adressera läraryrket och ett sätt att utmana den traditionella undervisningen”, säger Marcus Strömberg.

Trots att coronapandemin haft en betydande inverkan på verksamheten har den ekonomiska påverkan varit begränsad. AcadeMedia har en sund ekonomisk ställning. Rörelseresultatet utvecklades positivt både i det fjärde kvartalet och under helåret 2019/2020 vilket till stor del förklaras av återhämtningen inom vuxenutbildningen. Den organiska omsättningstillväxten under året var drygt 5 procent.

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Coronapandemin innebar ett omfattande test av AcadeMedias förmåga att leverera distansutbildning inom gymnasiet och vuxenutbildningen.
- » Kontrakt skrevs med Stockholms stad om drift av komvux i ytterligare fyra år.
- » Rekordantal elever valde AcadeMedias yrkeshögskola.
- » Kraftigt ökat intresse för distansutbildning.

Vd Marcus Strömberg



FAKTA

AcadeMedia är norra Europas största utbildningsföretag och är sedan 2016 noterat på Nasdaq Stockholm Mid Cap. AcadeMedia hade vid utgången av 2019/2020 298 förskolor i Sverige, Norge och Tyskland och 75 grundskolor och 143 gymnasier i Sverige. Till det kommer vuxenutbildning på cirka 150 platser i Sverige. Totalt omfattar verksamheten drygt 182 000 förskolebarn, skolelever och vuxendeltagare.

AcadeMedia är sedan 2017 ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj, med 21 procent av kapitalet. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Anders Bülow (ordförande) och Johan Andersson.

Huvudkontor:Stockholm
Omsättning 2020:12 589 MSEK
Årsanställda:13 127
Ordförande:Anders Bülow
www.academedias.se

AROS VÄXLAR UPP MED MIKROLÅN OCH UTLANDSETABLERING

Aros Kapital fortsätter att växa inom företagsfinansiering och satsar på mikrokrediter till företag, så kallade autolån med en helt automatiserad långivningsprocess, samt på ett uppdaterat leasingerbjudande. Under 2020 startade Aros Kapital kontor i London.



”Storbritannien är en stor marknad med tydlig efterfrågan på de finansieringslösningar som vi erbjuder.

Aros Kapital håller fast vid sin nisch inom företagsfinansiering till små och medelstora företag och fortsätter sin snabba tillväxt. Under 2020 ökade omsättningen med 49 procent till 355 MSEK (239). Och tillväxtresan fortsätter med fokus på förändringar inom leasingerbjudandet och nya produkter.

”Vi möter fortsatt stark efterfrågan inom alla områden och växer bra, samtidigt som vi har lyckats väl med att rekrytera kompetenta medarbetare och har varit lyckosamma med att addera nya viktiga distributionskanaler”, säger Daniel Güner, vd på Aros Kapital.

MIKROKREDITER MED SNABB KREDITBEDÖMNING

Under året har Aros Kapital satsat på segmentet mikrokrediter, med snabba lån på upp till en miljon kronor där låneprocessen är helt automatiserad och baserad på ett scoringsystem.

”Vi försöker göra det så enkelt och effektivt som möjligt, vilket innebär att vi normalt kan ge besked till nästa dag. Det gör vårt mikrolån mycket konkurrenskraftigt”, säger Daniel Güner.

Aros Kapital har ett eget scoringteam som bedömer återbetalningsförmågan baserat på ett antal parametrar från UC med flera källor. Ett nytt delsegment är de mikrokrediter på max 275 TSEK som Aros Kapital kan erbjuda företag med upp till nio medarbetare och 20 MSEK i omsättning i samarbete med Europeiska Investeringsfonden, EIF. EIF garanterar 80 procent av beloppet, företagaren själv får garantera de resterande 20 procenten.

”För mikrokrediter är snabbhet och smidighet allt, för större krediter är det tvärtom så att kunderna ofta vill att vi ska bedöma projektet och räkna igenom kalkylen. Det är en trygghet för dem, som är duktiga entreprenörer men inte experter på administration, att vi kollar. Det händer att vi hittar saker som gör att priset kan förhandlas ned”, säger Daniel Güner.

Trots att corona skakat om och inneburit svårigheter för vissa verksamheter så är påverkan på Aros Kapital begränsad. Kreditförlusterna ökade förvisso under 2020, men det beror snarare på operativa misstag och växtvärk.

”Generellt är det så att bra bolag går inte i konkurs utan hittar alltid lösningar och finansiering”, säger Daniel Güner.

FÖRSTA UTLANDSKONTORET ÖPPNAT I LONDON

Aros Kapital har sökt sig utanför landets gränser genom att ta in större kunder i Finland och Norge, men den stora expansionen ska ske på den brittiska marknaden i finansbranschens Mecka – London. Under 2020 slog Aros Kapital upp portarna till det nya kontoret som bemannas av en nyrekryterad chef med ansvar för den brittiska marknaden.

”Vårt fokus från start i London är företagslån med fokus på fastigheter, vilket är identiskt med starten i Sverige. Det har blivit dyrare och svårare för mindre företag att hitta finansiering i Storbritannien och vi är övertygade om att det finns plats för en aktör som Aros med smidiga och snabba processer och flexibla finansieringsprocesser”, säger Daniel Güner.

Gustav Röcklinger har rekryterats som vd för Aros Kapital Limited. Som en del av satsningen har Aros inlett ett samarbete med Assetz Capital och siktar på att lansera sin fakturaköpstjänst på den brittiska marknaden under 2022 och på sikt addera andra tjänster.

”Storbritannien är en stor marknad med tydlig efterfrågan på de finansieringslösningar som vi erbjuder. Vårt mål är att verksamheten snabbt ska växlas upp och ge ett betydande bidrag till såväl omsättning som resultat under nästa år. För att minska sårbarheten gör vi detta tillsammans med partners”, säger Daniel Güner.

Vd Daniel Güner



VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Aros Kapital etablerade kontor i London.
- » Expansion inom mikrolån i samarbete med Europeiska Investeringsbanken, EIF.
- » Omsättningen ökade med 49 procent till 355 MSEK (239).
- » Nya distributionskanaler accelererar tillväxten.

FAKTA

Med devisen ”Allt annat än en bank” som ledstjärna har Daniel Güner och hans medarbetare byggt Aros Kapital till ett snabbt växande finansbolag med fokus på lån, krediter och leasing för små och medelstora företag i Norden och sedan 2020 även i Storbritannien. Snabba besked, transparens och god service i kombination med smarta lösningar för kundernas behov är nycklarna till bolagets snabba tillväxt.

Aros Kapital är ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan 2015. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Thomas Gustafsson och Gustav Andersson.

Huvudkontor: Göteborg
Omsättning 2020: 355 MSEK
Årsanställda: 47
Ordförande: Hans Berggren
www.aroskapital.se

TURBULENSEN GAV TRADINGMÖJLIGHETER

Fondbolaget Excalibur Asset Management kom stärkt ur ett år som präglades av coronapandemin. Statliga stödpaket och penningpolitiska stimulanser runt om i världen skapade rörelser på finansmarknaden som ett rutinerat förvaltningsteam kunde förutse, tolka och skapa positiv avkastning av.



” Våra affärsmöjligheter tog fart i samband med turbulensen.

Excalibur erbjuder fondförvaltning på räntemarknaden till både institutioner och småsparare. Fonden investerar för absolut avkastning och söker marknadens alfa, vilket innebär att fonden ska överavkasta visavi riskfria räntor och söker en positiv avkastning oavsett marknadsläget. Under flera års tid har den stillastående lågräntemiljön dock gjort det tufft att ha räntepapper som tillgångsslag, men i samband med coronaturbulensen på marknaden kom nya möjligheter.

”Excalibur är en hedgefond som gör affärer på rörelser och felprissättningar i marknaden. Våra affärsmöjligheter tog fart i samband med den turbulens som själva virusutbrottet innebar, och de påföljande stödpaket som kom från både regeringar och centralbanker”, säger Thomas Pohjanen, vd för Excalibur Asset Management.

BRA AVKASTNING I TURBULENSEN

Grovt sett är det fyra tradingstrategier som gett bra avkastning i marknadsturbulensen.

För det första har Excalibur utnyttjat ränteskillnader mellan kärnländer och periferiländer i Europa. Exempel på ett kärnland är Tyskland medan länder som sedan tidigare haft en ansträngd ekonomi som Spanien och Italien kallas periferiländer. Dessa ränteskillnader har varierat i pandemins spår och det är själva rörelsen som ger en affärsmöjlighet.

För det andra har man noga följt hur ränteskillnaderna förändrats mellan olika svenska obligationer, däribland riksgäldens statsobligationer, bostadsobligationer och även kommunernas obligationer som ges ut bland annat av Kommuninvest. Excalibur handlar i dessa pappers rörelser. Man tar olika långa positioner där en kortsiktig taktik kan vara mellan en vecka och tre månader, medan en mer strategisk inriktning kan vara sex till tolv månader.

För det tredje innebar marknadsturbulensen att avkastningskurvans form i USA förändrades. Avkastningskurvan är skillnaden

mellan korta och långa räntor. Här utnyttjade Excalibur att de långa räntorna i USA började stiga i förhållande till de korta på grund av de massiva stimulanser som landet har satt in.

För det fjärde har den svenska och norska kronan förändrats i värde gentemot euron och dollarn. Thomas Pohjanen pekar på att kronan blev fundamentalt undervärderad i ett skede av turbulensen. Genom olika positioner blev det en bra avkastning när kronan sedan stärktes.

AVGÖRANDE ATT HA RÄTT POSITIONER

”Det har varit en spännande tid på finansmarknaden. De enorma stimulanspaket som sjösatts har fått omfattande effekter. När de aviseras förändras spelplanen på bara några dagar och då gäller det att ligga i rätt positioner”, säger Thomas Pohjanen.

Räkenskapsåret slutade med en positiv avkastning på 10,9 procent. Fondandelsägarnas andelskurser har nått all time high.

Dock har det förvaltade kapitalet krympt till drygt 500 MSEK. Orsaken är att institutionella kunder som pensionsstiftelser i ganska stor omfattning tog ut sina pengar före coronapandemin för att investera dem på annat håll med chans till högre avkastning. Bland annat innebar detta att fonden Trude har fått läggas ned. I takt med att Excalibur bevisar sin förmåga att skydda sina kunders pengar i en turbulent tid börjar dock intresset att väckas igen. En verksamhet som tagits över från Trude är investeringar i obligationer som ger ut av europeiska affärsbanker.

MINDRE RISK ÄN AKTIER

”Vi sysslar med vad som kallas fixed income replacement. Den enklaste formen av räntesparande, att bara äga en obligation, ger inte stor avkastning eftersom ränteläget fortfarande är lågt. Att däremot handla på spreadar och rörelser är intressant i dag, och det är fortfarande en investeringsform som har mindre risk än aktier”, säger Thomas Pohjanen.

Hans team drar nytta av den erfarenhet som finns efter 30 års verksamhet på räntemarknaden. Det är erfarenheter som gör att teamet på förhand kan se vilken effekt makropolitiska händelser kommer att ha på olika tillgångsslag.

”Det råder fortfarande inte ett jämviktsläge på marknaden. Ett vaccin mot covid-19 kommer att ha vissa effekter där stimulanspaket då successivt kan dras tillbaka. Vid fortsatt pandemi kommer nya stimulanspaket att introduceras. Alla dessa scenarier innebär förändringar på marknaderna som vi kan utnyttja”, säger Thomas Pohjanen.

Excalibur nominerades i höstas till en av Europas tre bästa hedgefonder inom fixed income av Eurohedge Awards. Det är mycket prestigefullt och bara nomineringen är ett stort erkännande, även om förstaplatsen gick fonden förbi.

”Under våra 19 år har Excalibur haft positiv absolut avkastning under alla år utom två. Det är vi väldigt stolta över”, säger Thomas Pohjanen.



Vd Thomas Pohjanen

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Fondbolaget Trude lades ned och handel med obligationer utgivna av affärsbanker togs över av Excalibur.
- » Coronapandemin satte igång en rejäl turbulens på finansmarknaden.
- » Excalibur nominerades till en av Europas tre bästa hedgefonder inom fixed income av Eurohedge Awards.

FAKTA

Excalibur Asset Management är ett fondbolag som ägs med röstmajoritet av Mellby Gård. Förvaltningen i Excalibur sker enligt lagen (2013:561) om förvaltare av alternativa investeringsfonder, AIFM. Excaliburs förvaltning startade 2001 och är främst inriktad på de institutionella räntemarknaderna i Europa och G7-området.

Excalibur är en del av Mellby Gård sedan 2008. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Rune Andersson (ordförande) och Johan Andersson.

Huvudkontor: Stockholm
Omsättning 2020: 20 MSEK
Årsanställda: 6
Ordförande: Rune Andersson
www.excaliburfonder.se

TILLVÄXT GENOM FÖRVÄRV OCH BREDDNING MOT FAMILJEJURIDIK

Under 2020 har Klarahill fortsatt konsolidera begravningsbranschen och består nu av drygt 30 begravningsbyråer. Verksamheten växer såväl genom förvärv som organiskt och dotterbolaget Verahill utvecklas genom att bredda erbjudandet inom familjejuridik.

Inom Klarahill har man under 2020 prioriterat digitala investeringar, ett decentraliserat ledarskap och starkare lokal förankring i verksamhetens beslut. Bolaget fortsatte också förvärvsresan. Under sommaren välkomnades Ekenveds Begravningsbyråer i Västsverige – fem lokalt starka varumärken med gamla anor. I slutet av året tillkom även Lova Begravning, en av landets mest framgångsrika digitala byråer.

”Förvärven ligger helt i linje med vår strategi”, säger Sven Knutsson, ordförande och tillförordnad vd på Klarahill och tillägger: ”I takt med att samhället blir mer digitalt söker många idag begravnings-tjänster även på nätet, vilket ställer krav på digitala lösningar. Förvärvet av Lova tillsammans med Klarahills varumärke och nätverk erbjuder fördelar, eftersom det snabba och digitala kan kombineras med stark lokal närvaro och lång erfarenhet.”

Den lokala förankringen förstärks då Klarahill justerat strategin och nu låter de förvärvade byråernas varumärken leva kvar. Det finns en genuin yrkesstolthet och med lokala entreprenörer som delägare kombinerat med ett nytt decentraliserat ledarskap säkerställs kvalitén.

”Vi är övertygade om att kombinationen i vårt erbjudande gör oss attraktiva och stärker vår position. Som kund ska man alltid känna sig trygg när man anlitar en begravningsbyrå som ingår i Klarahill, oavsett om man vill planera begravningen på nätet eller möta oss på en av våra byråer”, säger Sven Knutsson.

PANDEMIN STÄLLER KRAV PÅ NYTÄNKANDE
Coronapandemin har ställt krav på snabb omställning och nya innovationer för en bransch där kärnaffären är att hjälpa människor att hantera och bearbeta sorg. För att skapa bättre förutsättning till värdiga avslut – trots restriktionerna – har Klarahill tagit

tekniken till hjälp och erbjuder till exempel livesända begravningar. Då kan anhöriga följa ceremonin, även om de tillhör en riskgrupp eller inte får närvara på grund av begränsningen av antal deltagare. Att dela upp begravningen eller hålla den utomhus är andra sätt att ge fler möjlighet att ta avsked.

”Vi sörjer alla på olika sätt, men begravningen fyller en viktig funktion och hjälper de anhöriga att komma vidare i sitt sorgearbete. Därför gör vi allt för att det ska bli så bra som möjligt, givet omständigheterna. Man får ju bara en chans att ta farväl. Något våra kunder också uppskattat är att de förberedande mötena har kunnat hållas digitalt. På så sätt har man ändå känt en trygghet och stöd i alla de val som ska göras innan en begravning”, säger Sven Knutsson.

TILLVÄXT INOM FAMILJEJURIDIK

Livet kan snabbt förändras. Med nya typer av familjekonstellationer ökar komplexiteten och behovet av personlig juridisk rådgivning blir större. Historiskt har juridiken kring dödsfall stått för 90 procent av intäkterna för juristerna på Verahill, men trenden är tydlig med en förskjutning i kundtillströmningen där livsjuridiken tar allt större plats. Utöver klassiska tjänster som boutredningar, arvskiften och testamenten tar bolaget nu emot även större ärenden som tvister. Dessa löper över längre tidsperioder, bidrar till bredd och lönsamhet. Att erbjuda trygghet i en svår situation lägger gärna grunden till en långsiktig relation.

Även Verahill utökar antalet kontor. 2020 förvärvades Juristbyrån Linné med kontor i Kalmar och Oskarshamn, samt med representation på ytterligare elva orter i Småland och på Öland. Totalt har Verahill 8 kontor, 21 besökskontor och 45 medarbetare.

”I takt med att allt fler behöver hjälp i olika livssituationer anställer vi fler jurister. För kunderna handlar det om att ha koll på livet. Många tror att man ska kontakta en jurist först ”när det hänt något” men den förebyggande juridiken är minst lika viktig, lite som att ha en hemförsäkring. Anlitar man en jurist förebyggande minimerar man risken för tråkiga överraskningar med oväntade ekonomiska följder. Och för den som redan hamnat i en tvist ska tröskeln till att anlita våra jurister vara låg”, säger Sven Knutsson.

Under året har Verahill även etablerat viktiga samarbeten med externa parter som breddar nätverket och kontaktytorna mot marknaden och kunderna. För att sänka tröskeln till att kontakta en jurist har If och Verahill Familjejuridik tillsammans utvecklat en tjänst där kunden får tillgång till en digital behovsanalys och juridisk rådgivning. I samarbete med Ålandsbanken erbjuder Verahill familjejuridiska tjänster till bankens kunder.

”På sikt tror jag att Klarahill och Verahill har förutsättningar att vara två lika starka ben, där det sker flöden av kunder och uppdrag i båda riktningar. Vårt fokus på samarbete mellan bolagen fortsätter och vi ser fram emot ett spännande 2021”, säger Sven Knutsson.

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Förvärv av Ekenveds begravningsbyrå med fem starka lokala varumärken i Västsverige.
- » Förvärv av Lova Begravning, en digital begravningsbyrå med kompetens från traditionell begravningsverksamhet.
- » Förvärv av Juristbyrån Linné med kontor i Kalmar och Oskarshamn.
- » Fortsatt expansion i Verahill med breddning mot familjerätt.

”Som kund ska man alltid känna sig trygg när man anlitar en begravningsbyrå som ingår i Klarahill.

Ordförande och tf vd
Sven Knutsson



FAKTA

Klarahill AB bildades 2014 och har som affärsidé att konsolidera en starkt fragmenterad begravningsbransch. Koncernen ska vara ett seriöst alternativ för människor i sorg. Det åstadkoms genom att de enskilda entreprenörernas engagemang bibehålls genom delaktighet och delägarskap. Dotterbolaget Verahill hanterar juridiska frågor i samband med dödsfall, exempelvis bouppteckningar och arvsfrågor, men också livets juridik för familjen.

Klarahill är en del av Mellby Gård sedan 2015. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Sven Knutsson (ordförande) och Johan Andersson.

Huvudkontor: Nacka
Omsättning 2020:147 MSEK
Årsanställda:109
Ordförande:Sven Knutsson
www.klarahill.se

VÅRD UTAN VÄNTAN – ETT NYTT SJUKHUS SOM GÖR SKILLNAD

Perituskliniken är ett nybyggt, privat sjukhus på Medicon Village i Lund, som fokuserar på sjukvård, diagnostik och behandling av i första hand sjukdomar inom urinvägarna. Kliniken stod färdig under hösten 2020 och driver verksamheten under mottot ”vård utan väntan”.



”Perituskliniken ska inte bara bli en naturlig referenspunkt i Sverige, utan vara internationellt känd som en klinik i världsklass.

”Tack vare kliniken spetskompetens kan vi ställa diagnos på 72 timmar, en unikt kort tid, vilket bidrar till att skapa vård utan väntan”, säger Johan Andersson, ordförande i Peritusklinikens styrelse. ”Samma process kan ta ett par veckor på andra ställen. Det bidrar till att vi kan tillföra nödvändig kapacitet till den svenska sjukvården – Perituskliniken är en klinik som gör skillnad och som är till för alla.”

Idén till Perituskliniken uppstod genom Mellby Gårds kontakt med Per-Anders Abrahamsson som under flera år burit på tankarna om projektet. Dessutom har alla tre ägarfamiljer någon relation till de sjukdomar som kan behandlas på sjukhuset.

”För oss är detta en viktig insats för samhället. Det är en investering med hjärtat och det känns fantastiskt att den är igång”, säger Johan Andersson.

På Perituskliniken kan patienterna få diagnos och behandling på ett och samma ställe. Det underlättar för patienten, inte minst eftersom allt ofta kan göras under ett besök. Den som har till exempel en cancersjukdom vill – och behöver ofta – få behandling direkt.

Perituskliniken är ett komplett sjukhus som byggts på rekordtid, drygt två år.

”Vi har arbetat effektivt tack vare en kvalificerad projektgrupp på tio personer med vana av offentlig hälso- och sjukvård och att planera och förverkliga större byggprojekt”, säger Peritusklinikens vd Åsa Dahm. ”Vi har haft bra samarbetspartners och arkitekter samt inte minst leverantörer inom alla medicintekniska enheter som varit på plats hos oss här i Lund. Sammantaget gjorde detta att vi kunde få nycklarna och öppna sjukhuset i princip enligt tidplan den 1 september 2020 för att börja ta emot patienter.”

”Nu är vi drygt 30 personer på kliniken; läkare, sjuksköterskor, undersköterskor och steriltekniker. Anställningsprocessen har fungerat smidigt, vi har inte aktivt behövt rekrytera så mycket

personal, utan det har kunnat göras via kontakter, plus att vi fått spontana ansökningar. När kliniken är igång med full kapacitet kommer vi att behöva anställa ytterligare några personer.”

ETT AV DE MODERNASTE SJUKHUSEN I SVERIGE

Perituskliniken är ett av de modernaste sjukhusen i Sverige. Byggnaden är i två våningar om totalt 2 000 kvadratmeter. På bottenvåningen finns en diagnostisk avdelning med en magnetkamera (MR), som med hjälp av magnetspoler kan avteckna patientens kropp och upptäcka eventuella cancerceller. Där finns också en så kallad PET/CT, som kan diagnostisera eventuell spridd cancer (metastaser).

På andra våningen finns en reception, fyra mottagningsrum och ett laboratorium med kapacitet att utföra de mest akuta proverna. Där finns också en operationsavdelning med fyra operationssalar, och i en av salarna finns en operationsrobot som kan operera endoskopiskt med så kallad ”titthålsteknik”. Dessutom finns nio vårdplatser och sex postoperativa platser, varav en dedikerad för intensivvård.

När samtliga enheter – operation, mottagning och röntgen – drivs med full kapacitet kan cirka 60 patienter om dagen behandlas.

KLINIKEN SKA VARA INTERNATIONELLT KÄND

”Ambitionen från ägarna är att Perituskliniken ska hålla högsta kvalitet, vilket vi med gott samvete kan säga att den redan gör”, säger Johan Andersson. ”Den ska inte bara bli en naturlig referenspunkt i Sverige, utan vara internationellt känd som en klinik i världsklass.”

”Vi är mycket nöjda med hur arbetet har utvecklats hittills. Organisation och personalen har förverkligat sjukhuset på rekordtid.”

Peritusklinikens patienter kommer från tre håll. För det första från regionerna i Sverige där kliniken avlastar den offentliga sjukvården och bidrar till att korta köerna till de behandlingar som kliniken kan utföra. För det andra privata patienter som söker sig direkt till kliniken och för det tredje patienter som kommer via försäkringsbolag.

TILLFÖR NÖDVÄNDIG KAPACITET TILL VÅRDSYSTEMET

”Den samhällsnytta som vi kan tillföra är lätt att räkna på”, säger Johan Andersson. ”Statistiken över antalet patienter som får rätt offentlig vård inom garanterad tid är inte smickrande. Perituskliniken tillför nödvändig kapacitet till vårdssystemet. Vi kan spela en tydlig roll genom att bidra till att människor inte avlider i väntan på vård.”

Totalt har ägarna investerat cirka 300 miljoner, vilket ska täcka byggkostnader och underskottet för att driva kliniken tills den visar positiva siffror.

”Alla ägare har gått in i detta mycket långsiktigt och det känns bra att driva kliniken tillsammans. Ingen av oss gör detta för att kliva av inom några år, vi har inte någon exakt tidshorisont på vårt ägande.”

”En sådan stabil ägartrio skapar naturligtvis trygghet i en nystartad organisation”, säger Åsa Dahm. ”Det krävs stora investeringar för att få ett sådant här projekt i hamn, samtidigt som vi är med och påverkar den politiska inställningen till privat sjukvård. Detta är inte bara ett sjukhus med operationssalar och avancerad teknik, det är mycket mer. Vi har resurserna som gör att vi kan och vågar.”

För 2021 är prioriteringen att få ordentlig fart på verksamheten och organisationen, att skapa ett bra flöde av patienter och säkerställa att samhället verkligen utnyttjar Peritusklinikens nya och moderna faciliteter.



Vd Åsa Dahm

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Den 1 september 2020 öppnade kliniken för att kunna ta emot patienter för vård av sjukdomar i urinvägarna.
- » Cirka 30 personer – läkare, sjuksköterskor, undersköterskor och steriltekniker – har anställts.
- » Ett omfattande arbete med att få alla regulatoriska krav och standardiserade arbetssätt på plats har genomförts med hjälp av de anställda.
- » Under hösten behandlades patienter antingen privat eller via sjukförsäkring. Inflödet av patienter från försäkringar ökade betydligt mot slutet av året. Arbetet med att få upphandlingsavtal med regioner pågår.
- » Forskningsprojekt inom radiologi har identifierats och ett projekt kommer att startas under det första halvåret 2021.

FAKTA

Perituskliniken öppnade den 1 september 2020 och är en av landets modernaste och bäst utrustade expertkliniker. Inledningsvis fokuserar kliniken på diagnos och kirurgisk behandling av sjukdomar i urinvägarna. Perituskliniken har möjliggjorts av tre ägarfamiljer: familjen Andersson (Mellby Gård), Mats Paulsson (PEAB) samt Göran Ennerfelt och Antonia Ax:son Johnson.

Perituskliniken är ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan 2018. Mellby Gårds representant i styrelsen är Johan Andersson (ordförande).

Peritus = latin för ”expert, skicklig”.

Lokalisering:Medicon Village i Lund
Årsanställda:30
Ordförande:Johan Andersson
www.perituskliniken.se

PANDEMIN GAV GENOMBROTT FÖR DIGITAL JOBBMATCHNING

Omförhandling av LAS, omstöpning av arbetsförmedlingen, sänkning av sociala avgifter för unga – förändringarna på svensk arbetsmarknad kommer slag i slag. I de allra flesta fall pekar det mot att bemanningsföretaget StudentConsulting har en allt viktigare roll att spela.



”Vi har klarat att möta våra kunders behov i tider då kunderna haft svårare än någonsin att planera.

StudentConsulting är ett av Skandinavians ledande bemannings- och rekryteringsföretag med branschens nöjdaste kunder sex år i rad. Bolaget grundades i slutet av 1990-talet av bland andra Tobias Lindfors som i dag är bolagets vd. Det började med förmedling av tim- och vikarietjänster för studenter i norra Sverige. Sedan dess har verksamheten utvecklats nationellt i Sverige, Norge och Danmark, samt rekrytering av unga akademiker och yrkesutbildade.

Tillväxten har varit snabb och lönsam, och belönats med Dagens Industris Gasell-utmärkelse fyra gånger. Under det omtumlande året 2020 då coronapandemin lamslog en rad branscher fortsatte StudentConsulting att växa och omsättningen ökade med 2,6 procent under helåret 2020. I december ökade omsättningen med hela 40 procent medan branschen totalt föll med mer än 20 procent. Tobias Lindfors räknar upp flera faktorer bakom den bedriften:

”För det första är vi ledande i Skandinavien på timbemanning, det vill säga bemanning just in time, och behovet av det ökade under coronapandemin. Vi har en bra mix av tjänstemän och arbetare och medan behovet av tjänstemän minskade så ökade efterfrågan på arbetare, inte minst inom lager, e-handel, dagligvaruhandeln, kundtjänst, läraryvikarier och IT-support”, säger han och fortsätter:

”Vi har haft is i magen medan våra konkurrenter har tvingats permittera och lägga ned kontor, eftersom garantilönerna skapar förluster när anställda konsulter inte kan placeras. Vi har gjort tvärtom och maximerat våra konsultpooler. Vi såg att behovet av vår timbemanning var större än någonsin. Dessutom bidrog vi under våren till en intensiv lobbying mot regeringen som avskaffade fribeloppet för studenter. Det innebar att studenter kan arbeta fritt utan att studiebidrag och studielån begränsas. Totalt sett har det här inneburit att vi kunnat behålla en flexibilitet och snabbhet som varit avgörande när inte ens våra kunder

kunnat planera sitt personalbehov. I december visade vi med en 40-procentig tillväxt att StudentConsulting är en partner att kunna luta sig mot och att vi levererar fullt ut när kunderna behöver oss som mest.”

Han pekar på att behovet av just in time-bemanning har ökat kraftigt och det är StudentConsultings specialitet. Kraven på snabbhet är extrema när till exempel en skola klockan 6 på morgonen söker en läraryvikarie som ska vara på plats klockan 8. Uppåt 70 procent av vikariebehovet av lärare uppstår på kvällen innan eller tidigt på morgonen samma dag. Tack vare stora pooler av sökande klarar StudentConsulting att med 98 procents leveranssäkerhet erbjuda en vikarie.

I kommunerna Boden och Lerum har StudentConsulting exklusiva avtal som innebär att företaget tar hela ansvaret för kommunernas läraryvikarier. Tobias Lindfors hävdar att exklusiva avtal ökar effektiviteten radikalt för kommunerna, då de bara behöver ett söksystem.

ANSÖKNINGSPROCESS SOM LIGGER RÄTT I TIDEN

Ytterligare en långsiktig investering som kommit väl till pass i coronapandemin är den digitala jobbmatchningen i det egenutvecklade bemannings- och rekryteringssystemet. I detta kan den sökande bland annat spela in ett video-CV. Då hela befolkningen rekommenderats att hålla social distansering har detta varit mitt i prick.

”Det har varit helt ovärderligt med vår digitala jobbmatchning under det här året. Den har helt enkelt varit corona-anpassad. Genom att titta på video-CV har våra kunder kunnat minska de personliga kontakterna med fysiska möten till att bara gälla slutkandidaterna. På samma sätt som alla har vant sig vid

videomöten i år, har den digitala rekryteringsprocessen fått ett genombrott”, säger Tobias Lindfors.

Även för de jobbsökande är den digitala modellen en fördel eftersom det gör det möjligt att söka betydligt fler jobb i en större geografisk radie.

SAMARBETE MED ARBETSFÖRMEDLINGEN

Den radikala omstöpnings av Arbetsförmedlingen som föreslogs i samband med januariöverenskommelsen har fått backas efter att det stod klart att nedläggningen av ett stort antal kontor inte kunde göras så fort som ursprungligen var tänkt. Arbetsförmedlingen har lanserat pilotprojektet KROM (Kundval, Rusta och Matcha) i samarbete med privata aktörer för att dra lärdomar inför en större reformering. Här är StudentConsulting en given samarbetspart och den långsiktiga trenden är fortsatt att jobbmatchning övergår i privat regi.

Ytterligare en politisk förändring som gynnar StudentConsulting är sänkningen av arbetsgivaravgifterna för unga mellan 19 och 23 år som infördes från och med januari 2021. Tobias Lindfors bedömer att det kommer att öka de ungas attraktivitet på arbetsmarknaden.

”Jag ser likheter mellan det här året och finanskrisåret 2009. Under den mest turbulenta tiden lyckades vi hålla ställningarna vilket stärkte oss på en marknad som i övrigt backade. Jag ser att det här upprepar sig nu”, säger Tobias Lindfors.

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Branschens nöjdaste kunder för sjätte året i rad (enligt Evimetrix).
- » Lobbying bidrog till att fribeloppet för studenter avskaffades i april 2020.
- » Under 2020 rekryterades 11 643 personer till jobb.



Vd Tobias Lindfors

FAKTA

StudentConsulting är ett av Skandinavians ledande bemannings- och rekryteringsföretag och specialiserat på studenter, akademiker och yrkesutbildade. StudentConsulting är verksam inom bemanning, vikarier, rekrytering, jobbmatchning/omställning och utbildning. Rekryteringsnätverket består av 13 800 beställare och cirka 400 000 arbetssökande på över 203 uppdragsorter i Sverige, Norge och Danmark.

StudentConsulting är ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan 2010. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Johan Andersson och Mikael Helmersson.

Huvudkontor:Luleå
Omsättning 2020:913 MSEK
Årsanställda:1 714
Ordförande: Bengt Wallentin
www.studentconsulting.com



VÅRA BOLAG KONSUMENTVAROR

KAPPAHL	38
OPEN AIR GROUP	40
OSCAR JACOBSON	42
SMARTEYES	44

NY VARUMÄRKESSTRATEGI MED TYDLIGA MÅLGRUPPER LYFTER KAPPAHL

För KappAhl har året inneburit fortsatt intensivt förändringsarbete. Med bas i nyvunna kundinsikter och i linje med bolagets övergripande strategi har KappAhl beslutat om ny varumärkesstrategi, satt en ny organisation och etablerat e-handel i Danmark.

KappAhl x lnt kay/day newbie minorities



”KappAhl ska bli en internationell modekoncern som är bäst på att förstå, engagera och inspirera kunderna utifrån ett tydligt målgruppstänkande.

KappAhl avnoterades från börser i oktober 2019 och är idag ett helägt bolag i Mellby Gård-koncernen. Förändringsarbetet har fortsatt i linje med den tidigare framtagna strategin.

”Att vara privatägd innebär att du som vd frigör tid, det förenklar intern kommunikation och bidrar till ett mer långsiktigt fokus. Samarbetet med Mellby Gård har blivit tätare och vi känner starkt stöd för vår strategi”, säger Elisabeth Peregi, vd och koncernchef för KappAhl.

NY VARUMÄRKESSTRATEGI MED TYDLIGA MÅLGRUPPER

Det långsiktiga målet för KappAhl är att växa med fler varumärken som är närvarande på fler marknader och i fler kanaler. Förändringsarbetet sker inom flera olika områden med fokus på kundupplevelse, attraktivt erbjudande, organisation, kultur och systemstöd.

”KappAhl ska bli en internationell modekoncern som är bäst på att förstå, engagera och inspirera kunderna utifrån ett tydligt målgruppstänkande. Alla är givetvis välkomna att handla, men vi blir tydligare genom att rikta vårt erbjudande mot våra valda målgrupper”, säger Elisabeth Peregi.

Insikter om kundernas beteende, drivkrafter och behov har format en ny varumärkesstrategi för koncernen. Utöver modervarumärket KappAhl så satsar man även på fyra varumärken med tydligt målgruppsfokus och potential att växa även på andra handelsplatser än KappAhl: kay/day, Newbie, XLNT och helt nya Minories.

”Vi rör oss från ålder och boende till mer relevanta målgruppsdefinitioner. Med hjälp av insikter om drivkrafter och inköpsmönster har vi skapat en bild av vad som inspirerar till köp av mode för respektive målgrupp. Detta i sin tur påverkar sortiment och kommunikation”, säger Elisabeth Peregi.

Nästa steg är att bli ännu bättre på att tolka kundernas behov på en snabbriktig marknad.

”Vi ska utveckla vårt sortiment så att det blir mer relevant och kunderna upplever att KappAhl förstår dem och deras behov, att de upplever att vi är nära dem. Det är både ett långsiktigt arbete att bygga erbjudandet, se mönster i var kunderna vill handla och underlätta för dem, samtidigt som det rymmer stor dynamik.”

2020 utmanade ett KappAhl i förändring. Coronapandemin fick initialt stor påverkan på affären och ställde krav på snabb anpassning av organisationen och minskade kostnader, i kombination med en uppväxling i digitala kanaler.

”Vi lyckades väl med att parera försäljningstappet med minskade kostnader, och går ur 2020 med ett resultat något bättre än året före. Barnkläder har haft en ökande försäljning och varit mer opåverkad än dam- och herrmodet”, säger Elisabeth Peregi.

KOMBINATION AV BUTIK OCH DIGITALA KANALER

Pandemin bidrog till att flera butiker under perioder höll stängt på grund av lokala restriktioner. Även köpmönstren var annorlunda – de butiker som sålt bäst är små butiker på mindre orter, medan butiker i köpcentra haft svårare att upprätthålla sin försäljning.

”Jag tror på en framtid för butiken, men de är kanske inte lika många till antalet som idag. De kommer se annorlunda ut och erbjuda nya tjänster. Många kunder kommer även i framtiden att uppskatta fysiska butiker där de får inspiration, råd och möjlighet att prova – och får plagget med sig hem i rätt storlek direkt. Samtidigt jobbar vi med att utveckla den digitala kundresan.”

Hållbarhet är centralt för KappAhl och alltför kunder gör mer medvetna val för att reducera sitt fotavtryck. KappAhl tar bland annat emot returplagg för återbruk och utvecklar sitt erbjudande att omfatta fler tjänster som möjliggör en mer hållbar garderob för kunden och ett längre liv för varje plagg.

”Vi har stora ambitioner i att bidra i kundernas funderingar om vilka plagg som är rätt – på fler sätt än ett. Vi har också tydliga och ambitiösa mål i de viktiga frågorna så som vår klimatpåverkan, kemikalieanvändningen och levnadslöner”, säger Elisabeth Peregi.

Ett stort kundfokus kräver att organisationen är lyhörd och framåtlutad.

”Vi jobbar aktivt med kulturen, det är oerhört viktigt att vi på KappAhl både är nyfikna på våra kunder och förändringsbenägna. Vi har ett starkt team med höga ambitioner och stor kompetens. Arbetet går över förväntan!”, säger Elisabeth Peregi.

Vd och koncernchef
Elisabeth Peregi



VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » KappAhl avnoterades från Stockholmsbörsen.
- » Beslut om ny varumärkesstrategi.
- » Snabb omställning i samband med coronapandemin bidrog till stabilt resultat.
- » Start för e-handel på den danska marknaden.

FAKTA

KappAhl grundades 1953 i Göteborg och är en av Nordens ledande modekedjor med runt 380 KappAhl- och Newbie-butiker i Sverige, Norge, Finland, Polen och Storbritannien samt Shop Online i Danmark. KappAhl:s affärsidé är att erbjuda prisvärt och ansvarsfullt mode på ett enkelt och inspirerande sätt. Idag består 70 procent av produkterna av mer hållbara material.

KappAhl är en del av Mellby Gård sedan 2013 (helägt dotterbolag sedan 2019). Mellby Gårds representanter i styrelsen är Thomas Gustafsson (ordförande) och Sven Knutsson.

Huvudkontor: Mölndal
Omsättning 2020: 4 223 MSEK
Årsanställda: 2 781
Ordförande: Thomas Gustafsson
www.kappahl.com

HEMESTER GAV EXTRA SKJUTS FÖR JAKT OCH FRILUFTSLIV

Det blev ett bra år för Open Air Group. Med varumärken som Chevalier, Alaska 1795 och Widforss tar gruppen marknadsandelar inom kläder och utrustning för jakt och friluftsliv. Att coronarestriktionerna gynnade de flesta utomhusaktiviteter på hemmaplan samt e-handel gjorde inte saken sämre.

Open Air Group är en företagsgrupp inom kläder och utrustning för friluftsliv, jakt och hund. Grunden till Open Air Group lades 2016 och sedan dess har flera bolag förvärvats och nya verksamheter startats. Mellby Gård sålde 2019 klädbolaget Chevalier till Open Air Group, varvid Mellby Gård blev ägare till 22,5 procent av företagsgruppen. Syftet med affären var att låta Chevalier ingå i ett större sammanhang och dra nytta av skalfördelar.

Just detta har varit fokus för vd Camilo Sjödin under det gångna året. Gruppen är förvärvsdriven med syfte att konsolidera marknaden för friluftsliv, jakt och hund. I det ingår att skapa skalfördelar och andra synergier mellan de enskilda dotterbolagen.

NYA FÖRVÄRV

”Under början av året gjorde vi en förvärvspaus för att fokusera på att modernisera kollektioner, utveckla produkter och att tydliggöra gruppen i två divisioner, en för varumärkesbolagen och en för retail, vilket innebär våra e-handelsbolag. Bolagen inom respektive division har samordnats för ett bättre resursutnyttjande. Men mot slutet av året intensifierade vi förvärvsarbetet igen och gjorde två helt olika men väldigt spännande förvärv till Brands-divisionen”, säger Camilo Sjödin.

I divisionen Brands ingår Chevalier som i år firar sitt 70-årsjubileum. Det anrika företaget designar och producerar jaktkläder av hög kvalitet till en stilmedveten målgrupp. Ett annat bolag är Alaska Brands som i sin tur innehåller flera varumärken – Alaska 1795 som tillverkar funktionella jaktkläder i ett lägre prissegment, Burell som utvecklar jaktkameror, så kallade åtelkameror, vilka möjliggör för jägare att se var viltet är. Därutöver ingår hundfoderbolaget Valio i Alaska Brands.

Det tredje varumärkesbolaget i divisionen är finska Tracker som utvecklar GPS-utrustning för jakthundar. Det är i det segmentet som ett förvärv gjordes mot slutet av året – finska Ultracom. De båda bolagen kompletterar varandra och kommer tillsammans skapa det bästa erbjudandet på marknaden.

Ett annat förvärv var en minoritetspost i klädvarumärket Garphyttan, vars kollektion träffar ett behov i gränslandet mellan uteliv, arbete och fritid. Genom minoritetsposten knyts band mellan bolagen för fortsatt samarbete och utveckling.

”Vår ambition är att skapa ett så kallat house of brands i varumärkesdivisionen. Det ska vara varumärken som kompletterar varandra produkt- och prismässigt, men som drar nytta av en gemensam IT-plattform, gemensamma inköp och en övergripande samlad marknadsföring. Dessutom kommer vi under 2022 att ha gemensamt lager för hela gruppen”, säger Camilo Sjödin.

I Chevalier har ett intensivt arbete pågått med att förnya kollektionerna samtidigt som ett förhållandevis stort lager har reducerats. En generell översyn och förnyelse av varumärket Chevalier, som Mellby Gård inledde redan 2019, fortsattes.

E-HANDEL VÄXER SNABBT

På retailsidan finns en snabbt växande e-handelsrörelse där Widforss.se under året var en tillväxtmotor. Även Widforss.no och det finska Retkitukku.fi växte och tillsammans tar e-handelsbolagen marknadsandelar i sin nisch i Norden.

”2020, som för alla färgades av coronarestriktionerna, blev ett bra år för oss. Vi gynnades både av att människor stannade hemma på semestern och att e-handeln fick ett uppsving. Det skapade tillväxt för både varumärkesprodukterna och vår e-handel”, säger Camilo Sjödin.

”Mellby Gård är en viktig ägare för oss med sin långsiktighet, engagemang och kunnande.



Ytterligare synergier uppnås genom att de båda divisionerna kan dra nytta av varandra där varumärkena synliggörs i e-handeln. Den här typen av vertikal integration återfinns i flera av Mellby Gårds konsumentbolag och inte minst inom konfektion.

”Våra produktvarumärken samspelar bra med e-handeln. Men vi kommer sannolikt inte öppna några fysiska butiker. Det pågår en kanalförskjutning i branschen mot e-handel och vi är en del av den processen. Vi är väl förberedda för en kraftig försäljningstillväxt med en e-handelsplattform och logistik som klarar en årsförsäljning på 4 miljarder kronor”, fortsätter Camilo Sjödin.

KONSOLIDERING I BRANSCHEN

För kommande år ska förvärvsstrategin fortsättas. Konsolideringen i branschen fortsätter och det finns en rad intressanta näraliggande nischer som fiske och samt friluftsliv i en bredare bemärkelse.

”Vi har långsiktiga och finansiellt starka ägare i Nalka Invest och Mellby Gård som båda kan finansiera förvärv ur den egna balansräkningen. Det är en enorm styrka. Mellby Gård är en viktig ägare för oss med sin långsiktighet, engagemang och kunnande”, säger Camilo Sjödin.

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Etablering av en retail och en brands division.
- » Widforss vinnare av Pricerunners ”Årets e-handlare” i kategorin fritid.
- » Förvärv av finska Ultracom.
- » Förvärv av minoritetspost i Garphyttan.

Vd Camilo Sjödin



FAKTA

Open Air Group är en företagsgrupp inom kläder och utrustning för friluftsliv, jakt och hund. Företagen finns i Sverige, Norge och Finland. Gruppens företag delas in i två divisioner – retail och brands.

Open Air Group är en del av Mellby Gård sedan 2019 då gruppen förvärvade varumärkesbolaget Chevalier. Affären innebar att Mellby Gårds ägarandel i Open Air Group är 23,6 procent. Mellby Gårds representant i styrelsen är Sven Knutsson.

Huvudkontor: Stockholm
Omsättning 2020: 528 MSEK
Årsanställda: 74
Ordförande: Rickard Kemfors
www.openairgroup.se

SLOW FASHION ÄR HÅLLBART

Det anrika herrkonfektionsföretaget Oscar Jacobson lyckades både gasa och bromsa under den turbulenta period som coronapandemin innebar. Försäljningen minskade men det gav samtidigt utrymme för att skapa förutsättningar för en framtida expansion.



” Vår e-handel fördubblades i samband med pandemin.

Oscar Jacobson grundades 1903 och har sedan dess ekiperat män med kostymer av hög kvalitet. De senaste åren har ett förnyingsarbete pågått för att göra varumärket intressant och angeläget för män i alla åldrar. När det gäller varumärkets basprodukter – kavaj och kostym – har detta varit framgångsrikt. Oscar Jacobson inledde räkenskapsåret 2019/2020 med en försäljning som låg över plan.

Redan i oktober 2019 rekryterades Richard Woodbridge som ny ordinarie vd, för att ersätta den tillförordnade Roger Tjernberg. Richard Woodbridge tillträdde dock först i juni 2020. Då hade Oscar Jacobsons försäljning minskat med en tredjedel på helåret.

”Coronapandemin har slagit hårt i vår bransch. När folk uppmanas att jobba hemifrån, och när stora sammankomster och festligheter som bröllop, 40- och 50-årsfester och företagsevenemang ställs in så försvinner många anledningar till att förnya garderoben”, säger Richard Woodbridge och fortsätter:

”Samtidigt har situationen inneburit en väldigt stor förändringsvilja i hela företaget. Vår bransch är i stark strukturell förändring även bortsett från pandemin. När försäljningen gick ned blev det än viktigare att ställa om och fokusera på förändringar i den långsiktiga strategin.”

FÖRDUBBLAD E-HANDEL

Richard Woodbridge har en bakgrund inom e-handel från företag som Nelly.com, Ellosgruppen och LeoVegas. Hans uppgift är att med varsam hand låta e-handeln gå hand i hand med, och stötta, försäljningen i fysiska butiker.

”Vår e-handel har fördubblats i samband med pandemin, men det sker från låga nivåer. Vårt mål är naturligtvis att andelen e-handel ska öka, samtidigt som vi fokuserar på det fysiska kundmötet.

Generellt ska vi möta kunden i våra egna kanaler, oavsett om det är genom e-handel eller i fysisk butik”, säger han.

Oscar Jacobson har tio egna butiker i Sverige och Norge, tre outlets samt en shop-in-shop i varuhuset Selfridges i London. Återförsäljare finns i hela Norden samt i Tyskland och England. Antalet återförsäljare har dock minskat och är i dag 150 stycken.

”Antalet återförsäljare kommer troligtvis att fortsätta minska, det är en del av hela branschens förändring. Coronapandemin accelererade dock den utvecklingen. Det vi siktar på framåt är att expandera utanför Sverige och Norden, och det ska ske i större utsträckning än tidigare genom våra egna kanaler”, säger Richard Woodbridge.

EN LÅNGSIKTIG GARDEROB

En annan sida av expansionen är en utökning av sortimentet som breddas till mer lediga plagg som chinos, pikétröjor, skjortor och accessoarer. Alla dressade herrplagg tillverkas i Europa av kvalitets- och hållbarhetsskäl. Designen sker i Sverige, sömnaden av konfektion i Litauen, och råmaterialet kommer från några av Italiens finaste väverier.

”Vi arbetar med det vi kallar slow fashion. Det innebär att våra kostymer ska hålla i tio år. Då måste kvaliteten hålla, plagget ska stå sig modemässigt och plagget ska gå att anpassa till en kropp som kan få nya mått under så lång tid. Det ligger i vårt varumärke att Oscar Jacobson har hög kvalitet och det är en hållbarhetsfråga”, fortsätter Richard Woodbridge.

Inte nog med att Oscar Jacobsons kostymer och kavajer finns i tre olika passformer, de har även extra sömsmån, som gör det möjligt att lägga ut eller in dem när bärarens mått förändras över

tid. Sortimentet är i dag bredare än tidigare. Men det finns ännu utrymme att kommunicera det mer och på ett tydligare sätt till kunderna.

Räkenskapsåret 2019/2020 bjöd på väsentligt lägre omsättning och resultat än väntat som en följd av pandemin. Samtidigt har företaget utnyttjat de stödåtgärder som erbjudits från staten. Butiks- och kontorspersonal har permitterats, hyresstöd har beviljats och butiker har haft förkortade öppettider.

Mellby Gård köpte företaget i slutet av räkenskapsåret 2017/2018. Redan då var ordförande Thomas Gustafsson inställd på en treårsperiod av investeringar med viss dämpande effekt på kassaflödet. Med Mellby Gårds långsiktighet och finansiella styrka kommer Oscar Jacobson att gå starkt ur coronakrisen.

”Vi har fått ett fantastiskt stöd från vår ägare Mellby Gård och bankerna har varit tillmötesgående. Det har gjort att vi kunnat fortsätta planera för tillväxt under den här perioden”, säger Richard Woodbridge.

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Richard Woodbridge tillträder som vd den 1 juni 2020.
- » Coronapandemin påverkade företaget väsentligt.
- » Andelen e-handel dubblades på rullande 12 månader.
- » Rationaliseringar och anpassning av organisationen som en följd av corona och utvecklingen generellt inom branschen.
- » IT-Roadmap fastställd för att stödja bolagets tillväxtstrategi – första steget nytt ERP implementeras under 2020/2021.
- » En ny hemsida lanserades i december inför julhandeln för att förbättra e-handelsupplevelsen.



Vd Richard Woodbridge

FAKTA

Oscar Jacobson grundades 1903 och är ett av Sveriges mest anrika herrkonfektionsföretag. Hög kvalitet i design, tyger och passform kombineras med både tidlös elegans och ett attraktivt mode för modemedvetna män i alla åldrar. Bolaget har försäljning i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Tyskland och England. Försäljningen sker via cirka 150 återförsäljare, tio egna fysiska flaggskepsbutiker, tre outlets samt i egen e-handel.

Oscar Jacobson är en del av Mellby Gård sedan 2018. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Thomas Gustafsson (ordförande) och Sven Knutsson.

Huvudkontor: Borås
Omsättning 2020:197 MSEK
Årsanställda: 71
Ordförande: Thomas Gustafsson
www.oscarjacobson.com

NY SORTIMENTSTRATEGI OCH GLASÖGONPRENUMERATIONER LYFTER SMARTEYES

Under 2020 har Smarteyes filosofi och affärsmodell visat sig motståndskraftig i osäkra tider. Med fokus på engagerade medarbetare och växande andel prenumerationskunder har resultatet stärkts och gjort bolaget redo för offensiv.

Smarteyes filosofi bygger på att skapa engagerade medarbetare vilket i sin tur leder till bättre service och nöjdare kunder. Att bolaget för femte året i rad utsågs till en av Sveriges bästa arbetsplatser är en bekräftelse på att det inte är tomma ord. Engagemanget har varit särskilt viktigt ett tufft år som 2020, när pandemin ställde krav på snabb omställning.

”Vår filosofi hjälper oss att nå våra affärsmål och jag upplever att vi har lyckats väl med att både utveckla vår affär och vara väldigt kostnadseffektiva. Vi har stärkt vår ställning på marknaden och vår lönsamhet”, säger Thomas Kusoffsky, vd på Smarteyes.

UNIK POSITION SOM BYGGER PÅ EGEN DESIGNPROCESS

Smarteyes hanterar hela värdekedjan själv; från design och inköp till syntest och service i butik. Under 2019/2020 har bolaget utvecklat sortimentet i linje med strategin och lanserat 15 nya kollektioner, varav tre bygger på olika externa designsamarbeten.

”Vi är mycket stolta över att samarbeta med designern Efva Attling och med varumärket Oscar Jacobson – två nya kollektioner som vi märker lockar nya kundkategorier till våra butiker. Vi har även uppdaterat vår miljövänliga kollektion Elements och Non-Violence Collection, ett samarbete som resulterat i att vi så här långt skänkt över 7 miljoner kronor till arbetet med ickevåld”, säger Thomas Kusoffsky.

En viktig tillväxtfaktor är utvecklingen av nya tjänster. Det prenumerationserbjudande som Smarteyes var först i branschen med att lansera 2013, har omarbetats och fick en nylansering under 2019. Det har blivit en succé – erbjudandet står för cirka 30 procent av intäkterna.

”Vi ser att prenumeration ger högre snittköp och större kundlojalitet, det är också ett sätt att öka valfriheten och kundvärdet i vårt erbjudande. Parallellt med detta har vi jobbat vidare med att effektivisera våra processer och arbete. Båda utgör viktiga delar i vår pågående konsolidering.”

Utvecklingen i branschen går i riktning mot omnichannel. Eftersom optik både är en tjänst – synundersökning – och en produkt så har e-handeln låga andelar jämfört med andra branscher.

”Digitaliseringen ger oss möjlighet att vara mer tillgängliga för våra kunder, men också jobba smartare och effektivare, till exempel genom optiker på distans. Det innebär att du som kund kan genomföra en synundersökning i våra butiker fast optikern befinner sig på annan ort. Vi utvecklar även vårt kliniska erbjudande, exempelvis med ögonbottenfotografering.”

OPTIKMARKNADEN VÄXER

Optikmarknaden fortsätter att växa, vilket dels beror på fler äldre med god ekonomi och större behov av synhjälpmedel, dels att kunderna unnar sig flera olika glasögon utifrån sina behov. Under 2020 bromsade coronapandemin tillfälligt efterfrågan, inte minst i storstadsområdena.

”Vi har påverkats av pandemin, men eftersom glasögon är behovsdrivet så skjuter kunderna snarare fram sitt köp än inte gör det alls. Så det drabbar inte optikbranschen lika hårt som övrig detaljhandel. Och tack vare att vi varit snabba med åtgärder på kostnadssidan så har vi rätt ut stormen på ett bra sätt hittills”, fortsätter Thomas Kusoffsky.

Danmark är den marknad som utvecklats bäst under året, med stark tillväxt och lönsamhet. Nya butiker etablerades i Köpenhamn

hösten 2019. I Sverige och Tyskland har det varit lite tuffare, men tack vare en god trend före pandemin och effektiviseringsarbete är bolaget ändå väldigt nöjt med resultatet.

”Försäljningen har gått upp och ner under året. En period var vi tvingade att stänga alla våra butiker i både Danmark och Tyskland. Mot bakgrund av det är vi stolta över att vi gör ett så starkt resultat. Vi har lyckats ställa om snabbt och vara kostnadseffektiva, dessutom har vi reducerat effekten av lägre volymer med ökad merförsäljning”, säger Thomas Kusoffsky.

Inför 2021 tar Smarteyes sikte på framtiden och inleder en översyn av strategin.

”Vi ser slutet på den planen vi jobbar utifrån i dag och kommer tillsammans med styrelsen att inleda arbetet med vår framtida strategi. Efter några år av konsolidering är vi redo för offensiv”, säger Thomas Kusoffsky.



Vd Thomas Kusoffsky

”Efter några år av konsolidering är vi redo för offensiv.

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Stärkt resultat 2020 trots de negativa effekterna av pandemin.
- » Blev för femte året i rad rankad som en av de tio bästa arbetsplatserna i Sverige av Great Place To Work.
- » Lanserade 15 nya kollektioner, t ex i samarbete med Efva Attling.
- » Öppnade två nya butiker i Köpenhamn för den växande danska marknaden.
- » Fortsatt implementering av nytt butikskoncept, finns nu på alla marknader.

FAKTA

Smarteyes startade 2007 som utmanare inom optikbranschen genom att ta kontroll över hela värdekedjan, från egen design till kundmötet i butik. Visionen är att vara den mest rekommenderade optikern. Affärsidén är ge kunderna god design och professionell ögonvård till rimligt pris. Det sker under eget varumärke och i egna butiker. Smarteyes finns i Sverige, Danmark och Tyskland.

Smarteyes är en del av Mellby Gård sedan 2007. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Thomas Gustafsson (ordförande), Rune Andersson, Johan Andersson och Erik Andersson.

Huvudkontor: Göteborg
Omsättning 2020: 634 MSEK
Årsanställda: 371
Ordförande: Thomas Gustafsson
www.smarteyes.se



VÅRA BOLAG **INDUSTRI**

DUNI GROUP	48
FERALCO	50
FLOWBIRD	52
HEDSON TECHNOLOGIES	54
ROXTEC	56
ÄLVSBYHUS	58

RESTAURANGBESÖKET SKA FOKUSERA PÅ UPPLEVELSE, HYGIEN OCH HÅLLBARHET

Duni Groups verksamhet under 2020 präglades till stora delar av effekterna av covid-19. Segmentet Duni, med kunder främst inom hotell och restaurang, påverkades negativt, medan BioPak-segmentet, med kunder främst inom take-away, visade god tillväxt. Under 2020 arbetade Duni Group intensivt med att hjälpa restaurangerna att erbjuda en hygienmässigt säker upplevelse. Därför kommer Duni att stärka sin kommunikation kring hållbarhet och hygien i framtiden.

Under det första kvartalet 2020 lanserade och genomförde Dunikoncernen en större organisationsförändring. Den nya strukturen innebär att koncernen styrs i två nya segment, Duni och BioPak. Samtidigt skapades identiteten Duni Group för att skilja den koncerngemensamma verksamheten från segmentet Duni.

”Förändringen genomfördes för att möjliggöra ett ännu starkare sortiment samt en bredare och bättre kundbearbetning via en global organisation med ett tydligt sälj- och marknadsansvar”, säger Duni Groups ordförande Thomas Gustafsson.

”Parallellt med att vi genomförde förändringen började effekterna av pandemin covid-19 bli påtagliga. Inledningsvis fokuserade vi på att säkra våra leveranser, eftersom det då inte såg ut att vara någon efterfrågekris. Men relativt snart insåg vi att det skulle bli omfattande effekter på efterfrågan, både positiva och negativa.”

EN TUDELAD UTVECKLING

Det blev därefter en tudelad utveckling för koncernen, där det ena segmentet, BioPak, kontinuerligt visade fin tillväxt och det andra, Duni, där försäljningen vek kraftigt och inledningsvis i princip låg på noll.

”För att förstå hur stängda evenemang påverkade Duni-segmentet kan man ta en fotbollsmatch i den högsta ligan i Tyskland, som lockar i snitt drygt 40 000 åskådare. Det konsumeras mycket drycker, korv med mera under matchen, huvuddelen av dessa med någon av Dunis produkter. Dessutom konsumeras minst lika mycket före och efter matchen. Det spelas flera matcher varje vecka, vecka ut och vecka in. Till det kan läggas en rad andra idrotts- och kulturevenemang med tiotusentals besökare med liknande konsumtionsmönster runt om i Europa. Den marknaden försvann i princip helt i april. Under maj och sommaren skedde sedan en viss återhämtning, för att sedan åter sjunka under pandemins andra våg.”

Koncernen arbetade med att minska kostnader, använda statliga stöd på olika marknader och samtidigt upprätthålla affären på ett bra sätt. Det var också viktigt att skapa en informationsstruktur för att säkerställa att alla säkerhetsrutiner nådde samtliga enheter.

”Organisationen gjorde ett mycket bra arbete med dessa aktiviteter under året. Vi var snabba med att dra ner verksamheten, vi säkerställde likviditeten via bankavtal och informationen kom snabbt ut på rätt sätt.”

ROBERT DACKESKOG NY VD OCH KONCERNCHEF

Vid halvårsskiftet 2020 kom Duni Groups styrelse överens med dåvarande vd och koncernchef Johan Sundelin att han skulle lämna sitt uppdrag i bolaget.

”Det blev till sist för många personer, på olika nivåer, som lämnade bolaget och som även lämnade efter sig bred kritik”, säger Thomas Gustafsson. ”Vi blev då överens om att avbryta samarbetet.”

”Ett av våra viktigaste kriterier var att hitta en person med djup förståelse för koncernens verksamhet. Det var därför naturligt att söka personer som fanns i verksamheten eller hade varit där tidigare. Robert Dackeskog arbetade i Duni mellan 2012 och 2019, som chef för två av koncernens affärsområden. Han gjorde ett utmärkt arbete, visade goda ledaregenskaper, och vi är mycket glada över att Robert accepterade att komma tillbaka till Duni Group.”

RESTAURANGUPPLEVELSEN SKA KÄNNETECKNAS AV HYGIEN OCH HÅLLBARHET

Dunis grundläggande affär har under många år varit servetter, dukar med mera kopplade till restaurangupplevelsen. Försäljningsargumenten har till stor del byggts på ”om ni använder den här duken och dessa servetter ökar besökarens upplevelse av restaurangbesöket”.



” Vi förstärker kommunikationen mot hygien för restaurang-gästen, för att skapa bästa förutsättningar för både det vi kallar Goodfoodmood och en trygg och säker upplevelse.

I framtiden är det oerhört viktigt för Duni att även kommunicera produkternas hygienfunktion samt de stora satsningar som görs för att ta fram hållbara och hygieniskt säkra produkter.

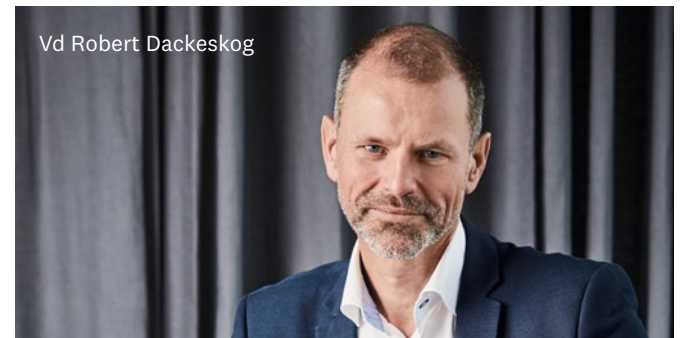
”En duk från Duni ska inte bara ligga på bordet för att det blir snyggare, utan för att det är mer hygieniskt. Det samma gäller en pappersservett eller en Duniletto av hög kvalitet. Vi förstärker kommunikationen mot hygien för restauranggästen, för att skapa bästa förutsättningar för både det vi kallar Goodfoodmood och en trygg och säker upplevelse. Coronapandemin har naturligtvis spelat en bidragande roll för denna argumentation.”

”När det gäller hållbarhet har Dunikoncernen legat långt framme under många år. Nu har vi satt upp ännu tydligare och mer utmanande hållbarhetsmål, som till exempel att utveckla ett nedbrytningsbart bindemedel och öka taken i utfasningen av våra plastprodukter.

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Ny segmentsrapportering från den 1 januari 2020 i två segment, Duni och BioPak, vilka därefter gjorts till affärsområden med fullt resultatansvar från den 1 januari 2021.
- » Tydligare fokus inom Duni-segmentet på att restaurangbesöket ska handla om upplevelse, hygien och hållbarhet.
- » Utökad och förnyad styrelse. Nya från Mellby Gård: Thomas Gustafsson, ordförande från årsstämman i maj 2020, och Sven Knutsson.
- » Robert Dackeskog med mångårig erfarenhet från Duni Group tillträdde i början av 2021 som vd och koncernchef.
- » Ny CFO Magnus Carlsson, Mats Lindroth affärsområdeschef för Biopak, och Linus Lemark affärsområdeschef för Duni, från den 1 januari 2021.

Vd Robert Dackeskog



FAKTA

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 anställda i 35 länder. Duni Group har egen tillverkning främst i det helägda pappersbruket Rexcell i Dalsland. Tillverkning sker även i Tyskland, Polen, Thailand och Nya Zeeland.

Duni Group är ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan 2007. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Thomas Gustafsson (ordförande) och Sven Knutsson.

Huvudkontor: Malmö
Omsättning 2020: 4 501 MSEK
Årsanställda: 2 269
Ordförande: Thomas Gustafsson
www.duni.com

ETT KLIV UT I NATUREN

Räkenskapsåret 2019/2020 blev ytterligare ett rekordår för Feralco som tillverkar och säljer produkter för vattenrening. Samtidigt tog bolaget strategiska steg mot en hållbar och cirkulär ekonomi. Det senaste exemplet är förvärvet av det svenska bolaget Vattenresurs.



”Vi har en given roll att spela i saneringen av Europas sjöar.

Cirka 70 procent av Feralcos försäljning går till kommunala och privata vattenreningsverk runt om i Europa. Bolaget är närvarande i samtliga större länder i Europa och säljer även till en rad länder i Afrika. Förutom till vattenrening går en del av försäljningen till pappers- och massaindustrin och övrig industri.

OFÖRÄNDRAD EFTERFRÅGAN UNDER PANDEMI

Verksamheten är samhällskritisk och därför kunde bolagets fabriker fortsätta producera, trots lock down i flera länder i samband med coronapandemin.

”Våra produkter är oorganiska koagulanter. Enkelt uttryckt fungerar de som mikromagneter som drar till sig och binder olika typer av föroreningar i vatten. Vi är ledande i Europa och om vi inte kan leverera till reningsverken blir det inget rent vatten. Därför har de anställda vid våra fabriker i flera länder fått statlig dispens att gå till jobbet under coronaperioden”, säger Ludovic Huitorel som är vd för Feralco.

Han delar ledarskapet av koncernen tillsammans med Stephen Childs sedan mer än tio år. Stephen Childs förklarar vidare:

”Efterfrågan har varit oförändrad under coronapandemin. Behovet av rent dricksvatten har inte förändrats. Samtidigt har vi klarat av att producera som vanligt. Vi har visat att vår verksamhet är helt ocyklisk”, säger han.

Feralco har totalt 15 tillverkningsenheter runt om i Europa. Under året har bolaget investerat i förbättrad produktion i England samt i Sverige, där produktionsanläggningarna finns i Sölvesborg och Vetlanda. Ytterligare investeringar i befintlig produktion planeras i Frankrike.

Samtidigt kunde Feralco skörda frukten av prishöjningar som genomfördes under 2019. Dessa orsakades av stigande råvarupriser vilket belastade resultatet under föregående räkenskapsår. Dessa påtvingade prishöjningar slog igenom under 2020. Feralcos

förhandlingsposition som inköpare har även förbättrats i takt med att bolaget vuxit.

”Totalt sett innebar det här att 2019/2020 blev ett rekordår både i omsättning och resultat”, säger Ludovic Huitorel.

SVENSKT FÖRVARV FÖR RENARE SJÖAR OCH VATTENDRAG

Den europeiska marknaden för vattenrening har historiskt varit fragmenterad i många mindre aktörer, men samtidigt mogen eftersom efterfrågan på dricksvatten är förhållandevis oförändrad från år till år. Feralcos strategi är därför att växa genom förvärv och konsolidera marknaden. Fram till nyligen har strategin helt handlat om att förvärva koagulantproducenter.

Men konsolideringen av marknaden har nu kommit till att nya förvärv av liknande bolag inte längre är så lätta att genomföra. I början av året gjordes ett förvärv av ett helt nytt slag då Feralco köpte det svenska bolaget Vattenresurs Sverige AB.

Vattenresurs har utvecklat en patenterad teknik för att tillföra koagulanter till sjöar och vattendrag i naturen. På så sätt kan man rena övergödda sjöar från fosfor. Det unika med tekniken är att koagulanterna tillförs i bottensedimentet där effekten bli väsentligt större än vid tillsättning i vattnet. Bolaget har en rad fallstudier med positiva resultat från sjöar som drabbats av algblooming och syrebrist.

”Med Vattenresurs har vi vidgat vår strategi. Till skillnad från vår huvudverksamhet som går ut på att producera insatsvaror för reningsverk, är det här ett teknik- och servicebolag. Vi tar dessutom ett steg utanför reningsverken och ut i naturen”, säger Stephen Childs.

Han pekar på att Sverige är ledande på många områden inom miljö och hållbarhet, samtidigt som behovet av rening av sjöar och vattendrag i naturen är akut över hela världen. Feralcos ordförande, Johan Andersson, kommenterar:

”Det finns en politisk medvetenhet om problemet med övergödda och försurade vattendrag. Enligt ett EU-direktiv som togs under året ska alla sjöar och vattendrag som rinner ut i havet i Europa hålla vad man kallar god status senast 2027. Det kommer att innebära omfattande insatser och vi ser att vi har en given roll i den utvecklingen”, säger Johan Andersson och fortsätter:

”Vattenresurs är ingen startup. De har hållit på sedan 1990-talet. Men det har tagit lång tid att utvärdera de insatser som gjordes för 20–30 år sedan. Det är först nu vi har kunnat konstatera att den patenterade metoden har effekt. Nu tänker vi hjälpa bolaget att skala upp verksamheten, först i Sverige men även i övriga Norden och vartefter på kontinenten”, säger han.

Feralco har tre framtida tillväxtområden där borttagande av fosfor i naturen är ett. De andra två är dricksvatten på otillgängliga platser, samt rening av mikroföroreningar som till exempel mikroplast, hormoner och mediciner.

”Jag ser framtiden an med stor tillförsikt. Marknaden för dricksvatten kommer alltid finnas och med våra nya satsningar på tech och hållbarhet gör vi vad vi kan för att bidra till stegen mot en cirkulär ekonomi samtidigt som det utökar vår totala marknad”, säger Ludovic Huitorel.

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Förvärv av Vattenresurs Sverige AB.
- » Rekordår i både omsättning och resultat.
- » Trots coronapandemin kunde produktionen fortsätta.
- » Prishöjningar under 2019 slog igenom på resultatet under 2020.



Vd:ar Ludovic Huitorel och Stephen Childs

FAKTA

Feralco är en av Europas ledande producenter av oorganiska vattenreningskemikalier, huvudsakligen olika slags aluminium- och järnsalter. Bolagets produkter används bland annat till att ge rent dricksvatten till mer än 120 miljoner människor. Produkterna används även vid behandling av avloppsvatten och i specialiserade industriella applikationer. Feralcos huvudkontor ligger i Helsingborg och gruppen har dotterbolag i åtta länder i Europa. Totalt har Feralco försäljning i 30 länder och produktion i 7 länder.

Feralco är en del av Mellby Gård sedan 2001. Mellby Gårds representant i styrelsen är Johan Andersson (ordförande).

Huvudkontor: Helsingborg
Omsättning 2020: 1 265 MSEK
Årsanställda: 218
Ordförande: Johan Andersson
www.feralco.com

DIGITALISERING OCH MOBILITET ÄR FRAMTIDEN FÖR SMARTA STÄDER

Behovet av enklare, snabbare och smartare lösningar, vare sig det gäller parkering eller kollektivtrafik, är en växande trend. Digitalisering är kärnan i Flowbirds strategi framåt. Både 2019 och 2020, trots pandemin, har visat att Flowbirds lösningar är attraktiva över hela världen.

”

Vi hjälper städer att ta hand om miljön och alla medborgare genom att göra betalning för kollektivtrafiken både mobil och enkel.

Flowbird är ett verkligt globalt företag med närvaro i 80 länder. Merparten av verksamheten är koncentrerad till Europa och USA, men företaget växer i Afrika, Asien, Australien, Östeuropa och Mellanöstern. Företaget har två affärsenheter: Smart City, som inkluderar parkeringslösningar och mobila parkeringsbetalningar och står för cirka 75 procent av försäljningen, samt Transport Intelligence, som inkluderar design och marknadsföring av biljettsystem för kollektivtrafik och står för 25 procent.

”Under de senaste två åren har vi lyckats öka tempot i digitaliseringen av verksamheten och jag är mycket stolt över att vi har kunnat göra det trots covid-19-krisen. Vi har kunnat växa båda våra plattformar och addera såväl intäkter som mervärde till städer och trafiksystem”, säger Bertrand Barthelemy, koncernchef på Flowbird.

FOTFÄSTE I STORSTADSOMRÅDEN

Flowbirds nya biljettfria lösning för kollektivtrafik kan integreras med befintliga biljettsystem och det finns därmed inget behov för städer att ersätta funktionsdugliga betalsystem. Den öppna betalningslösningen har enorm marknadspotential och kommer fortsatt vara mycket lönsam över tid då Flowbird erhåller en avgift på samtliga betalningar.

Nya affärer för Transport Intelligence inkluderar Edinburgh, Paris, Perth i Australien och samtliga städer i Nordirland. I nuläget finns det få konkurrenter på marknaden och Flowbird tittar på Norden och Nordamerika som nästa steg.

”Vår öppna betalningslösning har visat sig vara mycket framgångsrik och populär. Oavsett om du befinner dig i Belfast eller London slipper du att registrera dig för att köpa ett kort för att åka tunnelbana eller buss – du använder helt enkelt ditt eget kontaktlösa kreditkort. Det är väldigt bekvämt för alla”, säger Bertrand Barthelemy.

ETT VÄXANDE BEHOV ATT HANTERA PARKERING

Idag har Flowbird levererat cirka 70 procent av det totala antalet gatuparkeringsmaskiner i världen och målet är att fortsätta växa i volym. Potentialen ligger i att bättre utnyttja den installerade basen av parkeringsautomater för att skapa mervärde och ökad mångsidighet med en tydlig mobil eller digital strategi.

”Under de första lockdowns som orsakades av covid-19-restriktionerna drabbades vår parkeringsverksamhet hårt. I grund och botten stängde hela verksamheten ner när alla stannade hemma. Men när folk sen återvände till jobbet gynnades privata bilar på bekostnad av kollektivtrafiken. Nu står städerna inför utmaningen att behöva återskapa och hantera parkeringszoner och återinföra biljettförsäljning”, säger Bertrand Barthelemy.

Trots covid-19, som åtminstone för tillfället har dämpat efterfrågan, ser Flowbird fortsatt långsiktiga möjligheter på marknaden. Den installerade basen av parkeringsautomater skapar många möjligheter med kontaktlösa lösningar och mjukvaruuppggraderingar samt insourcing av betalningsprocessen.

Det nya kontraktet med Barcelona omfattar 2 500 pekskräms-automater, kiosker och parkeringsmätare. I Stockholm används Flowbirds mjukvaruplattform för stadens egen app och finns även bakom den populära mobilapplikationen EasyPark, vilket visar att lösningen är attraktiv för lokala myndigheter. Företaget väntar för närvarande på grönt ljus inför lanseringen i Hong Kong 2021, och i New York pågår de sista faserna av granskningen av kontraktet.

I USA är behovet av att hantera parkering annorlunda. Marknaden handlar framförallt om att hantera konvergensen mellan parkering på och vid sidan av gatan. Flowbird erbjuder parkeringsbokningar med förskotts betalning via registreringsskylten. Sacramento,

Detroit och Las Vegas lades till i listan över städer där Flowbirds digitala lösning nyligen introducerades.

”I USA handlar parkering mer om bekvämlighet än i andra delar av världen. Flowbird får en procentandel av biljettpriset och det har visat sig vara en mycket lönsam affär för oss”, säger Bertrand Barthelemy.

HÅLLBARHET ÄR EN DEL AV FLOWBIRDS ATTRAKTIONSKRAFT

Flowbirds lösningar erbjuder städerna en hållbar strategi för att vara attraktiva för både pendlare och besökare, samtidigt som de minskar föroreningar och ökar stadens intäkter. En enkel och icke-diskriminerande betalningslösning för kollektivtrafik kan minska antalet bilar och genom att snabba på parkering kan trängseln också minskas.

”Vårt uppdrag är helt klart ekologiskt. Vi hjälper städer att ta hand om miljön och alla medborgare genom att göra betalning för kollektivtrafiken både mobil och enkel. På så sätt blir städerna grönare och mer attraktiva samtidigt som deras intäkter ökar. Vi gör det enklare, säkrare och snabbare”, säger Bertrand Barthelemy.



Koncernchef
Bertrand Barthelemy

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Avtal med staden Barcelona om installation av 2 500 moderna parkeringsautomater med pekskrämar.
- » Sjuårigt kontrakt med Stockholms stad för mobilbetalning med Flowbirds applikation under stadens varumärke.
- » Utrullning av moderna parkeringskiosker i Philadelphia.
- » Öppna betalningslösningar implementerade i befintliga kollektivtrafiksystem i Storbritannien, Frankrike och Kanada.
- » Tioårskontrakt för ett one-stop-shop-system för regeringen i Hong Kong.
- » Både öppna betalningslösningar och multimodalitet med Flowbirds mobilapplikation i Monaco.

FAKTA

Flowbird är resultatet av en fusion som beslutades i januari 2018 mellan svenska Cale och franska Parkeon. Cale grundades i Sverige 1955 och utvecklades under åren till av världens ledande leverantörer av parkeringsautomater, mobilapplikationer, tillståndslösningar, system för övervakning och bötfällning samt transaktionshantering.

Flowbird har genom Cale varit en del av Mellby Gård sedan 1997. Mellby Gårds representant i styrelsen är Johan Andersson.

Huvudkontor:Paris
Omsättning 2020: 267 MEUR
Årsanställda: 1 320
Ordförande:François de Mitry
www.flowbird.group

FOKUS PÅ PRODUKTERNA SKAPAR BÄTTRE TILLVÄXT OCH HÖGRE LÖNSAMHET

Hedson Technologies, som funnits inom Mellby Gård sedan 2014, har under perioden framgångsrikt arbetat med att återskapa en struktur som ett produktbolag kring bolagets erbjudanden inom härdning, tvättning och lyftning till lack- och däckverkstäder samt fordonsindustrin.



” Vår produktutveckling drivs framför allt av kundernas behov och trender i marknaderna.

”Syftet med omställningen är att åter göra bolaget till ett produktbolag med fokus på kundbehov inom väl definierade marknader där vi har position ett eller två, och marknader där det finns möjlighet för oss att inom rimlig tid ta en sådan ledande position”, säger Lennart Eriksson som är vd för Hedson Technologies.

”All produktutveckling ska ske ute i bolagen så att säljorganisationen kan fokusera på de geografiska marknaderna. Vi har redan kommit långt i det arbetet, men det finns fortsatt en del kvar att göra, och vår främsta prioritering för 2021 är att komma helt i mål med den processen.”

Den nya organisationen lanserades under fjärde kvartalet 2019 och har redan varit framgångsrik. Från juli 2019 till mars 2020 hade Hedson en organisk tillväxt om 8 procent, till stor del tack vare den nya organisationen. Under andra kvartalet 2020 bromsades tillväxten av effekterna av coronapandemin och omsättningen för det brutna räkenskapsåret 2019/2020 landade på ungefär samma nivå som föregående år.

GOD ÅTERHÄMTNING UNDER FJÄRDE KVARTALET 2020

”Utvecklingen var god inom i princip samtliga produktgrupper och geografiska marknader fram till mars 2020. Efter de negativa effekterna av coronapandemin växte sedan orderböckerna under det fjärde kvartalet 2020 på ett mycket positivt sätt, och låg vid slutet av 2020 på ungefär samma nivå som motsvarande tidpunkt 2019. Vi har också kunnat dra ner på permitteringar och jag ser med stor tillförsikt fram emot 2021 och att vi ska nå tillbaka till en god organisk tillväxt”, säger Lennart Eriksson.

Bolaget har under året också genomfört flera kostnadsbesparingar, framför allt för att minska de centrala kostnaderna, vilket inneburit att lönsamheten stigit från några enstaka procent till tvåsiffriga

nivåer. Under 2020 har Hedson också implementerat ett nytt affärssystem i Sverige och Frankrike. Målet är att hela koncernen ska kunna arbeta i systemet från och med första kvartalet 2021.

”Det nya affärssystemet kommer att genomsyra hela bolaget på ett positivt sätt. Varje enhet hade tidigare egna affärssystem, nu arbetar alla i samma plattform. Det gör att administrationen förenklas och går snabbare, vilket i sin tur gör att vi kan stödja våra kunder på ett ännu bättre sätt.”

VIKTIGT ATT KONTINUERLIGT LANSERA NYA PRODUKTER

En viktig del för ett produktbolag är att kontinuerligt lansera nya produkter. Det skapar organisk tillväxt och ger möjligheter för en bättre underliggande lönsamhet.

”Vår produktutveckling drivs framför allt av kundernas behov och trender i marknaderna. Bättre lönsamhet är ett resultat av en effektiv och framgångsrik produktutveckling.”

En av de nya produkterna som Hedson lanserat under perioden är en så kallad UV-led maskin som radikalt snabbar upp härdningsprocessen av lackfärger, vilket ger betydande kundfördelar, och bolaget bedömer att den nya produkten kommer förstärka bolagets marknadsposition. För två år sedan lanserade Hedson sin första led-baserade UV-produkt. Bolaget ser en stor potential inom området och kommer under de kommande åren att fortsätta satsningarna för att ytterligare expandera portföljen.

”Generellt sett har Hedsons produkter en premiumposition och uppfyller globala standarder och direktiv. Skärpningar av lagkrav och regleringar gynnar oss och är en utveckling som vi välkomnar i alla marknader och segment.”

”Under 2020 har digitaliseringen inom Hedson tagit fart ordentligt. Vi har bland annat börjat arbeta strukturerat med marknadsföring via sociala medier, där vi kan visa upp våra erbjudanden genom instruktionsfilmer och webinars, vilket varit extra positivt under 2020 eftersom vi inte har kunnat arrangera fysiska möten på samma sätt som tidigare.”

HÅLLBARHET ALLTID I FOKUS

När Hedson tar fram en ny produkt går hållbarhetsperspektivet som en röd tråd genom processen. Företagets produkter ska vara skonsamma ur miljösynpunkt, till exempel använder bolagets filter mindre vatten samt tar bort tungmetaller och partiklar på ett betydligt effektivare sätt än någon annan produkt på marknaden.

”Dessutom har vi till exempel slutna system för hantering och återvinning av lösningsmedel. Våra produkter har lång hållbarhet och livslängd”, säger Lennart Eriksson.

”Ekonomisk hållbarhet är viktigt, eftersom vi som produktbolag kontinuerligt måste återinvestera i utveckling av nya produkter som efterfrågas av kunderna och skapar nytta i form av kundvärde i deras vardag.”



Vd Lennart Eriksson

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Ny struktur med fem produktbolag och geografisk säljorganisation.
- » Program för besparing av centrala kostnader.
- » Introduktion av nytt affärssystem inleddes på utvalda huvudmarknader.
- » Lansering av flera nya produkter, med fokus på UV-led.
- » Hedson erhöll under perioden sin enskilt största order någonsin i företagets historia från en kund inom fordonsindustrin, som dessutom återkom med en större uppföljningsorder senare under året.

FAKTA

Hedson Technologies är en ledande leverantör av högkvalitativ utrustning för lack-, däck och bilverkstäder och övrig industri. Bolaget erbjuder lösningar inom härdning, lyft och tvätt i 80 länder. I Hedsons portfölj finns varumärkena Drester, Herkules och IRT.

Hedson Technologies är en del av Mellby Gård sedan 2014. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Hans Stråberg och Sven Knutsson.

Huvudkontor:Arlöv
Omsättning 2020:243 MSEK
Årsanställda:100
Ordförande:Fredrik Hansson
www.hedson.com

ROXTEC NÅR FÖRSÄLJNINGSMÅL 2019 OCH FORTSÄTTER UTVECKLA ERBJUDANDET

Roxtec är världsledande på tätningar för kabel- och rör genomföringar. De modulbaserade och skalbara lösningarna är flexibla och används i en rad olika branscher och miljöer som ställer många och höga krav – runt om i hela världen. Bolagets mission är att skydda liv och egendom.

Roxtec grundades för 30 år sedan i Karlskrona i samband med uppfinningen av Multidiameter™, en lösning för flexibilitet baserad på tätningsmoduler med avskalbara lager. Idag återfinns lösningarna över hela världen. Roxtec är etablerat på 80 marknader genom 28 dotterbolag och ett stort nätverk av distributörer och agenter. Under 2019/2020 lyckades bolaget nå en viktig milstolpe då försäljningen för första gången passerade två miljardersvallen.

”Att vi nådde vårt mål är resultatet av flera års hårt arbete och att vi successivt hittat nya kundsegment som haft en fin utveckling”, säger Mikael Helmerson, vd på Roxtec till och med sista december 2020. ”Det känns extra roligt och stärkande då slutet av räkenskapsåret 2019/2020 påverkades av pandemin.”

GYNNSAM UTVECKLING OCH FORTSATT OPTIMISM FRAMÅT

Roxtec har tre affärsområden: Marine & Offshore, Power & Process industries samt Industry & Infrastructure. De senaste åren har bolaget satsat på vidareutveckling och ställt om mot nya kunder och marknadssegment. Marknadssegmenten Marine och Power har vuxit då Roxtec framgångsrikt tagit allt fler affärer.

”Marine var det segment som växte bäst fram tills pandemin slog till mot kryssningsfartygsindustrin. Även Power utvecklas väl, inte minst vad gäller vindkraft, men även kärnkraft. Dessutom ser vi ökad efterfrågan inom Infrastructure och då är det bland annat efterfrågan från datacenter som växer”, säger Mikael Helmerson.

Ett gynnsamt valutaläge och minskad exponering mot oljepriset är en del av förklaring till det senaste årets framgångar.

”Pandemin kommer att fortsätta påverka oss framöver. Men jag tycker att vi framgångsrikt arbetat för att begränsa dess effekter och vi har under 2020 lyckats stärka våra positioner, inte minst

inom Power och Infrastructure. Vi har även fortsatt att rekrytera inom försäljning och support för att på sikt säkra vår fortsatta tillväxt och expansion”, säger Mikael Helmerson.

DIGITALISERING OCH UTVECKLING AV SERVICEERBJUDANDE

Roxtec utvecklar, tillverkar och säljer tätningslösningar medan kunderna monterar. Roxtecs digitala tjänster inkluderar bland annat mjukvara som underlättar design, produktval och logistik samt konstruktion för ökad kvalitet och kontroll. Kunderna kan dessutom digitalt dokumentera hela processen.

”Framöver kommer vi att satsa ännu mer på digitalisering och på vårt servicekoncept. Vi ska öka försäljningen av de digitala verktyg vi har idag och på sikt ta fram ännu fler för att öka mervärdet för kunderna. Dessutom finns det möjligheter att växa på eftermarknaden på plats hos kunder efter installation”, säger Mikael Helmerson.

För att säkerställa att tätningslösningarna fungerar som de ska erbjuder Roxtec inspektionstjänster som kan användas vid såväl nya installationer som renoverings- och uppgraderingsarbeten. Roxtec har en mycket stor kundbas och genom systematiska inspektioner finns det på sikt stor potential att öka försäljningen.

UTVECKLING PRIORITERAS FÖR ATT BEHÅLLA LEDANDE POSITION

Kontinuerlig produktutveckling är en förutsättning för att Roxtec ska behålla sin världsledande position. Områden som är speciellt prioriterade är nya material med förbättrade egenskaper. Kunderna efterfrågar produkter som ska klara fler och tuffare krav, så kallade ”multiple demands”. En och samma produkt ska kunna stå emot många olika påfrestningar såsom brand, gas, vatten, tryckförändringar och kemikalieangrepp.



”Framöver kommer vi att satsa ännu mer på digitalisering och på vårt servicekoncept.

HÅLLBARHETSARBETET FÖRDJUPAS SUCCESSIVT

Roxtec vill på olika sätt bidra till en positiv samhällsutveckling. Sedan 2015 är bolaget engagerat i Hand in Hand för att bekämpa fattigdomen på den indiska landsbygden.

Nu har bolaget tagit beslut om att driva hållbarhetsarbetet med utgångspunkt från FN:s 17 globala mål och Agenda 2030. Roxtec har bland annat skapat ett Sustainability Council som ska identifiera aktiviteter som för bolaget närmare målen. Under 2021 kommer Roxtec att genomföra utbildningsinsatser för att fånga upp idéer som kan bidra till ökad hållbarhet.

”Precis som för många andra bolag ligger fortfarande det mesta av hållbarhetsarbetet framför oss. Under året har vi bland annat identifierat nya hållbarhetsmål som är direkt kopplade till vår verksamhet och som på sikt kommer att göra skillnad. Områden där vi ser att det finns betydande förbättringspotential är bland annat produktutveckling, produktionsprocess och transporter”, säger Mikael Helmerson.



Vd Magnus Holmberg

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Roxtec överträffar försäljningsmålet på 2 miljarder kronor.
- » Lanseringen av ett antal digitala tjänster som kan användas tillsammans med Roxtecs tätningslösningar.
- » Etablering av dotterbolag i Saudiarabien för att bearbeta kunder inom flera olika segment.
- » Stororder från kärnkraftverk i USA.
- » Fortsatt hög servicenivå gentemot befintliga kunder samt framgångsrik nykundsbearbetning trots covid-19-pandemin.
- » Mikael Helmerson lämnar Roxtec för att bli vice vd på Mellby Gård. Magnus Holmberg utses till ny vd för Roxtec med tillträde 1/1 2021.

FAKTA

Roxtec utvecklar, tillverkar och säljer modulbaserade tätningslösningar för kablar och rör. Exempel på branscher och tillämpningsområden är varv, oljeindustri, process- och tillverkningsindustri, byggnation, energi och telekom. Roxtec har försäljning på 80 geografiska marknader genom 28 dotterbolag och ett växande antal distributörer och agenter.

Roxtec är en del av Mellby Gård sedan 2006. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Hans Stråberg (ordförande), Rune Andersson och Johan Andersson.

Huvudkontor: Karlskrona
Omsättning 2020: 1 883 MSEK
Årsanställda: 818
Ordförande: Hans Stråberg
www.roxtec.com

TILLVÄXTEN TILLBAKA EFTER FLERA TUFFA ÅR

Trots en rad motverkande faktorer kunde Älvsbyhus notera en försäljningsökning av antalet småhus och ökade produktionen med 15 procent under fjolåret. Och det anrika företaget står redo att öka produktionen betydligt mer än så.



”Vår affärsmodell bygger på volym och att vi utnyttjar vår kapacitet maximalt.

Älvsbyhus har funnits i mer än 70 år och är en av de få småhustillverkare som överlevt de olika finanskriser som drabbat branschen genom åren. En första utslagning skedde i samband med fastighetskrisen under tidigt 1990-tal. En andra och tredje omgång kom med finanskriserna 2001 och 2008. Utslagningen har lett till att de som klarat sig kvar har vuxit sig starkare. Älvsbyhus är i dag Sveriges största småhustillverkare och har så varit i över 20 år. Ändå har Älvsbyhus affärsidé alltid inneburit en tuff utmaning – att tillverka kvalitetshus till marknadens bästa priser.

”Vi har hållit oss till vårt koncept i alla år, utan att avvika från det. Vi har en effektiv produktion med prefabricering av vitala delar, vi bygger villor och har aldrig försökt oss på något större än så, och vi har hållit oss till våra marknader i Norden som vi känner väl”, förklarar Kent Johansson, vd i tredje generationen och sonson till grundaren Göran Johansson.

De senaste åren har varit tuffa. Amorteringskrav, bolånetak och skuldkvoter har dämpat efterfrågan samtidigt som branschen fick nya miljökrav med specifikationer om energieffektivitet i konstruktionen. Detta gav upphov till kostsamma investeringar. Och just som dessa kostnader var tagna, och en ny yttervägg kunde lanseras, kom coronapandemin.

FLEXIBLA ARBETSPLATSER GER UPPSVING TILL BRANSCHEN

”Vi blev oroliga för vilka effekter pandemin skulle få. Men det har visat sig att efterfrågan på småhus tvärtom hittills har ökat. Allt fler vill flytta ut från trängseln i stan och man vill ha en behaglig miljö att jobba hemifrån i. Samtidigt förbättras pendlingsmöjligheterna till de större städerna. Allt det här har gjort att hela branschen ökade med mer än 10 procent under 2020”, säger Kent Johansson.

Från drygt 520 levererade hus under 2019 blev det fler än 600 under 2020, en ökning med 15 procent. Lönsamheten hänger med. En rörelsemarginal på cirka 15 procent är klart bäst i branschen, men är ändå inte den nivå som Kent Johansson vill ha.

”Vår affärsmodell bygger på volym och att vi utnyttjar vår kapacitet maximalt. Våra fabriker i Älvsbyn och Bjärnum klarar av en flerfaldig fördubbling av produktionen. Men där är vi ännu inte. Vi har dessutom en fabrik i malpåse i Vålberg som ska säljas”, säger Kent Johansson.

Han säger att han ofta får frågan från branschkollegor hur Älvsbyhus klarar av att hålla så höga marginaler, och svarar med en snett leende att han vore väl dum om han avslöjade det. Vad som inte är en hemlighet är dock att Älvsbyhus är ett av få småhusföretag som har ett eget sågverk. Det ger kontroll över den viktigaste råvaran, samtidigt som bolaget har en bra relation till timmerleverantören Sveaskog.

SVENSK STABILITET, NORSK EFTERFRÅGAN OCH FINSK FÖRSIKTIGHET

Älvsbyhus finns i Sverige, Norge och Finland. Sverige är motorn i den förnyade tillväxten där de stora förflyttningarna av städerna Gällivare och Kiruna till följd av orternas gruvverksamheter spelar en stor roll. LKAB:s ersättningshus i Malmberget och Bolidens vid Aitik-gruvan har genererat drygt 150 sålda hus hittills.

En satsning som inleddes för ett par år sedan var att köpa tomtmark via ett eget markbolag och bygga fler visningshus. Detta har börjat ge resultat.

I Norge går verksamheten bra där en kompetent ledning lotsar bolaget genom en komplicerad byråkrati och andra regler kring kravspecifikationer än vad som gäller i Sverige. Totalt sett gör detta att ett norskt Älvsbyhus är betydligt dyrare än ett svenskt, samtidigt som det med norska mått mätt håller en klart konkurrenskraftig nivå. I Norge överträffades säljbudgeten och orderingången landade på 170 hus under 2020.

I Finland är läget mer problematiskt. Småhusköparna är fortsatt försiktiga och det återstår att se om nya husmodeller som anpassats för den finska marknaden ger resultat.

Totalt sett har Älvsbyhus åter uppvisat en unik stabilitet i en bransch som kontinuerligt påverkas av nya omvärldsfaktorer. Kent Johansson ser fram emot en produktionsökning på ytterligare cirka 10 procent under 2021 och att kunna försvara ställningen som Sveriges största småhusföretag, en position som företaget haft under 21 år i rad.

”Vi fortsätter att vara försiktiga med kostnader och göra smarta inköp samtidigt som återförsäljarnätet ska växa. Det spelar ingen roll hur bra produkt du har, det är säljarna som tar hem affären och där ska vi ha de bästa”, säger Kent Johansson.



Vd Kent Johansson

VIKTIGA HÄNDELSE 2019/2020

- » Leveranstakt och försäljning ökade i Norge.
- » Ett visningshus levererades till Finlands största stormarknad i Tammerfors, men 1 miljon besökare årligen.
- » Sex nya visningshus invigdes i Sverige, från Luleå i norr till Malmö i söder.

FAKTA

Älvsbyhus grundades 1944 av Göran Johansson, farfar till dagens vd Kent Johansson. Det som till en början var en snickeriverksamhet övergick på 1960-talet till husproduktion. I dag är Älvsbyhus Sveriges största småhustillverkare och utvecklar, säljer och tillverkar färdigmonterade trähus av hög kvalitet till marknadens lägsta pris. Det möjliggörs av en kostnadseffektiv prefabricering av vitala delar samt att företaget står för hela bygget från grund till inflyttningsfärdigt hus. Ett eget sågverk gör koncernen självförsörjande på trävirke. Älvsbyhus har försäljning i Sverige, Norge och Finland genom ett fyrtiotal försäljningskontor.

Älvsbyhus är ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan 1995. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Erik Andersson (ordförande), Johan Andersson och Anna Blom.

Huvudkontor:Älvsbyn
Omsättning 2020:1 039 MSEK
Årsanställda:261
Ordförande:Erik Andersson
www.alvsbyhus.se



VÅRA BOLAG **JORDBRUK**

BM AGRI	62
SÖDERBERG & HAAK	64

FOKUS PÅ DETALJER GÖR DET MÖJLIGT ATT VÄXA I HÅRD GLOBAL KONKURRENS

Marknaden för spannmål kan vara nyckfull då förutsättningarna varierar från år till år. Därför är det viktigt att som grossist fokusera på detaljerna i hela värdekedjan från leverantör till kund. Det gör BM Agri med resultatet att verksamheten växer – med fler lantbrukare, kunder och export.



”Vårt IT-system gör det möjligt att hålla kolla på spårbarheten ner till gårdsnivå.

BM Agri är en etablerad spannmålsgrossist som främst handlar med vete, malkorn, och oljeväxter såsom raps och linfrö, som kommer från gårdar runt om i hela Sverige. Idag har BM Agri samarbeten med cirka 3 000 odlare. Kunderna återfinns framförallt i den globala livsmedels- och dryckesindustrin och större delen av produkterna går på export. I Sverige är AAK, Absolut Company och Viking Malt bland de största kunderna.

”Ju fler affärer vi gör till riktigt bra priser desto fler lantbrukare vill sälja till oss. Vi lastade ut alla våra egna och lantbrukarnas lager i juli, vilket gör att vi kan fylla på med den nya skörden för året”, säger Per-Arne Gustavsson, som tillträdde som vd i slutet av 2019.

VÄXANDE OCH GLOBAL EFTERFRÅGAN PÅ SPANNMÅL

Spannmålsmarknaden är global, rörlig och kapitalstark där stora finansiella aktörer och internationella handelsavtal har stor påverkan. Fas ett-avtalet mellan Kina och USA, där Kina åtar sig att köpa stora mängder amerikanska jordbruksprodukter, driver upp priserna och börserna stiger.

”Det gäller att hela tiden vara rätt i marknaden. För lantbrukarnas skull är vi glada att priserna går upp, men samtidigt måste vi arbeta för att hitta marginalerna. Alla i marknaden erbjuder en identisk produkt och vi behöver hitta andra konkurrensfördelar”, säger Per-Arne Gustavsson.

Från mitten av 2019 har BM Agri sett en mycket positiv utveckling med en betydande omsättningsökning som ett resultat av nya kunder både i Sverige och utomlands. Framförallt är det efterfrågan på korn- och fodervete som ökat de senaste åren. Även pandemin har bidragit med viss hamstringseffekt. Under 2020 har BM Agri skeppat cirka 150 000 ton vete, malkorn, havre och foderkorn på export och omsättningen växte totalt till drygt 700 MSEK.

”I pandemins spår ser vi att efterfrågan på malkorn kommer att minska då det inte längre säljs lika mycket öl. När ingen reser, går på konsert eller besöker sportevenemang finns det en risk att priserna faller tillbaka. Därför måste vi bli duktiga på att identifiera och kompensera med andra produkter som gryn, havre och åkerbönor”, säger Per-Arne Gustavsson.

SATSNING PÅ UTÖKAD LAGRINGSKAPACITET

Tillsammans med gårdarna Jordberga och St Markie i Skåne har BM Agri satsat på att fördubbla lagringskapaciteten på två mottagningsplatser. Här finns nu två nybyggda torkar och flera nya silos som fylls på av jordbrukare i närområdet.

”Det är en trygghet att ha mycket i lager. Då satsningen i Skåne varit så lyckad räknar vi nu på om vi kan göra något liknande i Mellansverige. Många gårdar vill jobba med oss och denna typ av satsning kan ge oss tydliga fördelar”, säger Per-Arne Gustavsson.

DIGITALISERING OCH HÅLLBARHET HÄNGER IHOP

Precis som många andra bolag har BM Agri tagit ett digitalt språng under 2020. Digitalisering är en konkurrensfaktor och innebär att BM Agri kan arbeta mer kostnadseffektivt och transparent. Verktyg som Teams och Skype används i högre utsträckning än tidigare och minskar behovet av att resa. Bolaget har även ett egenutvecklat IT-system för att följa sina affärer. Systemet är överskådligt och lätt att använda, inte minst för lantbrukarna som från 2020 nu har sina egna ”Mina sidor”, där de själva kan följa avräkningar och transporter, vilket sparar mycket tid för BM Agri. Samtidigt ställer kunderna krav allt högre hållbarhet och spårbarhet.

”Vårt IT-system gör det möjligt att hålla kolla på spårbarheten ner till gårdsnivå. På så sätt har vi kontroll över flödena och kan optimera logistiken. Vi kan byta transportslag och med stora

volymerna gör det stor skillnad – det blir både effektivt och hållbart i allas intresse”, säger Per-Arne Gustavsson.

FORTSATT FOKUS PÅ TILLVÄXT

Med ett starkt år bakom sig strävar BM Agri efter att fortsätta växa. Fokus ligger på att göra ännu bättre affärer i en allt hårdare konkurrens.

”Vi ska fortsätta växa med kontroll. Det innebär att vi ska ta in fler leverantörer och successivt öka volymerna. Ett omsättningsmål på en miljard kronor är ingen omöjlighet men det är minst lika viktigt att vi som jobbar här trivs och mår bra”, säger Per-Arne Gustavsson.

BM Agri har idag en skalbar organisation och ett stort nätverk som gör det möjligt att anpassa verksamheten till omvärldsförändringar. I slutet av 2020 flyttade huvudkontoret från Skara till Lidköping. Flytten innebär inte bara en bättre arbetsmiljö utan även möjligheter för BM Agri att rekrytera och växa i takt med marknaden.



VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Marknadsframgångar inom Sverige och på exportmarknaden med en stor omsättningsökning som resultat.
- » En bra skörd 2020 skapar förutsättningar för ökad handel.
- » Lyckad satsning på ökad lagringskapacitet på Jordberga och St Markie i Skåne.
- » Dedikerade och duktiga medarbetare som ser nya möjligheter och rekrytering av ny försäljningspersonal.
- » Utvecklat erbjudande för export på båt med intern kompetens för ökad hållbarhet.

FAKTA

BM Agri är ett handelsbolag med fokus på spannmål, oljeväxter och gödsel. BM Agri arbetar även med prissänkningar via olika råvarubörser och tillhandahåller marknadsinformation till de svenska odlarna. BM Agri verkar över hela Sverige med bondenytta i fokus genom kostnadseffektivitet och en nära relation till odlare och kunder.

BM Agri är ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan 2011. Mellby Gårds representant i styrelsen är Erik Andersson.

Huvudkontor: Lidköping
Omsättning 2020: 761 MSEK
Årsanställda: 9
Ordförande: Thomas Svensson
www.bmagri.se

FORTSATT OMSTRUKTURERING OCH RENODLING MED SIKTE PÅ DIGITALISERING

Söderberg & Haak utvecklas enligt plan, vilket innebär att bolaget med god fart är på väg genom en rejäl omstrukturering. Nästa steg är att se till att lönsamheten följer med genom ökad försäljning.



”Den nya strategin är en flerstegsraket och en treårig resa. Vi fortsätter på den inslagna vägen mot en roll som mer renodlad importör av lantbruksmaskiner. Vi har under året fortsatt översynen av vår struktur, sålt och avvecklat återförsäljarbolag och istället knutit till oss externa partners med stark ställning lokalt och regionalt. Vi har även jobbat aktivt med vår försäljning och distribution på entreprenadsidan”, säger Jonas Jaenecke, vd för Söderberg & Haak AB.

På entreprenadsidan fortsätter byggandet av varumärkena Komatsu och Bomag. Söderberg & Haak fick agenturen för Komatsu 2016 och Bomag 2020. Kundmixen för de båda varumärkena liknar varandra och består av såväl stora som lite mindre bolag. Uthyrningsföretagen är en stor målgrupp där det pågår en omstrukturering till färre men större aktörer.

”Vi ser potential i båda varumärkena. Teknikutvecklingen driver ett snabbare utbyte av maskinerna då uppdragsgivarna ofta kräver viss teknik, till exempel att kunna få planer och ritningar direkt i maskinen”, säger Jonas Jaenecke.

BRA ÅR FÖR LANTBRUKSSEKTORN

För lantbrukssektorn blev 2020 ett år med generellt bra skördar, vilket borde ge god ekonomi och tilltro till framtiden trots corona. Söderberg & Haak förväntar sig en positiv påverkan på investeringsviljan. Kunderna består främst av allt från mindre lantbrukare till större lantbruk och maskinstationer, där de båda senare kundkategorierna efterfrågar större och kraftfullare maskiner med inbyggd intelligens.

Den framtida tekniska utvecklingen kommer sannolikt innebära mer avancerad teknik och allt fler självgående maskiner, till exempel inom lantbruket där traktorn förutspås bli en dragare

medan intelligensen sitter i redskapen. Det kan handla om precisionssådd och mikrogödning, eller att en maskinförare hanterar två maskiner samtidigt.

”Kunderna vill ha mer teknik, till exempel att kunna styra funktioner eller hela maskiner via appar i mobilen. På den amerikanska marknaden har utvecklingen kommit längre än i Sverige och den yngre generationen kunder är intresserade”, säger Jonas Jaenecke.

Året präglades i stor utsträckning av covid-19, vars affärsmässiga konsekvenser fick betydande verkan på kort sikt på entreprenadsidan, samtidigt som eventuella stimulans- och stödpaket kan komma att gynna infrastruktur och byggande.

”Vi förväntade oss att entreprenadsidan skulle växa mer, men coroneffekten skapade ett tydligt hack i kurvan och marknaden vände ned från höga nivåer. Det är trögare att göra affärer i entreprenadsektorn, medan det råder större tillförsikt i lantbrukssektorn. Frånvaron av stora mässor – som är viktiga för vår försäljning – begränsade också våra möjligheter inom båda affärsområdena.”

KUNDERNA EFTERFRÅGAR NYA SMARTA LÖSNINGAR

När turn-arounden är genomförd väntar nästa steg på Söderberg & Haaks utvecklingsresa. Förutom att fortsätta utveckla och förfinas det existerande erbjudandet ser bolaget framför sig att digitaliseringen blir allt viktigare. Det handlar om allt från hur maskinerna ska konfigureras, säljas och övervakas, till hur medarbetarna ska ge råd och kommunicera med kunderna.

”Våra kunder har ett högt tekniskt kunnande, vilket ställer krav på oss som vi måste svara upp mot. Utvecklingen går samma väg som för bilindustrin och för att ligga i framkant behöver vi en tydlig digital strategi”, säger Jonas Jaenecke.

2021 blir ett viktigt år för Söderberg & Haak – efter några tuffa år av förändringar ska lönsamheten öka, vilket ställer krav på tillväxt och ökad försäljning.

”Det har varit en stor styrka för oss att ha en ägare som Mellby gård med på resan, som tror på oss och satsar på verksamheten. Vi har i dag en bra organisation med god stämning och där alla vill att vi ska lyckas. Efter några mer inåtvända år blir det framöver viktigare att jobba offensivt och utåtriktat”, säger Jonas Jaenecke och tillägger: ”Vi tror dessutom att 2021 kan bli ett riktigt bra investeringsår för maskiner!”



VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » 8 bolag såldes till lokala entreprenörer.
- » 5 fysiska anläggningar omvandlades till mobila.
- » Återförsäljaravtal slöts med två nya partners.
- » Söderberg & Haak tog ansvar för en ny agenturen på svenska marknaden, Bomag.

FAKTA

Söderberg & Haak är Sveriges ledande privatägda importör och återförsäljare av maskiner till lantbruket och bygg- och anläggningsindustrin. Bolaget marknadsför varumärken som Komatsu, Deutz-Fahr, Krone, Amazone, Dal-Bo, Bomag och Geringhoff. Söderberg & Haak har cirka 40 anläggningar i Sverige med försäljning, service och reservdelsförsäljning.

Söderberg & Haak Maskin AB är en del av Mellby Gård sedan 1995. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Sven Knutsson (ordförande) och Erik Andersson.

Huvudkontor:Staffanstorp
Omsättning 2020:767 MSEK
Årsanställda:139
Ordförande:Sven Knutsson
www.sodhaak.se



VÅRA BOLAG	
ÖVRIG VERKSAMHET	
ERIKSBERG HOTEL & NATURE RESERVE	68
MELLBY GÅRD JORDBRUK	70

VILDMARK OCH UPPLEVELSER SÄTTER BLEKINGE PÅ KARTAN

Alldeles utanför Karlshamn i Blekinge finns Nordens största safaripark. Den unika miljön på Eriksberg Hotel & Nature Reserve bjuder på skog, berg och skärgård fylld med vilda djur och biologisk mångfald. Platsen har lockat människor i alla tider och här har funnits bofasta sedan istidens slut.



”Att visa den urbaniserade människan naturen är en viktig del i vår strategi.

Inbäddad i naturreservatet ligger en exklusiv hotell- och konferensanläggning som lockar gäster och besökare från hela världen. De söker sig hit för att komma så nära naturen som möjligt. Med fokus på hållbara material, design och detaljer erbjuder Eriksberg boenden och upplevelser utöver det vanliga.

”Trots stora utmaningar för besöksnäringen 2020 har pandemin faktiskt bidragit till att Eriksberg ökat antalet gästnätter till cirka 10 000. Vi har attraherat nya besökare som aktivt sökt sig hit och verkligen vill komma ut i naturen, samtidigt som vi haft färre utländska besökare i pandemins spår”, säger Per-Arne Olsson, vd på Eriksberg Hotel & Nature Reserve.

”Jag är imponerad över hur Eriksberg lyckats tackla pandemins utmaningar. Alla har kavlat upp ärmarna och arbetat stenhårt. Personalen har varit fantastisk”, säger Sten Libell som är Mellby Gårds styrelserepresentant och ordförande på Eriksberg Hotel & Nature Reserve.

SATSNINGAR FÖR ATT SKAPA EN DESTINATION

Bakom besöksutvecklingen finns en målmedveten satsning på att marknadsföra Eriksberg som destination. En inbjudande reception och butik har invigts under 2020. Den nya varmbonade event/utställningslokalen med plats för 300 i biosittning ska också bidra till att öka attraktiviteten för konferensgäster.

”Vårt mål är att bli en än mer utpräglad åretrunt-destination. Vi vill värna om det nära och lokala. Med vår entrébyggnad Outdoor Eriksberg vill vi locka in människor som är på väg mellan Kalmar och Malmö. Eriksberg ska absolut vara värt en resa och målet är att på sikt nå 200 000 besökare per helår”, säger Per-Arne Olsson.

En digital strategi med ny webbplats som bättre förmedlar känslan och upplevelsen av Eriksberg i kombination med större närvaro i sociala medier har bidragit till att direktrumsbokningarna och den digitala försäljningen ökat.

”Vi hade verkligen inte väntat oss att verksamheten skulle utvecklas så väl som den har under 2020. Vårt mål är att Eriksberg ska vara värt ett besök året om och håller den positiva trenden i sig kommer det att finnas behov av fler hotellrum framöver”, säger Sten Libell.

Nästa steg blir att höja servicenivån ytterligare och fokusera på att öka intäkterna för varje vistelse. Eriksberg vill erbjuda Blekinges bästa matupplevelser med närodlade produkter och säsongsbaserade menyer. Med ytterligare en offensiv satsning och förstärkning av det gastronomiska teamet med nya medarbetare och en stjärnkock finns det nu ännu fler skäl att komma till Blekinge.

”Vi är den största arbetsgivaren inom besöksnäringen i Blekinge och vi får ansökningar från allt fler erfarna människor som arbetat internationellt och som nu söker sig hit för att bo och jobba”, säger Per-Arne Olsson.

FLER NATURNÄRA BOENDEN OCH UPPLEVELSER

Den biologiska mångfalden på Eriksberg är unik och genom att utveckla spännande naturboenden kan besökaren komma riktigt nära djur och natur. Det senaste tillskottet är SynVillan som invigdes under 2020. SynVillan är ritad av arkitekt Thomas Sandell och är närmast ett svävande hus vars fasad av rostfri plåt reflekterar naturen och gör att huset blir ett med omgivningarna. Genom ett glasgolv kan man uppleva parkens djur på nära håll när de kommer för att äta vid en foderplats.

”Att visa den urbaniserade människan naturen är en viktig del i vår strategi. Vi har successivt utvecklat nya koncept för naturboende, först med glamping på urberget och nu med SynVillan och en enastående utsikt över Mahraviken”, säger Per-Arne Olsson.

SynVillan har fått ett fantastiskt medialt genomslag. När resandet ökar igen räknar Eriksberg med att reportagen i de exklusiva design- och resemagasinen bidra till att allt fler internationella besökare kommer till Blekinge.

EVIGT, ÄKTA OCH KÄRLEK

All verksamhet på Eriksberg genomsyras av långsiktighet och hållbarhet. Platsen och mångfalden ger förutsättningarna och en långsiktig och stabil ägare ger möjligheterna.

”Eriksberg är idag ett hållbart resmål och att utveckla verksamheten utifrån naturens möjligheter och på djurens villkor är en del i vårt DNA”, säger Per-Arne Olsson. ”Det innebär stort fokus på viltvård, naturvård och hållbar förvaltning av de resurser som Eriksberg erbjuder.”

Hållbarhet och långsiktighet är viktiga framgångsfaktorer när Eriksberg tittar på nya sätt att berika besöksnäringen i Blekinge.

”Mellby Gård tar ansvar för alla bolag som man engagerar sig i men inte minst för Eriksberg som har en speciell plats i ägarnas hjärta”, säger Sten Libell. ”En stark ägare ger oss trygghet och möjlighet att göra rätt saker på rätt sätt. Oavsett vilka satsningar vi väljer att göra kan vi ta in spetskompetens och därmed säkerställa en långsiktig och hållbar utveckling i denna unika miljö.”



Vd Per-Arne Olsson

Ordförande Sten Libell

VIKTIGA HÄNDELSER 2019/2020

- » Invigning av ny reception, butik samt event- och möteslokal.
- » Invigning av naturboendet SynVillan.
- » Lansering av ny webbplats som bättre förmedlar känslan av Eriksbergs unika miljö.
- » Fortsatt verksamhetsutveckling med fokus på försäljning och på att öka intäkterna för varje övernattning vad gäller mat, dryck, relax och butik.

FAKTA

Eriksberg Hotel & Nature Reserve är ett naturreservat i Karlshamns kommun. Det är ett av norra Europas största vilthägn och Nordens största safaripark. Fastigheten är på 1 348 hektar, varav 409 hektar är vatten. Här finns ett rikt djurliv med bland annat kronvilt, dovvilt, davidshjort, vildsvin, visenter (Europas största avelsbesättning) och mufflonfår. Under sommaren är det totalt cirka 1 600 djur. Antalet besökare under 2019/2020 uppgick till cirka 60 000. Verksamheten består av restaurang, hotell och konferens, event, turism, skog, naturvård och jakt.

Eriksberg Hotel & Nature är en del av Mellby Gård sedan 2008. Mellby Gårds representanter i styrelsen är Sten Libell (ordförande) och Johan Andersson.

Lokalisering:Trensum, Karlshamns kommun
Omsättning 2020: 39 MSEK
Årsanställda: 39
Ordförande: Sten Libell
www.eriksberg.se

DRIFTSOMSTÄLLNING BÅDE LÖNSAMT OCH HÅLLBART

Mellby Gård Jordbruk är ett storskaligt lant- och skogsbruk med gris- och nötdjursproduktion, skogsverksamhet och hästuppfödning. Gårdens marker finns i Skåne, Småland och Blekinge. De senaste åren har Mellby Gård gjort en omställning för att optimera drift och lönsamhet samt öka hållbarheten.



” Vi ska fortsätta att trimma in och effektivisera den verksamhet vi har idag.

Som ett led i denna driftsoptimering har Mellby Gård beslutat att lägga ner spannmålsodlingen. Förutsättningarna i området är inte idealiska för spannmål och man har därför sökt andra lösningar, bland annat genom att inleda samarbete med mjölkproducenter i närområdet. Tidigare spannmålsmarker upplåts till dem och samtidigt får Mellby Gård avsättning för gödseln.

”Vi måste fokusera på att effektivisera verksamheten utifrån de förutsättningar som finns i vårt område. Då är inte spannmålsproduktion optimalt. Samarbetet med granngårdarna där vi får avsättning av vår gödsel mot skötselavtal för marken har visat sig vara en hållbar lösning för alla”, säger Petter Beckman, inspektor och driftsansvarig på Mellby Gård.

VÄXANDE MARKNAD FÖR SVENSKT GRISKÖTT

Mellby Gård har 650 sugor i integrerad produktion och som årligen föder upp cirka 18 000 slaktsvin.

”Svenskt griskött efterfrågas i allt högre utsträckning. Det kommer framförallt av vår goda djurhållning och av att fler åter hemma som ett resultat av pandemin”, säger Petter Beckman.

2020 har varit ett lönsamt år för grisproduktionen och det beror bland annat på förbättrade produktionsresultat men även högre avräkningspriser.

AVVERKNING BEGRÄNSAR GRANBARKBORREN

Mellby Gårds skogsbruk i Småland drabbades hårt av granbarkborren 2018. Efter omfattande inventering och enligt god skogssed har betydande avverkning skett för att förhindra spridning och dämpa skadan.

”Under året har priserna sjunkit särskilt på massaved. Det är både ett resultat av pandemin och ett överskott av virke på grund av avverkning till följd av barkborreangrepp”, säger Petter Beckman.

Utökat skogsbruk är en del av Mellby Gårds tillväxtstrategi och gården avser att förvärva ytterligare mark för fortsatt utveckling.

FOKUS PÅ DET CIRKULÄRA KRETSLOPPET

Gården växer och lönsamheten är god. På Mellby Gård fortsätter arbetet med att utvärdera hur verksamheten i högre utsträckning kan bidra till det cirkulära kretsloppet. Att ställa om till ekologisk produktion kan vara en utmaning samtidigt som en omställning kan öka efterfrågan. Investeringar till alternativ energiförsörjning är också ett område som är aktuellt.

”Vi ska fortsätta att trimma in och effektivisera den verksamhet vi har idag. I det arbetet ingår att bidra till det cirkulära kretsloppet. Därför tittar vi nu på investering i solenergi framöver”, säger Petter Beckman.

HÄSTSPORTEN TRAVAR PÅ UNDER PANDEMIN

Mellby Free är Mellby Gårds mest framgångsrika travhäst någonsin och en flerfaldig vinnare de senaste åren. Hon har rekordet med 6 miljoner kronor i vinstpremier för 2018. I skrivande stund har Mellby Free totalt sprungit in 8,5 miljoner kronor. I takt med att Mellby Gårds uppfödning av travhästar vuxit har också grunden till nya och fler framgångar lagts. Idag har Mellby Gård ungefär 100 hästar i sitt stall varav 25 fölston med föl. Flera hästar finns idag utplacerade hos elittränare i Sverige och utomlands.

”För att få fram en riktigt bra häst krävs det många hästar. Vi använder oss endast av egna ston som presterat goda resultat för att betäcka med de bästa hingstarna på marknaden. Vi har

ett par hästar som har stor potential. Förutom Mellby Free har vi Mellby Jinx som är en oerhört lovande tvååring”, säger Jan-Olov Alfredsson, travtränare på Mellby Gård.

För ett par år sedan kunde det vara 5 000–10 000 besökare på travbanan en vanlig måndagskväll. Men under 2020 har hästarna sprungit inför tomma läktare. I många länder har pandemin satt stopp för olika typer av sportevenemang och tävlingar medan Svensk Travsport beslutat att tävla vidare men utan publik. Intresset för svensk travsport har därmed vuxit väsentligt och omsättningen har ökat stort.

VIKTIGA HÄNDELSE 2019/2020

- » Omläggning av driften för att öka effektivitet och lönsamhet.
- » Avverkning för att begränsa angrepp från granbarkborren.
- » Stor lönsamhetsförbättring inom djurproduktionen.

FAKTA

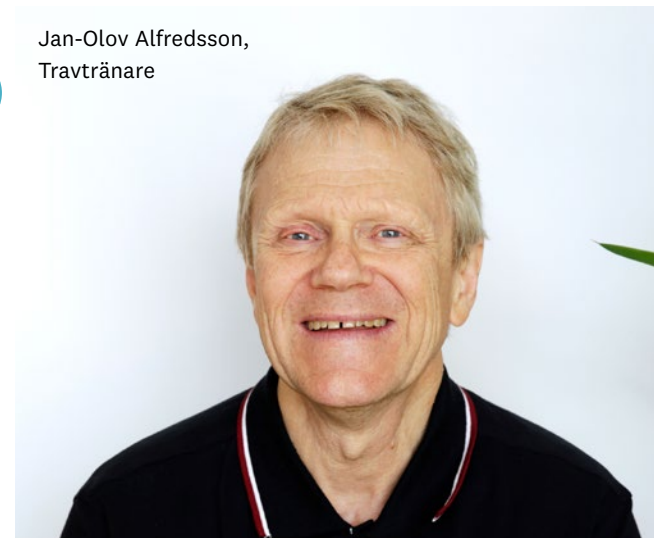
Mellby Gård Jordbruk ligger strax söder om Hässleholm, Skåne. Gården bedriver ett modernt storskaligt lantbruk med huvudinriktning på gris- och nötdjursproduktion, skogsverksamhet och hästuppfödning. Gården tillhör en av de största grisproducenterna i Skåne och föder upp cirka 18 000 slaktsvin per år. Mellby Gård-koncernens areal är drygt 8 000 hektar fördelat på cirka 91 procent skog samt 9 procent åker- och betesmark. Markerna är viltrika och erbjuder jakt på älg, hjort, vildsvin och rådjur.

Mellby Gård Jordbruk är ett systerbolag till Mellby Gård. Mellby Gårds representant i styrelsen är Rune Andersson (ordförande).

Petter Beckman,
Inspektor



Jan-Olov Alfredsson,
Travtränare



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 Mellby Gård AB



JOHAN ANDERSSON
Vd Mellby Gård AB



MIKAEL HELMERON
Vice vd Mellby Gård AB



SVEN KNUTSSON
Vice vd Mellby Gård AB



THOMAS GUSTAFSSON
Vice vd Mellby Gård AB



ANNA BLOM
Group Controller



FILIP ELIASSON
Affärsutvecklare



KARIN MILLER
Redovisningsekonom



MAGNUS BROKELIND
Skatteansvarig



ORVAR MAGNUSSON
CFO



ROLF ANDERSSON
Redovisningschef



SUSANNE CANERSTAM
Vd-assistent

DOTTERBOLAG

EXCALIBUR



Vd: Thomas Pohjanen
Omsättning 2020:20 MSEK
En del av Mellby Gård sedan:2008
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Rune Andersson (ordförande) och Johan Andersson



FERALCO

Vds:Ludovic Huitorel och Stephen Childs
Omsättning 2020:1 265 MSEK
En del av Mellby Gård sedan:2001
Mellby Gårds representant i styrelsen: Johan Andersson (ordförande)



HEDSON TECHNOLOGIES

Vd: Lennart Eriksson
Omsättning 2020:243 MSEK
En del av Mellby Gård sedan:2014
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Hans Stråberg och Sven Knutsson



KAPPAHL

Vd:Elisabeth Peregi
Omsättning 2020:4 223 MSEK
En del av Mellby Gård sedan:2013 (dotterbolag sedan 2019)
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Thomas Gustafsson (ordförande) och Sven Knutsson



KLARAHILL

Tillförordnad vd:Sven Knutsson
Omsättning 2020:147 MSEK
En del av Mellby Gård sedan:2015
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Sven Knutsson (ordförande) och Johan Andersson



OSCAR JACOBSON

Vd:Richard Woodbridge
Omsättning 2020:197 MSEK
En del av Mellby Gård sedan:2018
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Thomas Gustafsson (ordförande) och Sven Knutsson



ROXTEC

Vd:Magnus Holmberg
Omsättning 2020:1 883 MSEK
En del av Mellby Gård sedan:2006
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Hans Stråberg (ordförande), Rune Andersson och Johan Andersson



SMARTEYES

Vd: Thomas Kusoffsky
Omsättning 2020:634 MSEK
En del av Mellby Gård sedan:2007
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Thomas Gustafsson (ordförande), Rune Andersson, Johan Andersson och Erik Andersson



SÖDERBERG & HAAK

Vd:Jonas Jaenecke
Omsättning 2020:767 MSEK
En del av Mellby Gård sedan:1995
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Sven Knutsson (ordförande) och Erik Andersson

INTRESSEBOLAG



ACADEMEDIA

Vd: Marcus Strömberg
Omsättning 2020:12 589 MSEK
Ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan:2017
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Anders Bülow (ordförande) och Johan Andersson



AROS KAPITAL

Vd: Daniel Güner
Omsättning 2020:355 MSEK
Ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan:2015
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Thomas Gustafsson och Gustav Andersson



BM AGRI

Vd:Per-Arne Gustavsson
Omsättning 2020:761 MSEK
Ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan:2011
Mellby Gårds representant i styrelsen: Erik Andersson



DUNI GROUP

Vd:Robert Dackeskog
Omsättning 2020:4 501 MSEK
Ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan:2007
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Thomas Gustafsson (ordförande) och Sven Knutsson



FLOWBIRD

Koncernchef:Bertrand Barthelemy
Omsättning 2020:267 MEUR
Ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan:1997 (Cale)
Mellby Gårds representant i styrelsen: Johan Andersson



OPEN AIR GROUP

Vd: Camilo Sjödin
Omsättning 2020:528 MSEK
Ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan: ..2015 (Chevalier)
Mellby Gårds representant i styrelsen: Sven Knutsson



PERITUSKLINIKEN

Vd:Åsa Dahm
Ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan:2018
Mellby Gårds representant i styrelsen: Johan Andersson (ordförande)



STUDENTCONSULTING

Vd: Tobias Lindfors
Omsättning 2020:913 MSEK MSEK
Ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan:2010
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Johan Andersson och Mikael Helmersson



ÄLVSBYHUS

Vd:Kent Johansson
Omsättning 2020:1 039 MSEK
Ett intressebolag i Mellby Gårds portfölj sedan:1995
Mellby Gårds representanter i styrelsen: Erik Andersson (ordförande), Johan Andersson och Anna Blom



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
info@academedia.se
www.academedia.se

AROS KAPITAL AB
Johan på Gårdas Gata 5A
412 50 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:
Ubåtshallen,
Östra Varvsgatan 9 A
Tel 040-10 62 00
info@duni.com
www.duni.se

ERIKSBERG HOTEL &
NATURE RESERVE
Guöviksvägen 353
374 96 Trenså
Tel 0454-56 43 00
info@eriksberg.nu
www.eriksberg.nu

EXCALIBUR
ASSET MANAGEMENT AB
Birger Jarlsgatan 15, 2 tr
111 45 Stockholm
Tel 08-599 295 10
admin@excalfond.se
www.excalfond.se

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

FLOWBIRD
100 Avenue de Suffren
75015 Paris
Tel +33 1 58 09 81 10
info@flowbird.group
www.flowbird.group

HEDSON TECHNOLOGIES AB
Hammarvägen 4
232 37 Arlöv
Tel 040-53 42 00
info@hedson.com
www.hedson.com

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

KLARAHILL AB
Box 160
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
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

SMARTEYES AB
Östra Hamngatan 37
411 10 Göteborg
Tel 0775-70 71 00
info@smarteyes.se
www.smarteyes.se

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