

ÅRSMAGASIN

PUBLICERAS AV MELLBY GÅRD AB

2025

Större än någonsin
- passerar 20
miljarder 2025



Roxtec slår försäljningsrekord – igen

4 072 MSEK i omsättning och nytt distributionscenter invigt

Kappahl Group växlar upp

Byggnation av nytt logistikcenter säkerställer framtida expansionsmöjligheter

Oscar Jacobson ♥ Filippa K

Scandinavian Heritage: Två väletablerade varumärken i skandinavisk design



MELLBY GÅRD



Henrik Stenberg är bildkonstnär verksam i Laholm. Han beskriver i sina målningar den vilda naturens okontrollerade storslagenhet. Samtidigt är målningarna fiktiva och bygger på fantasier om naturen. En betraktare kan vandra runt med blicken mot snöklädda toppar som tornar upp sig mot himmelen högt över förgrundens otillgänglighet.

Välkommen till årets magasin

Ett intensivt och händelserikt 2025 ligger nu bakom oss, och återigen summerar vi året med hjälp av Mellby Gårds Årsmagasin. Det första året med Mikael Helmerson på VD-posten har präglats av devisen ”business as usual”, med fokus på att växa koncernen bland annat genom flertalet strategiska investeringar.

Med 2025 års investeringsvolymerna långt över det vanliga kan du läsa mer om både Mellby Gårds övergripande investeringsstrategi och fördjupa dig i några av de specifika satsningar som gjorts i koncernens bolag. Dessa strategiska initiativ har även bidragit till att koncernen nått en ny och viktig milstolpe då verksamheternas sammanlagda årsomsättning för första gången överstiger 20 miljarder kronor. Dessutom bjuder VD, vice VD och CFO på en spännande omvärldspaning.

Liksom tidigare år får du också en inblick i koncernens bolag och de möjligheter och utmaningar de mött under det gångna året. Det geopolitiska läget har såklart påverkat flera bolag i portföljen, men har samtidigt satt fart på arbetet med att bygga mer motståndskraftiga och framtidssäkrade verksamheter, oavsett om det handlat om att stärka värdekedjor, öka kapacitet eller etablera sig på nya marknader.

Varmt välkommen att dyka in i årets magasin. Vi på Mellby Gård önskar dig god läslust!

KORT OM OSS

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

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

GRUNDADES 1986

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

FRÅN LOVANDE TILL LEDANDE

De tre hörnpelarna i Mellby Gårds affärsmodell, Mellbymodellen, är långsiktighet, aktiv ägarstyrning och delägarskap. Målet med verksamheten är att ta bolag från lovande till ledande. Det grundläggande är att successivt utveckla innehavens hela potential. Det gör vi genom att vara en aktiv ägare, ha en nära dialog med bolagens ledningar och ett delägarskap som säkerställer en gemensam agenda.

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

Årsmagasinet produceras av Aspekta AB i samarbete med Mellby Gård AB.

ANSVARIG UTGIVARE

Mikael Helmerson, Mellby Gård AB

REDAKTÖR & PROJEKTLEDARE

Susanne Canerstam, Mellby Gård AB
Amanda Nilsson, Aspekta AB

ART DIRECTOR

Peter Forsnor, Ingela Söneder
Trademark Malmö AB

BILDER

André de Loisted Photography
Philip Tønning, Aspekta AB
Magnus Arwidson, Roxtec
Bolagens egna bilder

TRYCK

Norra Skåne Offset AB

8

När 20 miljarder i omsättning

Ett investeringsintensivt år summeras av Mellby Gårds VD, Mikael Helmerson, vice VD, Sven Knutsson och CFO, Johan Sandberg.

14

Oscar Jacobson ♥ Filippa K

Filippa K förvärvas och inkluderas i bolaget Scandinavian Heritage AB, tillsammans med Oscar Jacobson.

Över 10 Newbie-butiker i Storbritannien

Fördubblar antalet butiker under 2025, med sikte på fler!

22

”Vi hoppas nog alla på mer förutsägbarhet”

Mellby Gårds CFO Johan Sandberg reflekterar över läget i omvärlden tillsammans med Mellby Gårds VD och Vice VD.

26

Tar svensk skola på export

AcadeMedia expanderar snabbt i Europa - redan en av Tysklands största privata skolaktörer.

ÅRSÄVKASTNING

11%

29

Excalibur levererar ett rekordår

Stark avkastning och stora nettointflöden ger stabilitet åt investerare i turbulenta tider.

SM-GULD 2025!

36

30

StudentConsulting går mot strömmen

Stärkt position, störst inom lager och logistik och branschens nöjdaste kunder.

ÖKAD

OMSÄTTNING PÅ KONCERNNIVÅ

14,7 %

34

Tar svensk pingis ut i världen - med stil

Mellby Gård och Oscar Jacobson inleder samarbete med Truls Möregårdh.



Anoccas TCR-T-cellsterapi godkänd för fas 1-kliniska prövningar mot bukspottkörtelcancer

38

40

Snabb tillväxt inom marknadssegmentet datacenter för Roxtec

Utvecklingen drivs av ökad digitalisering och stor efterfrågan på AI.

44

”Vi har en stark position i HoReCa-marknaden och en väl diversifierad portfölj”

Robert Dackeskog, VD för Duni Group, reflekterar över bolagets utveckling och potential.

48

Grunden lagd för FPI:s affärsområden

Family Partnership Invest har etablerat sig på marknaden och berättar om de affärsområden som nu är en del av koncernen.

54



”2025 har varit osannolikt. Att ha två hästar i Elitloppet är något som få uppfödare ens vågar drömma om”

Jan-Olov ”Norse” Alfredsson summerar ett historiskt bra år för Mellby Gårds travverksamhet.

Mellby Gårds år i korthet

Mellby Gård har fortsatt att expandera och satsa långsiktigt i en turbulent och osäker omvärld kantad av geopolitiska spänningar. Att 2025 blir ännu ett framgångsrikt år för koncernen är ett tydligt kvitto på bolagens förmåga att anpassa och utveckla sina verksamheter. Några av årets viktigaste händelser sammanfattas här.



INNEHAV I
14
BOLAG*

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

7 000
ÅRSANSTÄLLDA



>2,5 MDR SEK
Investerade i befintliga
bolagsportföljen

Mellby Gård förvärfvar ytterligare aktier i Duni Group, som i sin tur gör tre större förvärfv av kompletterande verksamheter under 2025. Oscar Jacobson förvärfvar Filippa K som nu ingår i bolagsgruppen Scandinavian Heritage. Anocca tar in 440 miljoner kronor i den senaste finansieringsrundan med Mellby Gård som den ledande finansören.

>20 MDR SEK
I omsättning för första gången



78
aktiva
samhällsengagemang

Våra innehav

KONSUMENTVAROR

KAPPAHL GROUP
> 90 %

OPEN AIR GROUP
25,2 %

SCANDINAVIAN HERITAGE
> 90 %

INDUSTRI

DUNI GROUP
51,5 %

FERALCO GROUP
> 90 %

ROXTEC
> 90 %

ÄLVSBYHUS
50 %

FAMILY PARTNERSHIP INVEST
24,3%

JORDBRUK

BM AGRI
41,6 %

SÖDERBERG & HAAK
100%

ERIKSBERG VILT & NATUR
100 %***

MELLBY GÅRD JORDBRUK
100 % ***

TJÄNSTER

ACADEMEDIA
24,6 %

AROS KAPITAL
49,17 %*

EXCALIBUR
51 %**

PERITUSKLINIKEN
33,3 %***

STUDENTCONSULTING
47,5 %

* Andelen av Aros kapital uppgår till 48,72 procent och röster till 48,43 procent.
** Andel av Excaliburs kapital uppgår till 40 procent och röster till 51 procent.
*** Bolag som ägs av Mellby Gård AB:s moderbolag Mellby Gård Intressenter AB.

VD-ORD

Hög aktivitetsnivå i en turbulent omvärld

När vi summerar 2025 kan vi konstatera att året varit så turbulent som vi anade för ett år sedan. För Mellby Gårds del har vi all anledning att vara nöjda med hur vi lyckats parera en mängd utmaningar och byggt ytterligare stabilitet genom ett flertal genomförda investeringar i befintliga bolag. Den omorganisation som gjordes i Mellby Gård AB för ett år sedan har landat väl och vi har hittat våra nya roller på ett bra sätt, precis som förväntat.

S kiftet på VD-posten har inte inneburit någon dramatik, men ändå en viss omställning för mig personligen. Efter att jag under året successivt satt mig in ytterligare i de verksamheter där jag tidigare inte varit engagerad, kan jag konstatera att Mellby Gård består av en grupp mycket intressanta bolag med dedikerade och kompetenta medarbetare. Som alla andra har vi dock våra utmaningar. Då vi är verksamma i flera olika branscher finns det mycket att sätta sig in i och ta hänsyn till.

Inför 2025 hade vi, som alltid, höga ambitioner. Bolagsgruppen skulle växa och prestera bättre än föregående år. Samtidigt var vi medvetna om att året skulle bli turbulent. Presidentskiftet i USA, fortsatt oro i Ukraina, nya regelverk, digitalisering och AI var alla faktorer vi visste skulle påverka oss, även om vi inte kunde förutse exakt hur.

När jag nu blickar tillbaka kan jag konstatera att våra förväntningar på många sätt infriats. Det har varit ett oförutsägbart år, men det som imponerat mest på mig är hur våra verksamheter och medarbetare har hanterat utmaningarna. Kollegor på olika platser och i olika roller gör ett fantastiskt arbete, och det är tack vare deras insatser som vi kunnat prestera så starka resultat.

Koncernen är idag större än någonsin och flertalet av våra bolag har levererat över förväntan. Mellby Gård når 2025 en betydande milstolpe, då vi för första gången omsätter över 20 miljarder kronor. Det finansiella resultatet ligger i nivå med föregående år, trots utmaningar i flera av de branscher där vi verkar.

Året har också levererat överraskningar, inte minst från koncernens sportsliga engagemang. Bland årets mest oväntade och glädjande händelser vill jag särskilt nämna Mjällby AIFs SM-guld – en framgång som engagerat inte bara Blekinge och Sverige, utan även världen, och inte minst medarbetarna på vårt kontor. Utöver detta måste också vårt partnerskap med Truls Möregårdh lyftas fram, det har varit riktigt roligt och spännande att följa hans framfart under året – speciellt den beundransvärda segern i Europe Smash-turneringen.

2025 var också ett år då stora investeringar genomfördes i flera av Mellby Gårds dotterbolag. Vi har förvärfvat Filippa K, som nu utgör koncernen Scandinavian Heritage AB tillsammans med Oscar Jacobson. Vi har också investerat i nya lager- och logistiklösningar för Kappahl Group och Roxtec, utökat ägandet i Duni Group samt fortsatt investerat i Anocca. Dessa satsningar är viktiga för vår långsiktiga utveckling och stärker både bolagens och Mellby Gårds position inför framtiden, vilket ni kan läsa mer om i årets magasin.

När vi blickar framåt mot 2026 får vi konstatera att osäkerheten består även om det finns förhoppningar om att ekonomin stabiliseras och att efterfrågan vänder uppåt, även i de branscher som haft det tuffare på senare tid. Vi ser också fram emot att flera av våra stora investeringsprojekt skall slutföras och tas i drift, vilket kommer öka konkurrenskraften och skapa förutsättningar för framtida tillväxt. Samtidigt är det av största vikt att vi fortsätter arbetet med att bygga stabilitet och motståndskraft för att hantera de utmaningar som framtiden kan bära med sig. Med avseende på geopolitisk oro finns det tyvärr skäl att tro att det kommer bli värre innan det blir bättre, men även i dessa tider finns det såklart möjligheter att ta vara på.

Avslutningsvis vill jag rikta ett stort tack till alla medarbetare för ert engagemang och goda arbete under året. Tillsammans har vi genomfört 2025 med bravur, och jag ser fram emot att se vad vi tillsammans kan åstadkomma under kommande år.

Mikael Helmerson

Mikael Helmerson,
VD, Mellby Gård AB



”Det är egentligen bara en slump
att ett antal större investeringar
sammanfaller just nu, snarare än att
det är en ny standard för oss”

SVEN KNUTSSON

Investeringsår som växer koncernens omsättning till över 20 miljarder

Med fokus på att stärka den befintliga bolagsportföljen har Mellby Gård investerat över 5 miljarder kronor de senaste två åren. Detta leder bland annat till att koncernen 2025 når en viktig milstolpe. För första gången landar man på över 20 miljarder kronor i omsättning, samtidigt som portföljen blivit mer motståndskraftig och riggad för ytterligare tillväxt.



”Vi arbetar enligt strategin att primärt investera i vår befintliga portfölj, därefter stötta bolagen med tilläggsförvärv och slutligen titta på nya bolag”

JOHAN SANDBERG

”Värderingsnivåerna för nya förvärv är fortsatt lite för höga för vår smak, så vi har helt enkelt prioriterat att investera i våra befintliga bolag”

MIKAEL HELMERSON

Att 2025 varit ett intensivt investeringsår för Mellby Gård är ingen överdrift. Flertalet viktiga satsningar har skett, med start redan 2024, och bolaget är nu uppe på toppen av en investeringskurva som sannolikt kommer återgå till mer normala nivåer under 2026.

- Sammantaget har vi fyrdubblat våra investeringar jämfört med 2021-2022, från 600-700 miljoner till drygt 2,5 miljarder kronor årligen för 2024 och 2025, säger Johan Sandberg, CFO på Mellby Gård.

Primärt handlar det om investeringar i den befintliga portföljen, både genom att stärka ägandet i valda bolag, som i Duni Group och Anocca, och genom att stötta bolagen i deras respektive investeringar. Under året har detta varit fallet exempelvis med de nya logistikcentren för Kappahl Group och Roxtec samt vid Oscar Jacobsons förvärv av Filippa K, där dessa två bolag skapar en ny gemensam plattform under namnet Scandinavian Heritage.

- Det handlar om att vi vill stärka bolagen för att de ska kunna fortsätta växa. Vi tänker också väldigt långsiktig när vi gör den här typen av investeringar. Det underlättas av att vi inte är börsnoterade och har ägare som ligger nära verksamheterna, säger Mikael Helmerson, VD för Mellby Gård.

- När det gäller exempelvis Kappahl Group handlar det om att ge verksamheten rätt förutsättningar för att kunna leverera på sin strategi med tillväxt, ökad grad av digitalisering samt internationalisering av affären. Samtidigt passar vi på att bygga kapacitet för att kunna växla upp verksamheten över tid och kunna möta nya utmaningar, som till exempel det ökade producentansvaret för textil, som står för dörren, säger Sven Knutsson, vice VD på Mellby Gård.

TILLFÄLLIGHETER AVGÖR INVESTERINGSVOLYM

Att investeringsvolymen blivit så omfattande just i år beskriver Mellby Gård dock som en tillfällighet. Sven Knutsson fortsätter:

- Det är egentligen bara en slump att ett antal större investeringar sammanfaller just nu, snarare än att det är en ny standard för oss. Det som avgör är vilka behov de enskilda bolagen har, oavsett om det är ersättningsinvesteringar, investeringar som ska möjliggöra fortsatt tillväxt eller behövs för att bygga en mer motståndskraftig värdekedja. Inte sällan är det en kombination av dessa.

FÖR FÖRSTA GÅNGEN ÖVER 20 MILJARDER

Mycket resurser har under året lagts på den befintliga portföljen och det finansiella resultatet ser sammantaget bra ut. Mellby Gård når en viktig milstolpe, då koncernens omsättning överstiger 20 miljarder kronor för första gången någonsin.

- Koncernen blir större i absoluta tal, och det är vi såklart väldigt nöjda med. Det fina resultatet grundar sig i att flera bolag fortsatt gör väldigt bra ifrån sig och växer sina verksamheter med fler förvärv. Det är också första hela året vi konsoliderar Duni Group, även om vi bara äger drygt hälften av bolaget, förklarar Johan Sandberg.

Endast ett fåtal nya verksamheter har lagts till Mellby Gårds portfölj i år.

- Värderingsnivåerna för nya förvärv är fortsatt lite för höga för vår smak, så vi har helt enkelt prioriterat att investera i våra befintliga bolag. Det är också något enklare att bedöma den framtida avkastningen för så kallade CAPEX-investeringar, eftersom respektive bolagsstyrelse och ledning känner sina verksamheter väl och kan presentera detaljerade analyser och underlag inför de här större besluten, säger Mikael Helmerson.

FORTSÄTTER I LINJE MED INVESTERINGSSTRATEGIN

Blickar man framåt är det inte uteslutet med större bolagsförvärv. Om rätt situation uppstår till en rimlig värdering är Mellby Gård redo att lägga nya bolag i portföljen.

- Vi har fortsatt en väldigt stark balansräkning att kunna investera när det finns behov eller när någon intressant möjlighet dyker upp. Vi arbetar dock enligt strategin att primärt investera i vår befintliga portfölj, därefter stötta bolagen med tilläggsförvärv och slutligen titta på nya bolag, säger Johan Sandberg.

- Vi är alltid beredda att göra investeringar, men har dock konstaterat att om vi skall göra något nytt förvärv direkt i Mellby Gård AB så behöver vi titta på större pjäser. Lite mindre bolag kan dock fortsatt vara intressanta som tilläggsförvärv i något av våra dotterbolag, eller lämna sig för Family Partnership Invest AB där vi är delägare sedan 2024, säger Mikael Helmerson.

- Även om vi inte söker aktivt efter nya investeringar håller vi alltid tentaklarna ute, utvärderar propåer och svarar när det ringer. Först när något dyker upp kommer vi att veta om vi är intresserade eller inte, säger Sven Knutsson.

KAPPAHL GROUP

Växlar upp – framtidens mode kräver nytt logistikcenter

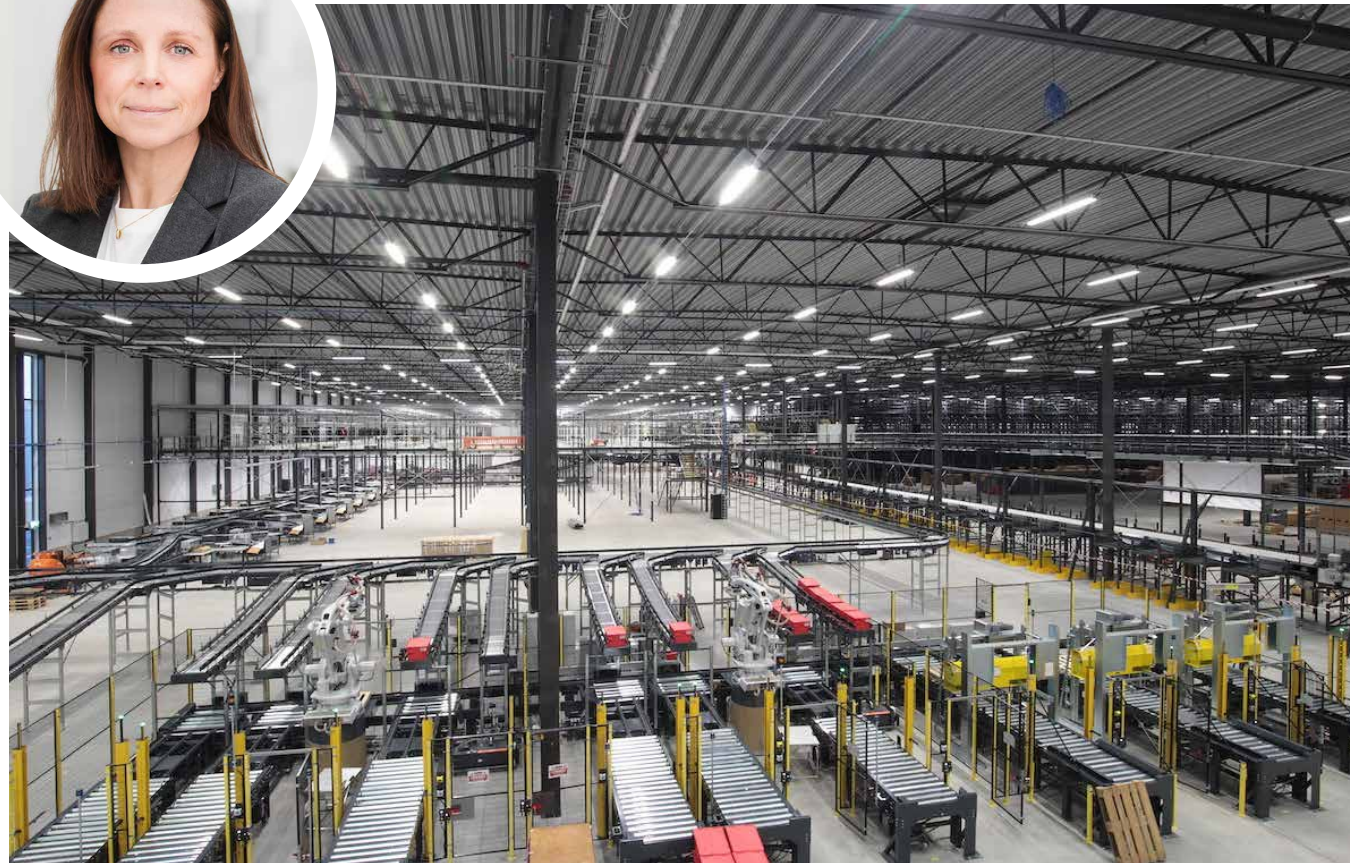
Hösten 2026 förväntas Kappahl Groups nya logistikcenter stå klart i Göteborgs hamn. Med 32 000 kvadratmeter och en automatiserad lagerlösning, med bland annat skyttelrobotar som transporterar fram rätt plagg för plock, är bolaget snart redo för att fortsätta växa.

- När vi flyttade in i våra nuvarande logistiklokaler i Mölndal hade Kappahl Group en enklare logistik med enbart distribution till egna butiker. Idag ser det annorlunda ut med försäljning i flera kanaler och på fler marknader. Dessutom planerar Kappahl Group att växa ännu mer och då måste logistiken kunna stötta tillväxtresan, säger Eva Meding, Logistics Manager på Kappahl Group.

All fysisk installation och utrustning är redan på plats i den nya fastigheten. I början av 2026 ska Kappahl Group starta upp test av nya system, bland annat ett nytt Warehouse Management System (WMS), och den nya automationsutrustningen.

- Det är ett stort och komplext projekt med nya system och arbetsprocesser för personalen. Det gäller att ha en bra plan för inläring och satsa mycket tid på testning, säger Eva Meding och fortsätter:

EVA MEDING,
Logistics Manager



- Vi lägger även mycket arbete på att planera flytten, av såväl produkter som medarbetare, utan att det ska påverka leveranstiderna för kunderna eller butikerna.

Det nya logistikcentret innebär fler automatiserade lösningar och färre manuella orderplock, där operatören i stället tar emot godset från robotarna.

- Vi har också prioriterat god ergonomi och arbetsmiljö med höj- och sänkbara bord eller plattformar för operatörerna. Genom att minska manuell hantering av hela kartonger undviker vi också många tunga lyft, berättar Eva Meding.

I centret avsätts dessutom ett par tusen kvadratmeter för att kunna hantera cirkulära flöden och den pågående utvecklingen av Kappahl Groups second hand-erbjudande.

”Flytten ska inte påverka leveranstiderna för kunderna eller butikerna



PERNILLA ÖHLIN,
Global Logistics Manager



ROXTEC

Tillväxten har fått ett hem – nytt distributionscenter invigt

Roxtecs verksamhet fortsätter att växa. Redan för fyra år sedan insåg logistikteamet att i den här takten, kommer det snabbt bli trångt att hålla det lager som efterfrågan på Roxtecs produkter kräver. Vad som skulle blivit parkeringsplats blev då i stället Roxtecs nya globala distributionscenter – med dubbel lagringskapacitet.

Första spadtaget togs i januari 2024 och byggnaden stod färdigt, i fullt bruk, november 2025.

- Vi har varit ett fantastiskt team bakom projektet! Bland annat Annelie Petersson, GDC Arrival and Warehouse Manager, och Henrik Gullin, Real Estate & Facility Manager, och flera av logistikmedarbetarna, har dedikerat både tid och engagemang i nya effektiva arbetssätt såväl som arbetsmiljön och ergonomin, säger Pernilla Öhlin, Global Logistic Manager på Roxtec.

För att ge en bra arbetsmiljö till de ungefär 35 medarbetare som arbetar i den nya lokalen har fokus lagts på god luftkvalitet, ljusinsläpp och behaglig rumstemperatur med uppvärmda golv. Roxtec har också installerat utdragsenheter för pallarna på nedersta hyllplan, för bättre ergonomi och förenklad tillgång.

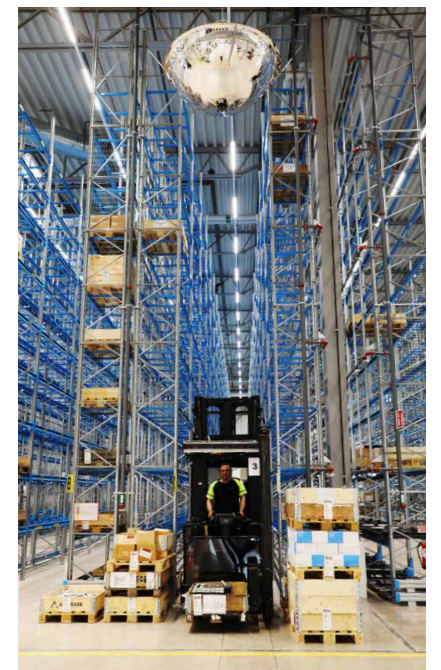
Den nya lokalen har bredare gångar och kortare transportsträckor, lagerhyllor som möjliggör för fler operatörer att få tillgång utan trängsel och flera arbetsflöden som har digitaliserats.

- Vi har lagt mycket tid på att nyttja ytan på bästa möjliga sätt. Taket är också täckt med solpaneler vilket gör distributionscentret energineutralt, berättar Pernilla Öhlin.

Teamets analyser visade att Karlskrona var den bästa platsen för det nya distributionscentret, för att säkerställa korta ledtider genom effektiv komponentförsörjning till den interna monteringsproduktionen samt bibehålla en hög servicenivå till kunderna.

- Hade vi inte byggt nytt hade det gått ut över kunderna! Då hade ledtiderna blivit längre och vi hade inte kunnat hålla ett stort lager. Projektet var en strategisk investering för fortsatt hög servicegrad och tillväxt. Nu ser vi fram emot att komma till ro i vårt nya hem, avslutar Pernilla Öhlin.

”Vi ser fram emot att komma till ro i vårt nya hem



SCANDINAVIAN HERITAGE

Oscar Jacobson vill vända Filippa K till vinst

Efter fyra år av stark tillväxt växlar Oscar Jacobson-gruppen, numera Scandinavian Heritage, upp. Nu ska samma framgångsrecept användas för att ta nyförvärvet Filippa K från förlust till vinst.

- Vi började prata om förvärv som ett möjligt strategiskt vägval för framtida tillväxt redan 2023. Vi tittade på flera bolag innan Filippa K, säger Ludvig Jahn, CFO på Oscar Jacobson.

Under hösten 2024 inleddes dialogen med Filippa K:s tidigare ägare Novax och affären blev klar i april 2025. Även fortsättningsvis kommer Filippa K och Oscar Jacobson att drivas som egna varumärken.

- Redan dag ett höll vi ett stormöte med båda bolagen för att presentera oss, den nya strukturen och de möjligheter vi ser framåt – och sedan började vi arbeta tillsammans, berättar Ludvig Jahn.

” Vi är redan stärkta i övertygelsen att vi köpt ett varumärke med stark kännedom och positiv laddning

Integrationen löper enligt plan. Bolagen har många affärsmässiga likheter; starka nordiska designrötter, gemensamma värderingar kring kvalitet och hållbarhet samt en hög andel försäljning genom egna kanaler. Samtidigt som Filippa K idag dras med stora förluster som kräver större förändringar.

- Det har gått snabbt att samla alla servicefunktioner i Borås. Även om det inneburit tuffa beslut har förändringarna gått enligt plan och skapat förutsättningar för att arbeta mer effektivt med båda varumärkena, säger Ludvig Jahn.

Förhoppningen om nya affärsmöjligheter finns också inom en snar framtid.

- Vi är redan stärkta i övertygelsen att vi köpt ett varumärke med stark kännedom och positiv laddning. Gemensamma affärsmöjligheter kan säkert uppstå i framtiden, men just nu är fullt fokus på att hantera Filippa K:s kostnads massa och omställningsresa i kombination med att utvinna synergier, säger Ludvig Jahn.

LUDVIG JAHN,
CFO



DUNI GROUP EXPANDERAR

Koncernen växer genom förvärv av fler kompletterande verksamheter:

- Poppies i Storbritannien.
- LinePack i Finland
- ByGreen i Australien

Mer om förvärvens betydelse i koncernen kan ni läsa om på s. 44



Foto: Henric Wauge, SPA

JOHAN MODÉN, VD Vattenresurs
GÖRAN ANDERSSON, Marknadschef

VATTENRESURS

Dubbelt upp för Vattenresurs – och redo för mer

Fosfor är ett livsnödvändigt gödningsmedel inom jordbruk, men leder till övergödning och syrebrist i sjöar. Vattenresurs har utvecklat Ekobentik, en patenterad metod där kemikalier från ägarbolaget Feralco AB sprids via slangar från båtar och binder till sig fosfor från bottensediment. En effektiv och vetenskapligt beprövad lösning som kan rädda sjöar och havsvikar världen över.

- Vi har sakta men säkert börjat jobba mer utanför vår primära region, Stockholm, och bland annat gjort projekt i större regioner som Dalarna och Växjö, men även utomlands i Riga, Lettland, säger Johan Modén, VD på Vattenresurs.

Vattenresurs har fyra båtar i drift, men de är inte fullbokade trots den utbredda fosforproblematiken. För att nå fler kommuner och städer anställdes två nya marknadsförings- och försäljningsmedarbetare 2025, vilket tillsammans med en nyrekrytering på tekniksidan dubblade verksamheten.

- Vi har varit utåtriktade och deltagit på flera mässor, konferenser och seminarier både i Sverige och utomlands. Vi hade även äran att välkomna H.K.H. Kronprinsessan Victoria på studiebesök under Östersjödagen 2025, vilket gav oss fin uppmärksamhet, berättar Göran Andersson, marknadschef på Vattenresurs.

” Vi har kapacitet att ta emot dubbelt så många uppdrag som vi har idag

JOHAN MODÉN

Efter ett vunnet ramavtal på åtta år med Stockholm Vatten och Avfall AB kan man dessutom se Vattenresurs båtar köra fram och tillbaka på Riddarfjärden. Det är stora sjöar och havsvikar som skapar intäkter över tid och ger en stabil bas i bolagets arbete.

- Men vi måste få fler båtar i sjön! Marknadsföringen börjar bära frukt, men vi har kapacitet att ta emot dubbelt så många uppdrag som vi har idag, menar Johan Modén.

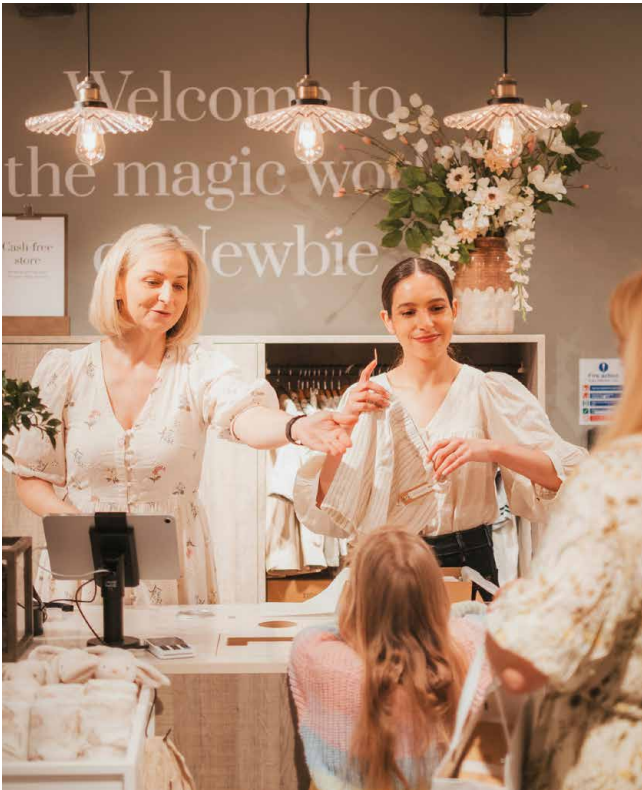
Vattenresurs tampas med långa ledtider och sena beställningar. Båtarna kan endast köra under den isfria perioden mellan mitten av april och början av november och innan dess behöver avtal, tillstånd och dispenser vara på plats.

- Vi jobbar med att informera och utbilda lokala och regionala myndigheter då projekten kräver framförhållning och god planering. Vi har redan flera uppdrag planerade nästa år, berättar Göran Andersson.

Vattenresurs fortsätter att utveckla sin organisation och utreder nu om ekobentikteknik kan användas för att även oskadliggöra miljögifter.

- Ett helt nytt område, för samma båtar och teknik, men en annan typ av kemi. Vi har inlett ett samarbete med Stockholms universitet för att undersöka möjligheterna framåt, säger Göran Andersson.

Under 2026 vill Vattenresurs utveckla bolaget, bredda sitt erbjudande och expandera till fler regioner och länder för att rädda fler sjöar och vattendrag.



Kappahl Group

I KONCERNEN SEDAN 2011

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Newbie växer snabbt och starkt i Storbritannien
- Kappahl ökar i tänkbarhet och attraktivitet för fler
- Lansering av ett nytt affärssystem

Kappahl Group grundades 1953 i Göteborg och är idag en ledande modekedja med 340 butiker i fem länder och e-handel i 30 länder. Kappahl Group erbjuder prisvärt och hållbart mode för alla åldrar och livsstilar. För Kappahl Group går lönsamhet och hållbarhet hand i hand.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
5 121 MSEK	3 895	Mölnådal	Thomas Gustafsson

Kappahl Group bygger för framtiden

Efter flera års stora investeringar kan Kappahl Group nu se framtiden. Två starka och omtyckta varumärken i kombination med nya affärssystem och robotiserad lagerhantering ger förutsättningar för lönsam och hållbar tillväxt på nya marknader och i nya kanaler - utan kompromisser.

Med sina två starka varumärken fortsätter Kappahl Group att växa, inte minst internationellt. Framför allt är det Newbie som driver tillväxten på nya marknader, som i Tyskland där bolaget har egen onlineförsäljning och i Storbritannien där Newbie fördubblar antalet butiker under 2025. - Vi ser tydligt att Newbies inspirerande butiker driver på vår online-affär samtidigt som våra kunder nu kan handla både Newbie och Kappahl på e-handelsplattformen Zalando, säger Elisabeth Peregi, VD för Kappahl Group.

När det gäller varumärket Kappahl ser Kappahl Group ett ökat intresse för modekedjan från hela familjen. Varumärket har gjort en betydande förflyttning där utbudet nu upplevs som mer inspirerande, med en högre modegrad, för en tydligare målgrupp.

EN ANSVARSFULL VÄRLD AV MODE

Sedan Kappahl grundades på 50-talet har det varit viktigt för bolaget att skapa en ansvarsfull modevärld. Nu satsar bolaget på en mer cirkulär affär. I nästan 100 butiker kan kunderna lämna in kläder till second-hand-försäljning. Konceptet har blivit så efterfrågat att Kappahl Group behöver fler varor eftersom de säljer slut. Med nya tjänsten reCRQL kan kunderna dessutom cirkulera Kappahl- och Newbieplagg direkt med varandra online.

- Den största insatsen man kan göra för klädernas hållbarhet är att använda sina plagg längre och se till att de återanvänds, antingen genom att sälja dem vidare eller ge bort dem, säger Elisabeth Peregi.

Under 2025 har Kappahl Group också beslutat att sluta tillverka trasiga jeans, ett mode som innebär att nya plagg tillverkas för att sedan medvetet förstöras. Elisabeth Peregi förklarar:

- Att göra sönder nya jeans rimmar illa med vår respekt för plaggens värde!

Kappahl Group säljer mycket denim. Den består av certifierad eller licensierad ekologisk bomull, eller certifierad återvunnen råvara, som är helt spårbar genom hela leverantörskedjan.

- Spårbarhet är grunden för att kunna arbeta hållbart. Hur ska du annars veta var dina plagg kommer ifrån? Transparens i värdekedjan säkerställer att våra plagg tillverkas med omsorg om såväl de som arbetar i produktionen som klimatet, säger Elisabeth Peregi.

”**Transparens i värdekedjan säkerställer att våra plagg tillverkas med omsorg**

TILLVÄXTSATSNINGAR PÅ FRAMTIDEN

De senaste åren har Kappahl Group gjort mycket stora investeringar i att bygga en infrastruktur för framtiden. Nya kassa- och CRM-system och e-handelsplattform är på plats. Nyligen introducerades ett nytt affärssystem som ska göra det mer effektivt för bolaget att skala upp.

- De satsningar vi gör bygger Kappahl Group för framtiden. Med affärssystemet och e-handelsplattformen kommer vi att kunna adressera fler länder och partners och på sikt även fler varumärken. Det är som ett hjärt-lungbyte, förklarar Elisabeth Peregi.

Ett nytt automatiserat globalt distributionscenter är färdigställt vid Göteborgs hamn. Här pågår nu tester och anpassningar av de tekniska och mekaniska lösningarna inför invigningen i mitten av 2026.

- Det nya lagret är den enskilt största investeringen i bolagets historia. Med nya effektiva system och lagret i drift nästa år förväntar vi oss större flexibilitet och flöden - samt ökad försäljning, säger Elisabeth Peregi.

”**De satsningar vi gör bygger Kappahl Group för framtiden. Det är som ett hjärt-lungbyte**



Elisabeth Peregi,
VD



Scandinavian Heritage

I KONCERNEN SEDAN 2018

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Tre nya butiker etablerade
- Förvärv av modevarumärket Filippa K
- Nya gemensamma service-funktioner

Oscar Jacobson-gruppen, numera Scandinavian Heritage, består av två svenska modevarumärken. Oscar Jacobson, grundat 1903 och Kunglig Hovleverantör sedan 1980, är känt för svenskt skrädderihantverk. Filippa K, grundat 1993, erbjuder minimalistisk design med global räckvidd. Båda varumärkena har egna butiker, återförsäljare och onlineförsäljning.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
965 MSEK*	224	Borås	Sven Knutsson

* Filippa K förvärvades under 2025. Siffror avser helåret.

Oscar Jacobson tar nästa steg med Filippa K

Oscar Jacobson visar kraft i sin tillväxtresa och avslutar ännu ett år där stigande omsättning möter gedigen lönsamhet. Förvärvet av Filippa K breddar sortimentet, stärker hållbarhetsprofilen och positionerar koncernen för fortsatt expansion med en större finansiell bas.

Oscar Jacobson fortsätter visa stark tillväxt och lönsamhet för 2025. Trots utmaningar som stigande hyror och ökade råvarupriser växer bolaget med 15 procent, samtidigt som lönsamheten ligger stabilt på 12 procent. Omsättningen närmar sig 600 MSEK – en fördubbling sedan 2019.

- Nu är vi dubbelt så stora som före pandemin – och tjänar betydligt mer pengar, säger Richard Woodbridge, VD på Oscar Jacobson.

Framgången bygger på en kombination av ett mer dressat mode, ett breddat sortiment, tydliga strategier för återförsäljare, butiks-upplevelser med hög servicenivå och en lyckad satsning på e-handel.

- Vår starka förankring på hemmamarknaderna är avgörande. Att vi öppnar nya butiker i Sverige, Danmark och Norge är ett tydligt kvitto på att vår affärsmodell fungerar, understryker Richard Woodbridge.

OSCAR JACOBSON ♥ FILIPPA K

I våras förvärvade Oscar Jacobson-gruppen, numera Scandinavian Heritage, det svenska modevarumärket Filippa K. Richard Woodbridge förklarar:

- Förvärvet är en del av vår långsiktiga strategi att växa, både organiskt och genom noggrant utvalda förvärv. Filippa K är ett starkt modevarumärke med minimalistisk design, ett tydligt skandinaviskt arv och ett genuint engagemang för mer ansvarsfull produktion.

Med Filippa K breddas sortimentet till dammode, samtidigt som varumärkena fortsätter vara helt fristående för att säkerställa deras unika identitet. Kombinationen av väletablerade varumärken, skandinavisk design och hållbarhet stärker Scandinavian Heritages position på den svenska modearenan. Richard Woodbridge sammanfattar:

- Synergierna finns främst inom drift, produktion, distribution och varumärkesbyggande. Oscar Jacobsons erfarenhet av lönsam tillväxt och utvidgning av sortiment samt satsningar på direktförsäljning till konsument kan nu komplettera Filippa K:s etablerade design-plattform och kundbas. Tillsammans skapar detta en helhet som är större och starkare än summan av delarna.

”Filippa K är ett starkt modevarumärke med minimalistisk design och ett tydligt skandinaviskt arv

Förvärvet innebär en beräknad omsättning på nära en miljard kronor för Scandinavian Heritage, samtidigt som lönsamheten sjunker då Filippa K dras med stora förluster och står inför en omfattande omställningsresa.



HÅLLBARHET I HELA VÄRDEKEDJAN

Båda varumärkena har idag ett stort och gemensamt fokus på att bidra till en mer hållbar klädkonsumtion. Filippa K har en tradition av slow fashion som går tillbaka till 90-talet. De har framför allt fokus på inköps- och produktionskedjan i sitt hållbarhetsarbete, medan Oscar Jacobson i större utsträckning arbetar med att förlänga livslängden på plaggen genom både re-use och re-make, bland annat i Sustain-butikerna.

- Våra främsta cirkulära initiativ finns i olika delar av värdekedjan och vi ser fram emot att föra samman de olika delarna till ett helhets-tänk kring hållbart mode, säger Richard Woodbridge.

Scandinavian Heritage står redo för nästa kapitel. Genom det nya samarbetet skapas förutsättningar för ett ännu starkare och, i framtiden, mer lönsamt skandinaviskt modehus.

RICHARD WOODBRIDGE,
VD





Open Air Group stärks inom jakt och friluftsliv

2025 var ett omstruktureringsår för Open Air Group då Natlink såldes, Milrab integrerades och ny e-handelsplattform lanserades. Marknaden är fortsatt avvaktande, men strukturella förändringar och satsningar på ledarskap blir viktiga för framtiden.

För Open Air Group var 2025 ett omstruktureringsår. Marknaden har stått stilla sedan en tid, och koncernens fokus riktades därför inåt för att optimera verksamheten. Årets enskilt största händelse var försäljningen av Natlink. Bolaget hade byggt upp en mjukvarubaserad verksamhet som låg långt från koncernens övriga bolag, vilket begränsade synergimöjligheterna.

- Strategiskt var försäljningen naturlig och rätt. Nu kan vi fokusera verksamheten, öka kundfokuset och stärka bolagen inom jakt och friluftsliv, säger Camilo Sjödin, VD på Open Air Group.

BETYDANDE STRUKTURELLA FÖRÄNDRINGAR

Som ett led i omstrukturen lanserades i somras en ny e-handelsplattform. Widforss, en jakt- och friluftsboutik helt online, var först ut. Men övriga bolag har följt efter och drar nytta av insikter och erfarenheter.

- Plattformen är en satsning för att få insikter om kundbeteenden, skapa en bättre kundupplevelse och större möjligheter att lyfta våra varumärken, säger Camilo Sjödin.

Parallellt slogs jaktvarumärkena Chevalier och Alaska ihop till Everhult. De två varumärkena finns kvar, men delar nu resurser och kompetenser under en gemensam VD vilket ökar effektiviteten.

Milrab, en nordisk e-handelsaktör med fokus på taktisk utrustning och outdoorprodukter, började integreras i koncernen under Q4 2025. Förvärvet gjordes tidigare, men med integrationen på plats ökar försäljningsomsättningen för e-handelsdivisionen från cirka 300 till 500 miljoner kronor och skapar betydande skalfördelar.

- Det ger oss helt nya möjligheter att effektivisera och växa utan att öka kostnaderna i samma takt, säger Camilo Sjödin.

Samtidigt som dessa strukturella förändringar gjorts investerar Open Air Group också i sina ledare. I slutet av året startades ett ledarskapsprogram för bolagens ledningsteam. Programmet skapar utrymme för personlig- och ledarskapsutveckling samt bygger nätverk mellan bolagen i koncernen.

”Nu kan vi fokusera verksamheten, öka kundfokuset och stärka bolagen inom jakt och friluftsliv

STARK UTVECKLING HOS ACLIMA

Aclima, specialister på kläder i merinoull för friluftsliv och professionella användare som polis, brandförsvaret och militär, har haft ett starkt år med god lönsamhetsutveckling. I augusti tillträdde en ny VD som kompletterar ett erfaret team. Tillväxtpotentialerna är fortsatt goda, särskilt inom pro-segmentet, men ökad konkurrens kräver fortsatt utveckling.

LÖNSAMHET I FOKUS FRAMÖVER

2026 handlar om att få effekt av årets satsningar på organisation och plattformar.

- Att ta alla bolag till lönsamhet är det allra viktigaste för 2026, säger Camilo Sjödin.

Marknaden är osäker, och konsumenter sparar trots högre inkomster. Det gör att lönsamhet måste nås genom effektivitet snarare än volym. Målet är att snabbt avsluta förändringsarbetet och skapa arbetsro för utveckling.

- Årets fokus har varit att bygga bolagen starkare via nya e-handelsplattformar och sammanslagningar. Vi siktar nu på en period med arbetsro för att finjustera bolagen och optimera processerna. Jobbar vi igenom förändringarna så fort som möjligt kan vi åter öka vårt externa fokus på våra kunder, avslutar Camilo Sjödin.

”Årets fokus har varit att bygga bolagen starkare via nya e-handelsplattformar och sammanslagningar



CAMILO SJÖDIN,
VD

Open Air Group

I KONCERNEN SEDAN 2019

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Strategisk försäljning av Natlink
- Omfattande förvärvs- och integrationsarbete
- Ny e-handelsplattform har implementerats

Open Air Group är en friluftskoncern som kombinerar tradition med innovation. Via flera varumärken erbjuder de komplett utrustning för jakt och friluftsliv, från funktionella basplagg i merinoull till skalplagg för jakt – allt för att göra upplevelsen i naturen ännu bättre.

OMSÄTTNING
1 120 MSEK

ANSTÄLLDA
243

HUVUDKONTOR
Stockholm

ORDFÖRANDE
Rickard Kemfors

”Vi hoppas nog alla
på mer förutsägbarhet”

JOHAN SANDBERG

Motståndskraft i diversifiering och strategiska förberedelser för det oväntade

Omvärlden är fortsatt osäker och ekonomin återhämtar sig med försiktighet. Men med en väl diversifierad portfölj och strategiska förberedelser försöker Mellby Gård stå redo att möta det oväntade, om och när det sker.



”Det är en stor styrka i Mellby Gård, att vi är diversifierade både geografiskt och i olika branscher”

SVEN KNUTSSON

Som befarat blev 2025 ännu ett år präglad av global osäkerhet och svagare efterfrågan i många sektorer. För Mellby Gård har omvärldsfaktorer såsom geopolitik, inflation och ändrade regelverk kring bland annat hållbarhet påverkat arbetet på olika sätt.

- 2025 har varit ett turbulent år när vi tittar på omvärlden och som bolag kan man inte längre ta något för givet. De stora katastroferna vet man inte var och hur de sker förrän de inträffar. Det vi kan göra är att försöka vara så förberedda som möjligt, säger Mikael Helmerson, VD på Mellby Gård.

BYGGER STABILITET I RELATIVT LUGNT LÄGE

Det geopolitiska landskapet har fortsatt att skifta och påverkar allt från leverantörskedjor till investeringsvilja. Många branscher har bromsat in, av ren försiktighet. Inflationen har dämpats men det ekonomiska klimatet är fortfarande förhållandevis svagt. Konsumenten håller hårdare i plånboken, vilket märks särskilt i konsumentnära branscher där lågpris växer medan andra segment pressas.

- Det är tydligt att konsumenterna inte är riktigt redo att börja spendera. Samtidigt är sparandet högt och efterfrågan börjar röra på sig i takt med att det ekonomiska läget stabiliseras, men med försiktighet. Vi hoppas såklart att framtidstron ökar och konsumtionen snart kommer i gång ordentligt, säger Sven Knutsson, vice VD på Mellby Gård

I en sådan affärsmiljö blir förmågan att hantera osäkerhet en strategisk nyckelkompetens.

- Det gäller att vara förberedd mentalt och praktiskt på att agera när något händer, även om den dagliga verksamheten hela tiden tar mycket uppmärksamhet. Det handlar om motståndskraft. Vi försöker bygga stabilitet när läget är relativt lugnt, så att vi står starkare när nästa oväntade händelse inträffar, säger Mikael Helmerson.

RÖRLIGA RAPPORTERINGSRAMAR

Ett område som krävt större resurser under året har varit att förbereda och anpassa koncernen för nya rapporteringskrav, både på hållbarhetsområdet, genom CSRD, samt nya regelverk kring rapportering enligt Pelare 2 kring minimiskatter. Johan Sandberg, CFO på Mellby Gård förklarar:

- Det sker väldigt mycket på rapporteringsområdet, och det rör på sig och ändras hela tiden. Det är bara att titta på osäkerheten som skapats gällande hållbarhetsrapporteringen givet Omnibusförslagen. Men vi ser pausen i rapporteringslagen som en möjlighet för oss att förflytta oss mer taktiskt och få saker på plats utan att behöva känna tidspress. Det ska emellertid betonas att hållbarhetsarbetet inte stannat av bara för att rapporteringskravet gör det!

- Dock innebär de nya kraven att vi som ägarrepresentanter i bolagens styrelser behöver öka vår förståelse för regelverken och hur de påverkar olika delar av verksamheterna. Vi arbetar aktivt i våra styrelseroller för att se till att varje bolag har rätt förutsättningar för att kunna möta de krav som ställs på dem från omvärlden på bästa sätt, säger Mikael Helmerson.

STYRELSEARBETET GER VIKTIGA PERSPEKTIV

Just styrelserna spelar en viktig roll i Mellby Gårds sätt att utöva inflytande på bolagen i portföljen och säkerställa att de presterar på sikt, oavsett omvärldsläge. Styrelsearbetet ger också en bra grund för att hålla örät mot rälsen kring händelser i omvärlden.

- Det viktigaste arbetet för att hantera omvärlden är det som utförs i bolagen, och då har styrelsen en jätteviktig roll i att se till att rätt personer är på rätt plats i respektive bolag. Därför vill vi helst ha två representanter från Mellby Gård i varje bolag, där en av representanterna normalt är styrelsens ordförande, säger Mikael Helmerson.

- Det är en styrka att vi är ett antal personer som är representerade i de flesta av bolagens styrelser. Bolagen står inte sällan inför liknande frågeställningar, och har kanske kommit olika långt eller har angripit frågan på olika sätt. Då kan vi snabbt fånga upp olika perspektiv och se till att bolagen delar kunskap sinsemellan. Det tycker vi är mycket mer effektivt än att försöka samordna från vårt håll, förklarar Sven Knutsson.

INBYGGD RISKSPRIDNING FÖR FRAMTIDEN

För att hantera osäkerheter är det också bra att ha en väl diversifierad portfölj av bolag i olika branscher. Mellby Gård har fyra vertikaler inom sektorerna konsumentvaror, industri, jordbruk och tjänster vilket skapar en inbyggd riskspridning.

- Det är en stor styrka i Mellby Gård, att vi är diversifierade både geografiskt och i olika branscher. Även om något går dåligt är det alltid något annat som går bra, konstaterar Sven Knutsson.

- Vi har också en ägarbild som gör att vi kan vara långsiktiga i allt vi gör, och därmed också bygga kapacitet att vara flexibla och snabbfotade. Att vara långsiktig är dock inte detsamma som att vara långsam, konstaterar Mikael Helmerson.

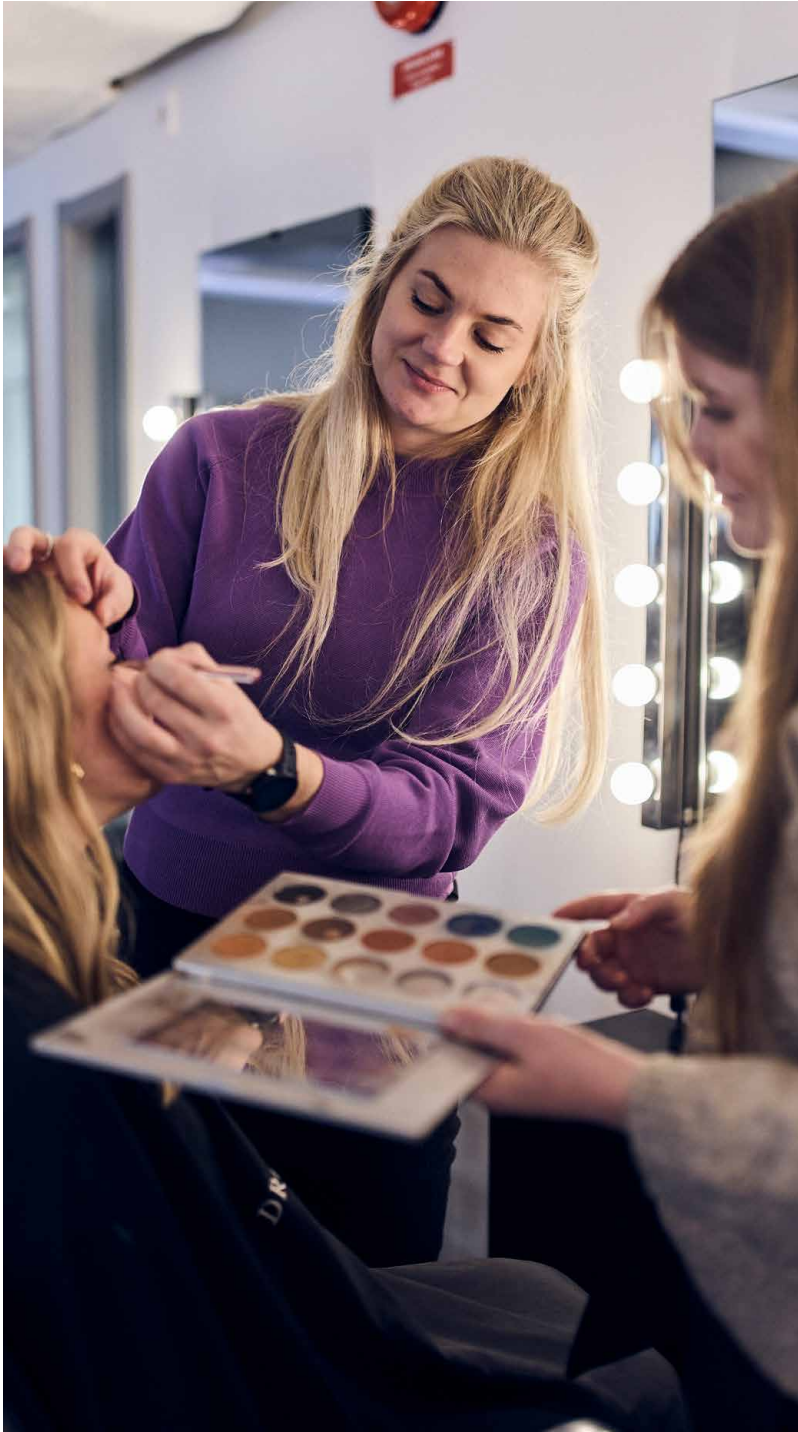
När Mellby Gård blickar framåt finns det flera saker på önskelistan som skulle göra vardagen lite mindre komplex.

- Vi hoppas nog alla på mer förutsägbarhet, både när det gäller faktorer som påverkar våra värdekedjor, marknadens spelregler och i det politiska landskapet, säger Johan Sandberg.

- Jag vill också lyfta vikten av enighet i tron på och stödet för fri rörlighet för kapital, varor och tjänster. Vår syn, vilken jag tror att vi delar med många, är att fri handel gör alla till vinnare i längden, avslutar Mikael Helmerson.

”Det handlar om motståndskraft. Vi försöker bygga stabilitet när läget är relativt lugnt”

MIKAEL HELMERSON



AcadeMedia

I KONCERNEN SEDAN 2017

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Fortsatt internationell expansion – snart största privata skolaktören i Tyskland
- Rekordhøgt antal gymnasieelever
- Fortsatt satsning på läskunskap och matematik i tidig ålder

AcadeMedia bildades 1996 och är idag norra Europas ledande utbildningsföretag och erbjuder utbildningar av hög kvalitet för barn, elever och deltagare inom vuxenutbildning. AcadeMedia har 24 000 medarbetare fördelade på 900 förskolor, grundskolor, gymnasieskolor och vuxenutbildningar i Sverige, Norge, Finland, Storbritannien, Tyskland, Nederländerna och Polen.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
19 021 MSEK	Cirka 24 000	Stockholm	Håkan Sörman

Svensk skola – en framtida exportsuccé?

Med förskolor, grundskolor, gymnasier och yrkesutbildningar etablerade i flera länder formar AcadeMedia framtidens utbildningslandskap. 2025 blev året då koncernen verkligen tog plats på den europeiska utbildningskartan.

Skolkoncernen AcadeMedia är Europas ledande utbildningsföretag. Under 2025 fortsatte expansionen i snabb takt, särskilt i Tyskland där man är på väg att bli landets största privata skolaktör. Även i Nederländerna stärks positionen, då behovet av förskolor ökat markant.

- Förskoleverksamheten fungerar ofta som startpunkt för AcadeMedias etablering i nya länder. Därifrån bygger vi sedan vidare med grund- och gymnasieskolor. Svensk skola är något vi ska vara stolta över, och vi vill att fler ska få ta del av den, säger Marcus Strömberg, VD för AcadeMedia.

2025 nådde AcadeMedia också all time high i antal gymnasieelever – över 45 000. Investeringar görs för att möta det växande intresset från Sveriges gymnasieelever. Ett nytt campus öppnar i Malmö hösten 2026 och befintliga skolor i Stockholm och Göteborg byggs ut. Marcus Strömberg förklarar:

- Vår satsning på campus har varit framgångsrik. Att samla flera utbildningar under samma tak ger eleverna tillgång till en större gemenskap, utan att behöva ge avkall på sin drömutbildning.

”Vi har ett starkt år bakom oss där vi förfinat vår affärsmodell

UTFORSKAR NYA AFFÄRSMODELLER

Yrkesutbildningar fortsätter att växa, och samarbeten med näringslivet gör utbildningarna mer relevanta. Samtidigt syns tydliga tendenser i viljan att betala för sin utbildning på egen hand, och korta ner tiden i skolbänken.

- Vi tror inte att alla vill eller behöver gå fem år på högskola eller universitet för att utveckla relevant kompetens. Här är vår uppgift att hjälpa fler att korta vägen till en karriär. Med fristående utbildningsverksamhet kan man få en komplett, yrkesnära utbildning på 1-2 år. Dessutom ger det en snabbare väg till arbete, säger Marcus Strömberg.

Förvärvet av Berghs School of Communication i Stockholm under 2024, och satsningen på Futuregames i Warszawa, är båda del i koncernens strategi att utforska nya sätt att erbjuda spetsutbildning i världsklass.

KVALITET I ALLT MAN GÖR

Utöver internationell expansion har AcadeMedia fortsatt att bygga vidare på sitt kvalitetsarbete på hemmaplan. Målet är att gå från bra till bättre, med fokus på tidiga insatser.

- Att satsa på läsning och räkning de första skolåren lägger grunden för vidare kunskap. Årets resultat talar sitt tydliga språk: i våra skolor kan nio av tio elever i årskurs ett läsa och i matematik har resultaten på nationella prov förbättrats avsevärt. Det är vi väldigt stolta över, säger Marcus Strömberg.

Under 2025 inledde dessutom skolkoncernen ett samarbete med LasseMajas Stiftelse och Martin Widmark: "Varje ord räknas", för att stärka barns läs- och skrivförmågor. Framåt lägger AcadeMedia fortsatt fokus på kvalitet, lärarbehörighet och tidiga insatser för elever med extra behov. Med framtida utmaningar som sviktande barnkullar kommer dessa faktorer spela större roll för fortsatt framgång. Samtidigt fortsätter den internationella resan – med ambitionen att sätta ned flaggan i ännu ett europeiskt land.

- Vi har ett starkt år bakom oss där vi förfinat vår affärsmodell, byggt vidare på vår strategi och stärkt vår position – både i Sverige och ute i världen, avslutar Marcus Strömberg.

”Svensk skola är något vi ska vara stolta över

MARCUS STRÖMBERG,
VD



Tydligt på rätt väg

Efter ett år av stabilisering står Aros Kapital redo att växla upp. Med ett starkt team och ett förbättrat marknadsläge satsar bolaget på ökad volym och effektivare processer under 2026.

Aros Kapital har sedan 2014 specialiserat sig på finansieringslösningar för små och medelstora företag i främst Sverige, England och Irland. Bolaget erbjuder företags- och fastighetsfinansiering för att företagen ska kunna investera, växa och utvecklas.

VOLYM OCH PROCESSER I FOKUS

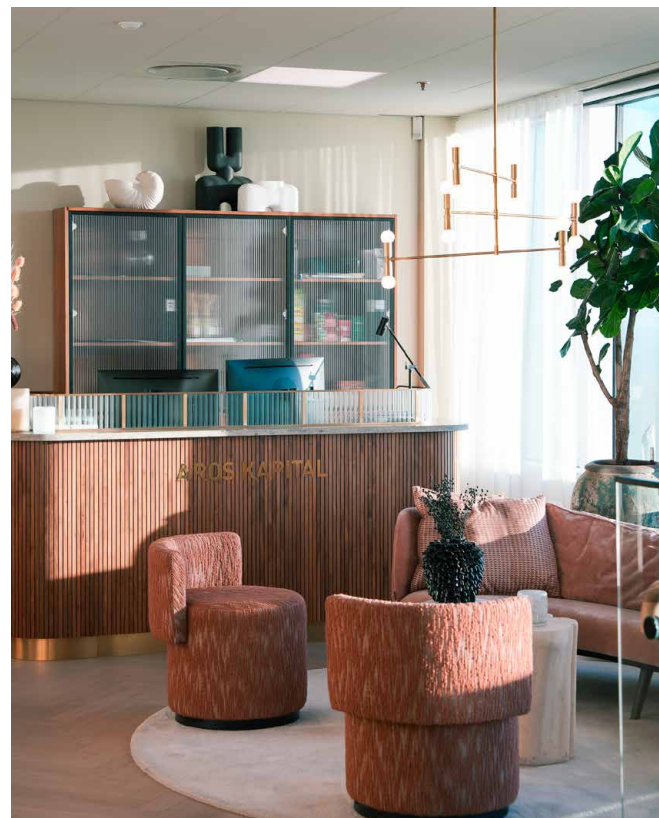
2025 har präglats av fortsatt verksamhetsutveckling. Med en till stora delar ny koncernledning, och ett affärsteam som kombinerar både nya talanger och erfarna medarbetare, har bolaget fokuserat på förbättringar. Det dagliga och konstanta gnetandet krävs för att hålla en hög regulatorisk standard och hantera förändringar i regelverk samtidigt som det lagt grunden för framtida tillväxt.

- Banking börjar och slutar med duktiga människor – och nu har vi rätt team på plats, säger Pål Ryfors, VD på Aros Kapital.

Under 2025 ser Aros Kapital att marknaden för företags- och fastighetsaffärer fortsätter att förbättras. När det allmänna konjunkturläget har stärkts, har kundernas investeringsaptit ökat med fler affärer som resultat.

FRAMÅTANDA OCH OPTIMISM

Inför 2026 är målet tydligt: öka volymerna och förbättra processerna för att skapa lönsam tillväxt i befintliga marknader. Det ska göras genom att fördjupa relationen med nuvarande kunder och ta vara på de möjligheter som en, enligt Aros, marknad av betydande storlek erbjuder. Bolaget andas tydlig framåtanda och optimism.



Aros Kapital

I KONCERNEN SEDAN 2015

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Förstärkt organisationen, bland annat med en till stora delar ny koncernledning
- Affärsmässigt tydligt förbättrad trend under andra halvåret
- Fortsatt framgångsrikt arbete med att skapa "Ett Aros"

OMSÄTTNING
530 MSEK

ANSTÄLLDA
100

HUVUDKONTOR
Göteborg

ORDFÖRANDE
Cecilia Ståhle



PÅL RYFORS,
VD

Stark avkastning ett kvitto på Excaliburs gnetande

Excalibur levererar aktiv ränteförvaltning på flera marknader. 2025 blev ett rekordår med 11 procent avkastning och höga fondinflöden. För investerare innebär det stabilitet även i turbulenta tider.



Ända sedan grundandet har Excalibur levererat stabil avkastning. Under de senaste fem åren har fonden Excalibur Fixed Income utvecklats väl, trots turbulens i världspolitiken. 100 kronor placerade i fonden 2020 vore idag 149 kronor, jämfört med 94 kronor i en obligationsfond. 2025 var ett mycket starkt år som befäste utvecklingen.

- Vi ser tillbaka på ett spännande år med en fortsatt god utveckling. Vi känner stöd från våra kunder som både uttrycker sin uppskattning och rekommenderar oss till sina bekanta. Det är viktigt för oss som litet, oberoende bolag, säger Thomas Pohjanen, VD på Excalibur.

TRE MARKNADER GER KONKURRENSFÖRDELAR

En avgörande framgångsfaktor är att Excalibur är aktiva på tre marknader: svenska kronor, euroområdet och amerikanska dollar. När marknaderna hamnar ur fas skapas möjligheter att vika om där förutsättningarna är bäst. Thomas Pohjanen förklarar:

- Makroanalys är vårt "bread and butter", och anledningen till att vi lyckats. Det är ett ständigt gnetande, vi behöver hela tiden analysera och arbeta in nästa procent.

”Det är ett ständigt gnetande, vi behöver hela tiden analysera och arbeta in nästa procent

MED SIKTET INSTÄLLT PÅ 1,5 MILJARDER

Målet om en miljard kronor i förvaltad kapital passerades redan under sommaren. När året summerades hade fondförmögenheten stigit till 1 343 MSEK, en markant ökning som förklaras av både stark avkastning och stora nettoinflöden. Årsavkastningen landade på 11 procent, långt över fondens femåriga genomsnitt om 6,6 procent. Nästa milstolpe är 1,5 miljarder kronor i förvaltad kapital, ett mål som ligger väl inom räckhåll under 2026.

- All business is personal. De mänskliga kontakter man bygger är de som består. Under 2026 fokuserar vi på att fortsätta växa kundvolymen, både genom att ta hand om befintliga och välkomna nya kunder, avslutar Thomas Pohjanen.

Excalibur

I KONCERNEN SEDAN 2008

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Nådde miljardgränsen i förvaltad kapital, en milstolpe för tillväxt
- Stabil avkastning på 11 procent, med god marginal över femårssnittet
- Investerat i framtidssäkring med upphandling av nytt portföljsystem för effektivare förvaltning

FÖRVALTAT KAPITAL
1 343 MSEK

ANSTÄLLDA
6

HUVUDKONTOR
Stockholm

ORDFÖRANDE
Johan Andersson



THOMAS POHJANEN,
VD



StudentConsulting

I KONCERNEN SEDAN 2010

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Branschens nöjdaste kunder 11 år i rad
- Störst på lager och logistik
- Lanserat ny kundapp

StudentConsulting är ett av Skandinavien ledande bemannings-, vikarie- och rekryteringsföretag, specialiserat på studenter, akademiker och yrkesutbildade. Bolaget erbjuder det egenutvecklade, heltäckande och kundanpassade bemannings-, vikarie- och rekryterings-systemet SC Jobbot. Rekryteringsnätverket består av över 20 000 kundbeställare och mer än 450 000 kandidater fördelat på över 200 uppdragsorter i Sverige, Norge och Danmark.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
1 670 MSEK	2 800	Luleå	Bengt Wallentin

Vuxit med 760 miljoner på 5 år

Trots lågkonjunktur och en bransch i nedgång fortsatte StudentConsulting växa under 2025. Med egenutvecklade system, branschens nöjdaste kunder elva år i rad och som störst i branschen inom lager och logistik, stärkte företaget sin position ytterligare.

StudentConsulting går mot strömmen och växer. Under 2025 minskade bemanningsbranschen kraftigt, men StudentConsulting ökade omsättningen med 14,7 procent på koncernnivå och 17,1 procent i Sverige – trots en orolig omvärld och minskade volymer. Under det senaste året har bolaget tillsatt 25 542 jobb på över 200 uppdragsorter i Sverige, Norge och Danmark.

- När omvärlden är turbulent syns det vilka verksamheter som fungerar väldigt bra i grunden. Våra framgångsfaktorer har gjort skillnad: högsta leveranssäkerhet och kvalitet, kortast ledtider och högst flexibilitet med den största databasen av ung personal, säger Tobias Lindfors, StudentConsultings VD och huvudägare.

För elfte året i rad har StudentConsulting branschens nöjdaste kunder enligt Evimetric årliga undersökning.

- Det är resultatet av vårt långsiktiga arbete och ett kvitto på att vi är ett ledande bemannings-, vikarie- och rekryteringsföretag oavsett konjunkturläge, säger Tobias Lindfors.

”Vi är ett ledande bemannings-, vikarie- och rekryteringsföretag oavsett konjunkturläge

STÖRST INOM LAGER OCH LOGISTIK

Tillväxten är särskilt stark inom lager och logistik, där StudentConsulting är Sveriges största aktör, med leveranssäkerhet på över 98 procent. Med modellen Dynamic Workforce Management och SC Jobbot matchas rätt person snabbt till rätt uppdrag, vilket skapar en trygg och flexibel lösning. Företaget fortsätter även växa inom skola och är en av landets ledande aktörer inom vikariehantering.

LÅNGSIKTIG TILLVÄXT

StudentConsulting har vuxit organiskt med 760 miljoner kronor på fem år och omsätter idag 1,67 miljarder. För 20 år sedan omsatte bolaget lika mycket på ett år som det i dag gör på under sex dagar – ett tydligt bevis på långsiktig och stabil tillväxt.

Framgången har uppmärksammats genom flera utmärkelser, bland annat Mästargasell av Dagens industri, samt att Tobias Lindfors själv tilldelats både Kungliga Näringslivsmedaljen och utmärkelserna

Årets Företagare i Sverige, Årets Grundare i Sverige och Årets Entreprenör i Sverige.

- Vår starka, lönsamma tillväxt möjliggörs bland annat genom våra fantastiska medarbetare, vår företagskultur och våra system, säger Tobias Lindfors.

”Den nya kundappen är nästa steg i hur vi digitaliserar och förenklar samarbetet med våra kunder

SC JOBBOT - VERKSAMHETENS MOTOR

StudentConsulting är i dag Norrbottens tredje största arbetsgivare. Från huvudkontoret i Luleå har företagets ledande och heltäckande bemannings-, vikarie- och rekryteringssystem SC Jobbot utvecklats och förbättrats under 25 år.

- SC Jobbot gör det möjligt att matcha rätt person på rätt plats i rätt tid, till rätt kostnad och säkerställer att vi varje dag jobbar enligt missionen att tillsätta fler personer i jobb till branschens nöjdaste kunder, säger Tobias Lindfors.

Under året lanserades StudentConsultings nya kundapp, en stor uppgradering av användarupplevelsen. Kunder kan följa kandidat-inflödet, se konsulters tillgänglighet, hantera scheman, uppdrag, tidrapporter och fakturor – allt i en mer överskådlig design, optimerad för både mobil och desktop.

- Den nya kundappen är nästa steg i hur vi digitaliserar och förenklar samarbetet med våra kunder. Utvecklingen fortsätter med ytterligare funktioner som lanseras under 2026, avslutar Tobias Lindfors.



TOBIAS LINDFORS,
VD



Perituskliniken

I KONCERNEN SEDAN 2018

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Perituskliniken har vuxit med drygt 20 procent
- Samarbetsavtal inom radiologi har tecknats med Evidia
- Ökad andel försäkringspatienter

Perituskliniken är ett viktigt komplement till den offentliga vården i södra Sverige. Det privatdrivna specialistsjukhuset inom urologi erbjuder spetskompetens och robotassisterad kirurgi, och tar emot patienter genom avtal med regioner, privata försäkringsbolag och privatpatienter.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
76 MSEK	50	Lund	Orvar Magnusson

Perituskliniken växer och stärker sin position

Perituskliniken växte med drygt 20 procent 2025, samtidigt som en viss generationsväxling i ledningen genomfördes. En strategisk omfokusering har frigjort resurser till kärnverksamheten inom urologi, och samarbetet med Region Skåne skapar expansionsmöjligheter.

Perituskliniken har sedan starten 2020 haft en stab bestående av kvalificerad senior läkarbemanning. Flera av de medarbetarna närmar sig nu pensionsålder, och ett visst generationsskifte skedde på ledande positioner och en ny medicinskt ledningsansvarig tillträdde.

- Det är en spännande tid, nya kvalificerade medarbetare kommer in i en stark verksamhet. Nu ska vi med förnyat fokus fortsätta ge högspecialiserad, högkvalitativ vård, säger Åsa Dahm, VD på Perituskliniken.

SAMVERKAN OCH EXPANSIONSPLANER

Perituskliniken har ett unikt avtal med Region Skåne, som innebär ett stort ansvar för att kunna ta emot många patienter från regionen. Att bedriva högspecialiserad sjukvård är komplext. Med upp mot 75 remisser per dag krävs systematisk bedömning och specialistkompetens för att patienter ska hamna i rätt vårdinstans. Det är viktigt med god resursplanering, både för att förbättra de administrativa processerna och genomförandet av operationer. Frånvaro av nyckelkompetens en dag kan innebära att en hel operation måste stoppas, vilket kräver snabb omplanering för att bibehålla hög kvalitet.

Trots denna komplexitet har kliniken vuxit med drygt 20 procent under 2025, och det finns kapacitet för mer. Därför har kliniken under året förberett för att utöka mottagningskapaciteten, och undersökt möjligheter till samverkan med andra privata vårdgivare.

- Vi har ett samverkansavtal där en annan vårdgivare nyttjar en av våra operationssalar flera dagar i veckan. Kan privata vårdgivare samverka och dela resurser och operationspersonal skapar det både effektivitet och robusthet, säger Åsa Dahm.

FOKUS PÅ KÄRNVERKSAMHETEN OCH KVALITET

Under året ingick Perituskliniken ett inkrämsavtal med radiologiska verksamheten Evidia, vilket innebär att de hyr lokalerna för röntgenverksamheten i andra hand fram till 2029. Bolaget förvärvade samtidigt den radiologiska utrustningen, med en option för Perituskliniken att vid samma tidpunkt få möjlighet att återförvärva den.

- Vi har tagit en paus i radiologin för att fokusera på vår kärnverksamhet inom urologi. Det frigör resurser där vi kan göra störst skillnad, säger Åsa Dahm.



Det fokuset på kvalitet har gett resultat. Försäkringsinflödet har ökat, och fler valde Perituskliniken baserat på resultaten i vården. Det är viktigt för verksamhetens finansiella stabilitet, då kliniken står på tre ben: offentliga avtal, försäkringsbolag och privatbetalande patienter. En bekräftelse på det systematiska kvalitetsarbetet bakom kliniken framgång kom när den 2025 re-certifierades inom ISO 14001 (miljö) och ISO 9001 (kvalitet).

”Det är en spännande tid, nya kvalificerade medarbetare kommer in i en stark verksamhet

POTENTIAL FÖR FORTSATT TILLVÄXT

En viktig utveckling under året är en förbättrad dialog och samverkan med Region Skåne, i takt med att samarbetet fördjupats. Samtidigt finns det fortsatt potential för än mer, då avtalstaket bara nyttjas till drygt hälften.

- Genom att hålla hög kvalitet på den vård vi ger kan vi vara ett viktigt komplement till den övriga vården. Med fokus på kvalitet och våra processer kan vi ta emot ännu fler patienter, och vara ett fortsatt viktigt komplement för att minska värdköerna, avslutar Åsa Dahm.



ÅSA DAHM,
VD

Tar svensk pingis ut i världen – med stil

Truls Möregårdh har på kort tid etablerat sig som svensk bordtennis stora framtidshopp. Sedan VM-silvret i Houston 2021 har Truls Möregårdh klättrat på världsrankingen och är idag en av världens 5 bästa spelare.

Inför VM 2025 valde både Mellby Gård och dotterbolaget Oscar Jacobson att stötta Truls Möregårdhs elitsatsning.

- Samarbetet betyder jättemycket för mina förutsättningar i pingisen – att kunna spela bättre, träna mer och resa till nya länder och spela matcher. Jag är väldigt tacksam över det här sponsorskapet, säger Truls Möregårdh.

Med dubbla OS-silver är den unge pingistalangen en av Sveriges mest framstående bordtennisspelare – och en global förebild både i och utanför arenan. Sponsorskapet handlar därför både om idrott och person.

- Vi ser Truls som en fantastisk ambassadör; för pingisen, för Sverige och för Mellby Gård och Oscar Jacobson. Vi tror att Truls har vad som krävs för att lyfta svensk bordtennis tillbaka till världsklass och är såklart väldigt stolta över att stötta honom i resan mot nya framgångar, säger Johan Andersson, styrelseordförande i Mellby Gård.

För Oscar Jacobson handlar satsningen om att finnas i sammanhang som engagerar.

- Intresset för svensk idrott är starkt hos våra kunder och Truls är en person som många kommer följa både i och utanför arenan. Det är väldigt kul att få stötta honom – både sportsligt och stilmässigt, säger Richard Woodbridge, VD på Oscar Jacobson.

Efter framgången i OS har titlarna avlöst varandra, med flertalet fina placeringar och segrar i internationella turneringar, så som VM, WTT på flera platser och Smash Europe på hemmaplan i Malmö.

- Det är roligt att få vara en god representant för Sverige på olika sätt. Jag står lite rakare med det här fina stödet, säger Truls Möregårdh.

”Det är väldigt kul att få stötta Truls – både sportsligt och stilmässigt”

**RICHARD WOODBRIDGE,
VD PÅ OSCAR JACOBSON**

”Vi tror att Truls har vad som krävs för att lyfta svensk bordtennis tillbaka till världsklass”

**JOHAN ANDERSSON,
STYRELSEORDFÖRANDE I
MELLBY GÅRD**

Mjällby AIF tog SM-guld – seger som öppnar dörrar

Mellby Gård blev huvudsponsor för Mjällby AIF inför säsongen 2024. Redan andra säsongen tog herrarna SM-guld i fotbollsallsvenskan 2025. En förflyttning från lovande till vinnare som saknar motstycke i svensk herrfotboll.



” Vi är stolta över att kunna presentera ett första steg i en långsiktig strategi där vi vill ge flickor och tjejer möjlighet att spela fotboll i föreningen

JACOB LENNARTSSON

Mellby Gårds koppling till Blekinge är stark. Delar av familjen Anderssons släkt kommer därifrån, och flera bolag i koncernen finns i regionen: Roxtec i Karlskrona, Feralco utanför Sölvesborg, en Kappahl-butik i Mjällby, samt Eriksberg Vilt & Natur. – Genom åren har vi följt och imponerats av hur Mjällby AIF skapat framgång med små resurser och en anda där laget verkligen är större än jaget, säger Johan Andersson, styrelseordförande för Mellby Gård.

Den andan breddas nu. Parallellt med herrarnas framgångar startar föreningen flickverksamhet. Under december välkomnas tjejer födda 2019–2021. Målet är spel i samtliga åldersklasser och på sikt ett damlag. Laget större än jaget gäller alla. Klubbchef Jacob Lennartsson berättar:

– Vi är stolta över att kunna presentera ett första steg i en långsiktig strategi där vi vill ge flickor och tjejer möjlighet att spela fotboll i föreningen. För oss är det centralt att satsningen inte är till för att det ska se vacker och varumärkesstärkande ut för en utomstående, utan att vårt nya ben faktiskt ska få effekten att hela föreningen blir bättre och mer inkluderande.

” Vi har imponerats av hur Mjällby AIF skapat en anda där laget är större än jaget

JOHAN ANDERSSON

Mjällby AIF:s prestation har inte gått obemärkt förbi i idrotts-sverige. Laget var nominerat till Årets Lag på Idrottsgalan, i flertalet kategorier på galan Allsvenskans Stora Pris och slutade på en andraplats i Jerringpriset. Mjällby AIF prisades som Årets Lag på Idrottsgalan och tog hem vinsten i kategorierna Årets målvakt, Årets back och Årets tränare i Allsvenskans Stora Pris. Under 2026 väntar nu Europaspel för första gången i lagets historia.



Första behandlingarna när nu cancerpatienter

Med sin TCR-T-cellsterapi godkänd för fas 1-kliniska prövningar fortsätter bioteknikföretaget Anocca sin resa. Förhoppningen är att komma ett steg närmare mer effektiva behandlingar för patienter med cancer och andra allvarliga sjukdomar.



T-celler är den centrala beslutsfattande och verkställande delen av kroppens immunsystem. Anocca har utvecklat teknologier som avkodar T-cellsimmunitet för att generera den komplexa data som krävs för att utforma skräddarsydda terapier för att bekämpa cancer, autoimmuna sjukdomar och infektioner.

Genom en unik utvecklingsplattform, som använder programmerbara mänskliga celler för att återskapa och manipulera T-cellsimmunitet, skapar Anocca bibliotek av TCR-T-cellsterapier som täcker ett brett spektrum av svårbehandlade cancerformer och patientgrupper.

NÄSTA STEG FÖR VIDAR-1

Med fokus på bukspottkörtelcancer, en av de mest svårbehandlade cancerformerna, har företaget gått in i nästa utvecklingsfas: tidiga kliniska prövningar för Anoccas ledande utvecklingsprogram VIDAR-1.

- Det här året har varit klockrent! Vi har nått den här viktiga milstolpen och kan nu inleda behandlingar av patienter för första gången, säger Reagan Jarvis, VD för Anocca.

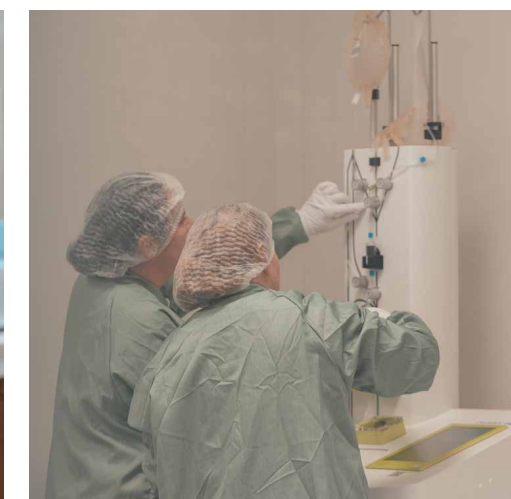
Efter att ha etablerat studien vid ledande kliniska centra i Sverige, Danmark, Nederländerna och Tyskland har de första patienterna redan inkluderats och ska inom snar framtid behandlas.

- Det första steget i fas 1-prövningen är inriktat på säkerhet under hela 2026. Därefter går vi in i fas 2 under 2027, där behandlingens effekt provas formellt, säger Reagan Jarvis.

AVGÖRANDE FAKTORER FÖR FRAMGÅNG

Det råder ingen tvekan om att Anoccas arbete engagerar hela världen. Teamet består av över 40 olika nationaliteter – alla samlade vid huvudkontoret i Södertälje, strax söder om Stockholm.

”Teamet har varit avgörande för vår framgång



- Vi anställer många extremt talangfulla individer, inte bara forskare, utan även projektledare, kvalitetsspecialister, ingenjörer och mjukvaruutvecklare. Teamet har varit avgörande för vår framgång, säger Reagan Jarvis och fortsätter:

- Refinansieringen vi fick i år har varit väsentlig för att ta steget in i kliniska prövningar.

Efter att ha tagit in 440 miljoner kronor i den senaste finansieringsrundan kunde Anocca investera ytterligare i tillverkningsteknologier och infrastruktur för att stärka sin position, samt i sitt egenutvecklade mjukvaruekosystem för att styra laboratorieprocesser och samla in och visualisera komplexa data.

”Refinansieringen vi fick i år har varit väsentlig för att ta steget in i kliniska prövningar

INGEN TID FÖR FIRANDE – ÄN

2025 är det första året som Anoccas team inte har vuxit – nu har företaget rätt storlek för att genomföra både den vetenskapliga och kliniska utvecklingen som är den närmsta tidens prioriteringar. Det är en intensiv, utmanande och spännande tid där det inte finns tid att fira enskilda milstolpar.

- Firandet börjar när vi administrerar den första dosen till en patient. När vi visar att vi kan tillföra verkligt värde för dessa patienter med extremt stort och akut behov, avslutar Reagan Jarvis.

REAGAN JARVIS,
VD





Roxtec

I KONCERNEN SEDAN 2007

VIKTIGA HÄNDELSER 2025

- Fortsatt stark tillväxt – trots motvind av valuta
- Globalt distributionscenter i Karlskrona invigt
- Investerat i ytterligare produktionsyta i Karlskrona

Roxtec är global ledare inom tätningslösningar för kabel- och rör genomföringar. Produktsortimentet baseras fortfarande till stor del på innovationen Multidiameter™, det vill säga tätningsmoduler med avskalbara lager. Genom dotterbolag och distributörer finns Roxtec idag på drygt 80 marknader. För många kunder är Roxtecs lösningar helt avgörande för att garantera drift och skydda liv, tillgångar och miljö.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
4 072 MSEK	1 149	Karlskrona	Hans Stråberg

Roxtec tar ny sats efter ännu ett rekordår

Roxtec lämnar ännu ett rekordår bakom sig. Efterfrågan är fortsatt stor och omsättningen för 2025 uppgick till 4 072 MSEK. Roxtec navigerar i en orolig värld – men slår inte av på takten. Ett nytt globalt distributionscenter och ytterligare produktionsyta i Karlskrona ska ge Roxtec fortsatt medvind.

Investeringarna var fortsatt betydande för Roxtec under 2025. I november invigdes ett nytt globalt distributionscenter för att möta den fortsatt höga efterfrågan. Dessutom fortsätter investeringarna. Nu bygger bolaget nya lokaler och produktionslinjer i Karlskrona.

- Vi har fortsatt rekrytera i Karlskrona och globalt under hela 2025 och satsat på resurser som höjer vår kapacitet för att ställa om till en högre produktionsnivå. Bara i år har vi fått 115 nya kollegor och vi är nu cirka 1 150 medarbetare i hela koncernen, säger Magnus Holmberg, VD på Roxtec.

Roxtec tittar nu även på att addera produktionsmöjligheter i USA för att ytterligare stärka närvaron och kapaciteten på denna nyckelmarknad.

TILLVÄXTJAKT I MEDVIND

Det snabbast växande marknadssegmentet 2025 är datacenter. Här ses en tydlig ökning över hela världen. Tillväxten drivs av ökad digitalisering, framför allt den stora efterfrågan på AI, och investeringarna är större än någonsin. Globalt ökar dessutom investeringarna inom försvarsindustrin vilket även driver efterfrågan på Roxtecs rör- och kabelgenomföringar i olika tillämpningar.

- Även energi- och kraftsektorn växer starkt. Det krävs bland annat för att alla datahallar ska kunna drifas i takt med att AI-användningen växer, säger Magnus Holmberg.

En av förklaringarna till Roxtecs framgångar det senaste året är satsningen på nya produkter. Under 2025 lanserades produkterna LabSeal och FlamePlus och de har redan genererat intäkter. Magnus Holmberg förtydligar:

- Sett över tid har vi blivit mycket snabbare på att få ut produkter på marknaden.

När ett kundsegment växer är det viktigt att snabbt kunna ta fram produkter som är optimala för dessa specifika tillämpningar. En av Roxtecs styrkor är helt klart att följa med i efterfrågeutvecklingen.

- Vi är alltid fokuserade på att hitta nya möjligheter. Att anpassa oss efter marknadens utveckling och driva tillväxt är en självklar del av Roxtecs DNA, förklarar Magnus Holmberg.

”Att anpassa oss efter marknadens utveckling och driva tillväxt är en självklar del av Roxtecs DNA



FÖRETAGSKULTUR SOM STÄRKER

Idag verkar Roxtec inom tre affärsområden; Marine & Offshore, Power & Process Industries och Industry & Infrastructure. Genom 30 helägda dotterbolag och en mängd distributörer har bolaget närvaro i 80 länder.

Det finns många olika utmaningar i omvärlden. Tillsammans arbetar Roxtec för att hantera de skiftande förutsättningarna på olika marknader på bästa sätt. Genom att ha en långsiktig och framåtriktad strategi är siktet inställt på att Roxtec ska fortsätta utvecklas positivt kommande år.

I oktober samlades, för första gången i Roxtecs historia, hela försäljningsteamet för en konferens i Malmö. Inte mindre än 400 medarbetare från världens alla hörn delade erfarenheter och stärkte samarbetet under en vecka tillsammans.

- Att samla alla under ett par dagar är en god investering i att rusta oss för framtiden, betonar Magnus Holmberg.



MAGNUS HOLMBERG,
VD



Feralco Group

I KONCERNEN SEDAN 2000

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Anpassning till den accelererade omstruktureringen av den europeiska kemiindustrin
- Det uppdaterade EU-direktivet Urban Wastewater Treatment Directive träder i kraft och stärker Feralco Groups marknadsposition
- Fortsatt arbete med strategin och investeringar för att stärka rollen som europeisk producent

Feralco Group är en ledande europeisk leverantör av högpresterande vatten- och processkemikalier. Sedan starten 2000 säkerställer bolaget tillgången till både dricksvatten och renat avloppsvatten, samt förser idag över 100 miljoner människor i Europa med rent dricksvatten. Med produktionsenheter i Europa kombinerar Feralco Group lokal närvaro med lösningar för både kommunal och industriell vattenrening.

OMSÄTTNING 2 532 MSEK	ANSTÄLLDA 326	HUVUDKONTOR Helsingborg	ORDFÖRANDE Mikael Helmersson
--------------------------	------------------	----------------------------	---------------------------------

Fortsätter investera i resiliens och flexibilitet

Den europeiska kemikalieindustrin har ställts inför betydande utmaningar under 2025, och förändringstakten har överraskat många i industrin. Trots detta har Feralco Group visat styrka genom sin anpassningsförmåga och är fortsatt dedikerade att leverera sin livsviktiga slutprodukt: rent vatten.

Betydande förändringar har varit kännetecknande för Feralco Groups senaste år – precis som för den europeiska kemikalieindustrin i stort. Produktionsanläggningar har stängts ner i snabbare takt än förväntat, och Europas tidigare stabila, lokala leveranskedjor är inte längre en självklarhet. I detta föränderliga landskap har Feralco Groups VD:ar, Stephen Childs och Ludovic Huitorel, tvingats navigera med både fokus och pragmatism. De beskriver året som transformativt – en tid som krävde nya sätt att tänka och samtidigt stärkte deras övertygelse om företagets samhällsroll.

- Vi är lokala producenter. Det innebär att om vi säljer vår produkt i Sverige, ska vi också producera i Sverige. Det vi ser nu är att lokala leverantörskedjor i Europa, särskilt inom kemikalieindustrin, förändras. Vi, liksom många andra, har behövt påskynda vår anpassning till denna verklighet, menar Ludovic Huitorel.



FORTSÄTTER INVESTERA FÖR FRAMTIDEN

Trots motvinden har Feralco Group inte saktat ner. Koncernen levererade solida resultat under hela 2025, trots de utmanande omständigheterna. Flera initiativ har också lanserats för att stärka leveranskedjan och öka flexibiliteten. Ett av dessa är en ny produktionsanläggning i Nederländerna, som öppnar 2026 och är dedikerad till järn- och saltlösningar, vilka är avgörande komponenter för avloppsvattenrening i hela Europa.

Både Stephen Childs och Ludovic Huitorel konstaterar att omvandlingen inom den europeiska vattensektorn och utvecklingen av ny infrastruktur kommer att ta tid.

”Vatten är en grundläggande resurs, och behovet av vatten kommer inte att försvinna

LUDOVIC HUITOREL

- Vi gör flera investeringar för att förnya vårt arbetssätt, men en sådan omställning tar tid. Man kan inte bygga helt ny infrastruktur över en natt. Vår sektor fungerar inte som de flesta andra industrier, och det är något vi måste inse, säger Stephen Childs.

”Det vi ser just nu är att de lokala leverantörskedjorna försvinner i hela Europa, och i synnerhet inom kemikalieindustrin

STEPHEN CHILDS

UPPDATERAT DIREKTIV FÖR AVLOPPSVATTENRENING

En utveckling som Feralco Group ser positivt på är det reviderade EU-direktivet för avloppsvatten, Urban Wastewater Treatment Directive, som trädde i kraft i januari 2025. Direktivet syftar till att skärpa kraven på avloppsvattenrening i EU:s medlemsländer. Det riktar sig särskilt mot fosfor, kväve och mikroföroreningar från läkemedel och kosmetika – ämnen som tidigare har passerat genom reningsverk obehandlade. För Feralco Group innebär direktivet en möjlighet att bidra till att de nya målen uppnås genom att utnyttja sin specialiserade kompetens inom vattenreningskemikalier och därigenom stödja EU:s medlemsländer i implementeringen av de nya kraven.

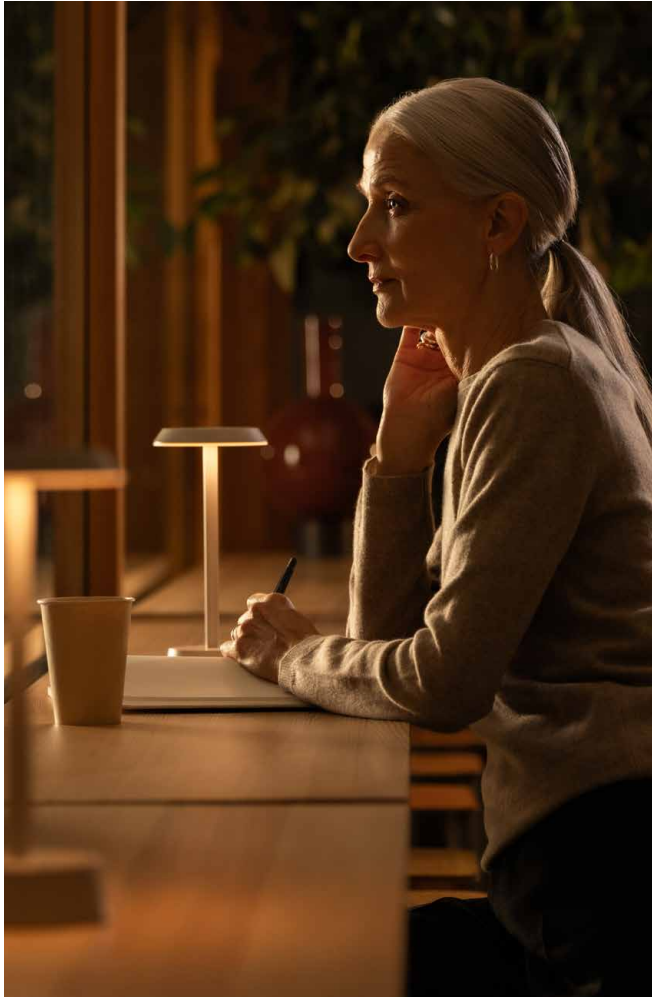
SÄKERSTÄLLER LIVSVIKTIG LEVERANS

Oavsett turbulensen i omvärlden har Feralco Group ett prioriterat åtagande: att säkerställa leverans av rent vatten i hela Europa. För Stephen Childs och Ludovic Huitorel är detta kärnan i deras uppdrag.

- Vi kommer att fortsätta producera. Vatten är en grundläggande resurs, och behovet av vatten kommer inte att försvinna. Därför är det avgörande att vi nu gör det arbete som krävs – fortsätter att omstrukturera, omorganisera och stärka våra leverantörskedjor, avslutar Ludovic Huitorel.

STEPHEN CHILDS OCH
LUDOVIC HUITOREL,
VD:ar





Duni Group

I KONCERNEN SEDAN 2007

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Tillväxt drivet av förvärv
- Mött marknadens utmaningar med effektivisering, organisations- och produktutveckling
- Duniiform och Duni Lighting Solutions identifierade som tillväxtmotorer

Duni Group är marknadsledare inom hållbara lösningar för dukning och matförpackningar till restaurangmarknaden. Koncernen marknadsför och säljer sina produkter främst under varumärkena Duni, BioPak och Paper+Design, som finns representerade på över 50 marknader.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
7 685 MSEK	2 800	Malmö	Thomas Gustafsson

Förvärv och förnyelse för fortsatt framgång

Trots att marknaden varit trögare än man hoppats fortsatte Duni Group att växa under 2025, både organiskt och med hjälp av strategiska förvärv. Uppdaterade verksamhetsmål ger en tydlig, långsiktig riktning och årets arbete lägger en stabil grund för att möta marknaden när den vänder.

Vid inledningen av året fanns förhoppningar om en viss marknadsåterhämtning inom Duni Groups verksamhetsområde – produkter för det dukade bordet och förpackningslösningar för hotell, restauranger och catering (HoReCa). Trots fortsatt svag efterfrågan och låga besöksantal på den europeiska restaurangmarknaden har Duni Group agerat proaktivt för att effektivisera verksamheten, utveckla produktportföljen och göra flera viktiga investeringar och strategiska förvärv.

- Vi har bevisat vår motståndskraft. Trots en utmanande och volatil marknad har vi vuxit och fortsatt leverera värde till våra kunder, säger Robert Dackeskog, VD för Duni Group.

De nyligen förvärvade bolagen Poppies, SETI och LinePack har integrerats i verksamheten och stärkt koncernens erbjudande, närvaro och geografiska position på prioriterade marknader. Samtidigt är det nya logistiknavet i Meppen, Tyskland, under fortsatt utveckling - en satsning som väntas generera både kostnadsbesparingar och effektivitetsförbättringar när den tas i drift under första kvartalet 2026.



UPPDATERADE VERKSAMHETSMÅL

Ytterligare en viktig förändring som sätter den långsiktiga riktningen för verksamheten är de uppdaterades finansiella och hållbarhetsrelaterade verksamhetsmål som presenterades under året, gällande från januari 2026.

- Bolagets tillväxtmål har justerats upp från fem till sex procent och kommer framgent omfatta både organisk tillväxt och tillväxt genom förvärv. Även utdelningsmålet har höjts till >50 %. Vidare har koncernens hållbarhetsmål uppdaterats för att ytterligare stärka kopplingen till ESG-agendan och ge ett bredare strategiskt ramverk för arbetet med miljö, sociala frågor och bolagsstyrning, förklarar Robert Dackeskog.

VÅL RUSTADE FÖR FRAMTIDEN

Duni Group stärkte under året sin position genom fortsatt globalt branschledarskap och ett mer regionalt anpassat erbjudande. Koncernens största marknad, Tyskland, kompletterades av stärkt närvaro i Storbritannien – drivet av förvärvet av Poppies – samt ökat fokus och tillväxt i regionen Asia-Pacific (APAC), i linje med koncernens strategi att diversifiera och lokalisera sitt erbjudande. Dessutom har man utvecklat sitt angreppssätt för försäljning, med en än mer specialiserad säljkår. Numera finns en säljkår per bolagets två affärsområden - Dining Solutions och Food Packaging Solutions.

- Den komplexitet som vissa av våra produkter har kräver specialistkunskap hos säljarna. Det möjliggör också att varje affärsområde nu bär fullt ansvar för hela kundresan, säger Robert Dackeskog.

Under året vidareutvecklades de två identifierade tillväxtmotorerna Duniiform och Duni Lighting Solutions. Duniiform etablerades som ett eget varumärke med dedikerad säljkår och en helhetslösning för förslutningsbara förpackningar av färsk mat till livsmedelsbutiker och storkök – med maskiner, service och material – förstärkt genom förvärvet av Linepack. Duni Lighting Solutions genomgick en omfattande utveckling för att möjliggöra framtida uppskalning av LED-sortimentet inom hotell- och restaurangsegmentet.

- Vi har en stark position i HoReCa-marknaden och en väl diversifierad portfölj. Tack vare årets arbete med produktutveckling, effektivisering och strategiska förvärv är vi väl rustade för framtiden, avslutar Robert Dackeskog.

” Tack vare årets arbete med produktutveckling, effektivisering och strategiska förvärv är vi väl rustade för framtiden

ROBERT DACKESKOG,
VD och koncernchef





Älvsbyhus

I KONCERNEN SEDAN 1995

VIKTIGA HÄNDELSER 2025

- Nedstängning av fabriken i Bjärnum
- Satsning på marknadsföring i form av visningshus och egenregihus
- 30 år med Mellby Gård som delägare

Älvsbyhus grundades 1944 och fokuserade på inredningar till flerfamiljshus fram tills att bolaget tillverkade sitt första hus 1960. Idag erbjuder Älvsbyhus prisvärda, prefabricerade småhus som levereras nyckelfärdiga till tomten - alltid till ett fast pris. Med eget sågverk håller bolaget en hög kostnadseffektivitet. Bolaget har verksamhet i Sverige, Finland och Norge.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
Cirka 600 MSEK	141	Älvsbyn	Erik Andersson

Starkare genom varje prövning

Småhusmarknaden kämpar fortsatt med låg efterfrågan och skrala orderböcker. I hopp om att snart kunna bygga upp det som en gång varit, konsoliderar Älvsbyhus sin produktion och sina tillgångar. För en sak är säker – Älvsbyhus är här för att stanna.

Situationen är densamma i Sverige, Norge och Finland: småhusmarknaden står nästan still och alla aktörer biter ihop. Även om ränteläget har förbättrats, fortsätter inflationen och den stillastående andrahandsmarknaden att hålla tillbaka utvecklingen, reflekterar Kent Johansson, VD för Älvsbyhus:

- Det är tufft och fortsatt lågvatten i alla länder. Vi var många som hoppades på att det skulle vända under 2025, men så blev inte fallet.

För Älvsbyhus är den största konsekvensen nedstängningen av fabriken i Bjärnum, i södra Sverige. Totalt fick drygt 30 anställda lämna i slutet av 2025.

- Det sved i hjärtat att behöva fatta beslutet, men det var det enda rätta. Som läget är nu klarar vi oss gott och väl med fabriken i Älvsbyn, berättar Kent Johansson.

EFFEKTIVISERING OCH KOSTNADSREDUCERING

Under året producerade Älvsbyhus drygt 200 hus – allt för få för bolagets overheadkostnad. Utöver stängningen av fabriken i Bjärnum har man även varslat personal i Älvsbyn, minskat antalet tjänsteresor i bolaget och sagt upp fem servicemän för att i stället erbjudit dessa entreprenöravtal efter timbehov.

- Det handlar om att kapa stora som små kostnader och rätta till kostymen efter verkligheten. Vi börjar om på ruta ett, nu med en fabrik i Älvsbyn, precis som när Mellby Gård investerade i oss för 30 år sedan. Den här resan har vi gjort förr, säger Kent Johansson.

För att behålla kompetensen i bolaget har Älvsbyhus sedan påskan 2024 erbjudit anställda korttidsavtal, vilket innebär 80 procent arbetstid och 88 procent av deras nuvarande lön. Personalen i husfabriken återgick till femdagarsvecka i oktober, för övriga fortgår fyradagarsvecka.

ÖKAD SYNLIGHET NÄR MARKNADEN VÄNDER

Älvsbyhus satsar nu på fysisk marknadsföring av sina hus för att öka synligheten i väntan på att marknaden tar fart. Det gäller både fler visningshus hos återförsäljarna, helst ett i varje säljdistrikt. Bolaget producerar även egenregihus där Älvsbyhus köper tomt och bygger hus för direktförsäljning. Även om det binder mycket kapital är det ofta en snabb affär för kunden som får se huset i sin rätta miljö.

- Vi behöver vara redo när marknaden vänder. Det tar lång tid att få visningshus och egenregihus på plats. När kundernas köpvilja stiger ska våra hus synas, betonar Kent Johansson.



”Det handlar om att kapa stora som små kostnader och rätta till kostymen efter verkligheten

SER LJUSET I TUNNELN

När Älvsbyhus antrar 2026 är det med förhoppning om att botten är nådd och att marknaden börja vända. Konjunkturen väntas stärkas och köpkraften öka. Beslutet om ett höjt bolånetak ger hopp för marknaden och fortfarande vill sju av tio i Sverige bo i hus. Men att småhusbranschen skulle återgå till det ”dopade” läge som rådde i början av 2000-talet är inget bolaget räknar med.

- Vi går in i en framtid där färre barn föds och invandringen minskar i Sverige. När landet slutar växa, växer inte heller småhusmarknaden. Vi ska tillbaka, så mycket är säkert. Men med vilken volym och marknadsandel, det får vi avvakta och se, avslutar Kent Johansson.

KENT JOHANSSON,
VD



Två affärsområden – grunden för en långsiktig och lönsam bolagsportfölj

Efter snart två år har Family Partnership Invest (FPI) etablerat sig på marknaden. Två affärsområden har utkristalliserats, och fler ska tillkomma. Men FPI ser ingen anledning att stressa. Rätt är viktigare än fort.

FPI är ett familjeägt investeringsbolag som grundats av tre entreprenörsfamiljer – Mellby Gård AB, Profura AB och Santhe Dahl Invest AB. FPI söker ägarrollen i små och medelstora nordiska och nischade bolag med ledande positioner, med fokus på industriell utveckling och företagskultur. Ägarhorisonten beskrivs som "obegränsad". För att bygga en industriell koncern med en sådan tidshorisont är det viktigt att man hamnar rätt från början, menar Arne Karlsson, styrelseordförande i FPI:

- Rätt är viktigare än fort. Därför har vi inte haft några mål för antalet investeringar under året, då kan man bli stressad att göra affärer som inte är tillräckligt genomarbetade. Men det är klart att vi under 2025 hade en förhoppning om att vi skulle lägga grunden för våra affärsområden, och nu blev det ju lyckligtvis så.

TVÅ NYA AFFÄRSOMRÅDEN

FPI har under året gjort sina första förvärv, vilket har lagt grunden för bolagets initiala affärsområden. Det första är SweProd Graphics, en väletablerad aktör inom industriell grafik med kunder över hela världen. Det andra förvärvet omfattade inledningsvis tre danska marinserviceföretag, som nu ingår i det nystartade Neptune Marine Intressenter (NMI). NMI förvärvade även i slutet av 2025 ett norskt bolag i samma bransch. Marinservice är i dagsläget en fragmenterad marknad, varför FPI tror att det finns goda förutsättningar för en fler-årig konsolideringsresa inom detta segment.

”Rätt är viktigare än fort

FLÖDE AV INVESTERINGSMÖJLIGHETER

Ambitionen på sikt är att investera i totalt fyra till fem affärsområden. För att hitta rätt har FPI byggt upp ett omfattande flöde av investeringsmöjligheter och man har idag en databas som innehåller över tusen bolag. Arbetet framöver fokuserar på att fortsätta analysera bolag, ta kontakter och marknadsföra FPI.

- Vi har satt varumärket i marknaden. Jämfört med starten för 1,5 år sedan så är vi nu etablerade. Den positionen ska vi framöver skapa värde av, avslutar Arne Karlsson.



ARNE KARLSSON,
styrelseordförande

FMG Circular Invest stärker portföljen för framtiden

Under 2025 har FMG Circular Invest fokuserat på att stötta sina befintliga portföljbolag och aktivt fortsatt leta efter nya bolag att investera i. Tydligt är att marknaden för innovationer inom vatten fortsätter att växa, och ständigt dyker nya, spännande bolag upp.



LUDOVIC HUITOREL
STEPHEN CHILDS
VD:ar Feralco Group

MÄNNISKORNA OCH TEKNISK HÖJD VIKTIGAST

Samtidigt har FMG även haft dialoger med flera entreprenörer kring potentiella nyinvesteringar och sedan start utvärderat närmare 400 bolag inom vattensektorn. Under 2026 tror och hoppas Ludovic Huitorel, co-VD för Feralco Group, att en eller flera nyinvesteringar kommer materialiseras. Han betonar två nyckelfaktorer:

- Eftersom vi investerar i så tidiga skeden blir människorna bakom bolaget väldigt viktiga. Till stor del investerar vi i de människor som grundat och driver bolaget. Men såklart är det även viktigt att den underliggande innovationen håller en hög teknisk höjd.

”Eftersom vi investerar i så tidiga skeden blir människorna bakom bolaget väldigt viktiga

LUDOVIC HUITOREL

LÅNGSIKTIGHET OCH MARKNADSPOTENTIAL

Stephen Childs, också co-VD för Feralco Group, betonar vikten av långsiktighet. Särskilt då innovationer inom vattenområdet tar tid att kommersialisera.

- Man måste ha respekt för att det ofta tar tid att kommersialisera de innovationer som ligger till grund för de bolag som vi investerar i. Vår flexibla ägarmodell och tidshorisont för FMG:s investeringar gör att vi kan stötta bolagen under denna resa, förklarar Stephen Childs.

Framöver ser FMG Circular Invest en marknad som bara kommer fortsätta växa - då vatten som investeringsområde blir mer och mer aktuellt för varje dag som går.

Tillgången till rent dricksvatten och rening av avloppsvatten är en av vår tids största utmaningar. FMG Circular Invest, investeringsinitiativet mellan Feralco Group och Mellby Gård, investerar i innovativa vattenteknikbolag för att bidra till framtidens hållbara vattensystem.

Under året har FMG gjort flera tilläggsinvesteringar i sina portföljbolag, bestående av Bygen, Spec-Imaging, ACWA Robotics, Aqua Green och I-Phyc. Flera av bolagen har tagit stora steg framåt. För att nämna några är Spec-Imaging redo att kommersialisera stora delar av sin teknik, Bygen expanderar globalt med nya anläggningar i Malaysia och USA, och ACWA Robotics har utvecklat sitt erbjudande och kan nu analysera vattenledningar med större rördiameter, vilket breddar kundbasen.

Ett år av utmaningar och strategiska satsningar för framtiden

Söderberg & Haak är en av Sveriges ledande leverantörer av maskiner för entreprenad, lantbruk och grönyteskötsel. Med ett brett sortiment och stark lokal närvaro har bolaget i över hundra år varit en viktig partner för professionella användare över hela landet.

Aret 2025 har varit utmanande för Söderberg & Haak. Förväntningarna på en vändning i marknaden infriades inte, och osäkerheten har påverkat både försäljning och investeringar.

- Vi gick in i året med höga förväntningar på framförallt entreprenadvarumärket Komatsu, men marknaden har varit avvaktande och det har inte skett några stora förändringar. Osäkerheten i omvärlden har påverkat bostadsbyggandet, både kommersiellt och privat, vilket gjort att vi säljer färre maskiner och att totalmarknaden inte ökat, berättar Gustaf Thuresson, VD på Söderberg & Haak.

Trots motvinden har några varumärken visat positiva tecken. Bomag har haft en stabil försäljning och större intresse, Terex varumärken Finlay, Terex Ecotec och MDS har gått över förväntan och lantbruksvarumärket Amazone fortsätter att öka både omsättning och volym. Utmaningarna har varit många, särskilt när planerade volymökningar uteblivit. Bolaget har fokuserat på att bygga upp kompetensen och utveckla medarbetarna, samtidigt som de arbetat med att anpassa maskinlagret till kommande års behov.

”Vi jobbar mycket på att utveckla eftermarknaden för att skapa en mer långsiktig och tryggare affär

SATSNINGAR OCH FRAMTIDSPLANER

Investeringarna har främst gjorts i personal och eftermarknad, med en ny anläggning i Stockholm och stärkta försäljningsteam över hela marknaden. Det är en strategisk satsning för att stärka bolagets konkurrenskraft framåt. Samtidigt har marknaden för uthyrningsmaskiner ökat, vilket skapat nya möjligheter för bolaget.

- När totalmarknaden är låg är fighten om varje maskin hårdare, säger Gustaf Thuresson.

Framtidsutsikterna är försiktigt optimistiska. Byggmarknaden har stärkts och projekt som varit på paus startar upp.

- Vi tror på en försiktig ökning inför 2026 och jobbar mycket med att utveckla eftermarknaden, både service och reservdelar, för att skapa en mer långsiktig och tryggare affär, avslutar Gustaf Thuresson.



Söderberg & Haak

I KONCERNEN SEDAN 1995

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Lantbruksvarumärket Amazone har fortsatt växa
- Framgångsrik lansering av Terex varumärken som tillverkar maskiner för krossning, sortering och återvinning
- Osäkert marknadsläge hämmar investeringar av entreprenadmaskiner

OMSÄTTNING
482 MSEK

ANSTÄLLDA
95

HUVUDKONTOR
Staffanstorps

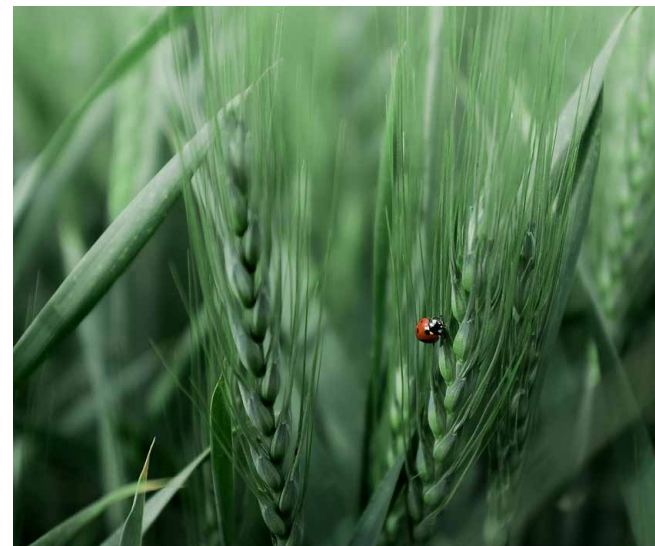
ORDFÖRANDE
Sven Knutsson



GUSTAF THURESSON,
VD

God skörd gav lyft för BM Agri

BM Agri är ett svenskt handelsbolag med djupa rötter i spannmålsbranschen. Med nära relationer till både odlare och industrikunder har bolaget länge varit en viktig aktör på den svenska marknaden. 2025 blev året då siffrorna vände tillbaka uppåt.



Tillgången på vete har varit särskilt god under året, vilket har gjort det möjligt för BM Agri att genomföra fler affärer. Skörden har inte bara gett ett lyft för omsättningen, utan också skapat framtidstro hos både ledning och medarbetare. Exporten har öppnat nya möjligheter och gett bolaget chansen att återigen visa sin styrka på marknaden. Affärerna har kunnat rulla på, och bolaget har dragit nytta av sin erfarenhet och sina relationer i branschen.

”Vi är tillbaka på banan igen med rätt färg på siffrorna

TAJMAID INVESTERING STÄRKTE RESULTATET

Att behålla de stora kunderna har varit avgörande för framgång. BM Agri har fortsatt leverera även när det kostat, och under hösten har nya avtal börjat ge effekt. Företaget har avvaktat med investeringar, men tajmat inköp av gödsel för att stärka resultatet.

Omvärldsläget har varit en ständig utmaning, med kriget i Ukraina, svängningar i valuta och osäkerhet kring handelsavtal. Dessa faktorer har gjort marknaden svårnavigerad och tvingat BM Agri att vara försiktig i sina beslut. Trots detta har bolaget lyckats behålla både kunder och medarbetare, mycket tack vare öppen kommunikation och tydlighet kring företagets läge.

- Lagandan har verkligen varit stark, och vi har kontinuerligt försökt visa uppskattning för våra medarbetare och deras insatser under året, säger Per-Arne Gustavsson.

BM Agri

I KONCERNEN SEDAN 2012

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Den goda och stora skörden
- Att de stora kunderna visat förnyat förtroende för bolaget
- Medarbetarna har visat styrka och sammanhållning under året

OMSÄTTNING
500 MSEK

ANSTÄLLDA
7

HUVUDKONTOR
Lidköping

ORDFÖRANDE
Johan LE Andersson



PER-ARNE GUSTAVSSON,
VD

Engagemang för naturen och regionen

Eriksberg Hotell & Safaripark är en unik mötes- och upplevelseanläggning i Blekinge skärgård, där naturen och djuren står i centrum. Med nya satsningar och starkt engagemang har 2025 blivit ett år av utveckling och ökad attraktionskraft.

När Malin Franck tillträdde som VD för Eriksberg i mars möttes hon av en plats där naturen gör skillnad.

- Det låter klyschigt, men det är verkligen som att komma in i en annan värld, beskriver Malin Franck, VD för Eriksberg Hotell & Safaripark.

Under året har verksamheten tagit flera viktiga steg. Invigningen av hotellbyggnaden Arken i april 2024 har nästan fördubblat gästkapaciteten. Hotellbyggnaden har också i år tilldelats Karlshamns stadsbyggnadspris. Dessutom har Eriksbergsleden, med sina spektakulära broar mellan skärgårdens öar, öppnats – ett samarbetsprojekt som lockar vandringsturister och stärker Blekinges attraktionskraft. Det goda samarbetet i regionen är centralt.

- Det är inget man kan göra själv. Här är vi många som hjälps åt, säger Malin Franck.

NYA SATSNINGAR OCH FRAMTIDA MÅL

Eriksberg har under året breddat sitt erbjudande och riktar sig nu mer aktivt mot företag som söker unika miljöer för möten, event och konferenser, särskilt under de lugnare perioderna. De ser också ett ökande intresse för exklusiva utomhusupplevelser, som *outdoor-cooking* och aktiviteter i det fria. Hållbarhetsarbetet har varit en

annan prioritet – bland annat har man infört nya rutiner för att minska biltrafiken på området, för att värna djur och natur.

Eriksberg är en liten gård, men den har en stor plats i Mellby Gård-familjens hjärta. Och den ligger närmare än vad man kan tro – bara 25 minuter till Ronneby och två timmar från Köpenhamn.

- Det är fint att känna att Eriksberg är så viktigt för ägarna. Det är en fantastisk plats i en region med stora möjligheter, som verkligen är värd ett besök, avslutar Malin Franck.



”Det är fint att känna att Eriksberg är så viktigt för ägarna. Det är en fantastisk plats

Eriksberg Hotell & Safaripark

I KONCERNEN SEDAN 2008

VIKTIGA HÄNDELSE 2025

- Mottagandet av Karlshamns stadsbyggnadspris för hotellbyggnaden Arken
- Öppning av Eriksbergsleden för vandrings-turism
- Satsning på företagssegmentet och uthyrning av hela anläggningen

OMSÄTTNING
67,2 MSEK

HUVUDKONTOR
Trensum, Karlshamns kommun

ANSTÄLLDA
51

ORDFÖRANDE
Erik Andersson



MALIN FRANCK,
VD

Gynnsamt år för gården både pris- och vädermässigt

Mellby Gård Jordbruk är en mångsidig lantbruks- och skogsfastighet där hållbarhet, långsiktighet och respekt för naturen står i centrum. Under 2025 har gården förvaltat den gynnsamma skörden och står väl rustade inför nästa år.

På Mellby Gård Jordbruk har 2025 varit ett år av både förändring och stabilitet. Efter att den tidigare förmannen gått i pension valde Mellby Gård Jordbruk att naturligt omstrukturera verksamheten och avveckla grisköttproduktionen. Fokus riktas i stället mot skogsbruk, odling av foder och nötköttsproduktion.

Förutsättningarna har varit gynnsamma – både vädermässigt och prismässigt. Skörden har gett bra resultat och priserna på nötkött och timmer har varit fortsatt höga. Samtidigt har Mellby Gård Jordbruk klarat sig från större skador på skogen. Området har klarat sig från både torka och granbarkborreangrepp.

- Det blev ett tryggt och stabilt år, trots en orolig omvärld. Vi har haft väldigt förmånligt väder i vår region, både för skörd och skogsbruk, säger Petter Beckman, driftansvarig för Mellby Gårds jord- och skogsbruk.

VÄDER OCH MARKNAD I BALANS

Omstruktureringen har inneburit mindre personalbehov och en mer fokuserad verksamhet. Samtidigt har gårdens arbete med att minska sin miljöpåverkan fortsatt, bland annat tack vare stor andel produktiv skogsmark och satsningar på biologisk mångfald och solceller. Verksamheten är fortsatt klimatpositiv och med avvecklingen av grisverksamheten är Mellby Gård Jordbruks bidrag, i form av koldioxidutsläpp som fångas i de stora skogsarealerna, än större.

Framåt ser Petter Beckman att marknaden kan bli tuffare, särskilt med förväntade prisfall på timmer och massaved. Men med långsiktighet och anpassning till naturens villkor står Mellby Gård Jordbruk väl rustad inför framtiden.

- Vi avverkar i takt med naturen och konjunkturen. Det innebär att vi avverkar mindre när priserna är låga och avverkar mer i tider av högkonjunktur, avslutar Petter Beckman.



”Det blev ett tryggt och stabilt år, trots en orolig omvärld



PETTER BECKMAN, driftansvarig



Framgångarna fortsätter – och blir fler

Med två hästar i elitloppet och rekordintäkter blev 2025 ett år som överträffade allt Mellby Gård vågat hoppas på. Med tålamod – och ett visst mått tur – visar Mellby Gårds travverksamhet att framgång byggs med hjärta.



V arje år finns en förväntan om att det året ska bli lite bättre än det förra. Men ibland överträffar verkligheten alla förväntningar. För Mellby Gård blev 2025 ett sådant år. 2024 sprang Mellby Gårds uppfödningar in sammanlagt 7,7 miljoner i prispengar på 389 starter, år 2025 var motsvarande summa 10,2 miljoner på 323 starter – ett kvitto på strategin att satsa på kvalitet framför kvantitet.

- 2025 har varit osannolikt. Att ha två hästar i Elitloppet är något som få uppfödare ens vågar drömma om. Dessutom har flera av våra hästar presterat bra vilket bidragit till det goda resultatet, säger Jan-Olov "Norse" Alfredsson, ansvarig för Mellby Gårds travverksamhet.

TYDLIG SPETS MED BRA BREDD OCH ÅTERVÄXT

I år har verksamheten visat både spets och bredd, med en god återväxt av ett- och tvååringar. Att få fram en framgångsrik travhäst är svårt, än svårare om man bara arbetar med egen uppfödning som Mellby Gård. Då läggs grunden redan vid betäckning och under fölens första levnadsår.

- Det som bidrar till vårt goda resultat är att vi numera har en väldigt bra stostam, och arbetar aktivt för att våra föl ska få ett gott självförtroende och bli trygga individer. Sen krävs det naturligtvis både bra och rätt träning och vinnarskalle hos hästen också, säger Anneli Emretsson, till vardags ansvarig för Mellby Gårds avelsston och föl upp till 1,5 år.

- Det hade nog varit en enklare väg till vinnarcirkeln om vi bara gått på auktion och köpt några riktigt fina hästar att börja tävla med, skrattar "Norse" Alfredsson.

”2025 har varit osannolikt.
Att ha två hästar i Elitloppet
är något som få uppfödare ens
vågar drömma om

”NORSE” ALFREDSSON



Foto: Mathias Hedlund/Sulkysport

Mellby Gårds egenproducerade hästar blommar av någon anledning ut något senare än normen. Hästarna är ofta välväxta, vilket gör att de flesta behöver mer tid på sig att bygga styrka och kondition. Man är däremot strategisk när det kommer till att tävla. "Norse" Alfredsson berättar:

- Vi tävlar våra hästar mer sparsamt, då kan de förhoppningsvis tävla längre upp i åren. Tränarna ger hästarna mer vila mellan loppen och väljer tävlingstillfällen med omsorg. Det ger ofta en mer stabil prestation över tid.

”Travsport har fascinerat mig
sedan 70-talet. Hästens och
kuskens kvaliteter, tillsammans
med taktiken i loppet, är otroligt
spännande

RUNE ANDERSSON

SPÅR FORTSATT FRAMGÅNGAR

Rune Andersson, Mellby Gårds grundare och sann traventusiast, njuter också av 2025 års framgångar.

- Travsport har fascinerat mig sedan 70-talet. Hästens och kuskens kvaliteter, tillsammans med taktiken i loppet, är otroligt spännande. Med egen avel kan man påverka hästens egenskaper, och framgångar som i årets Elitlopp ger glädje oavsett om det ses på TV eller live, säger Rune Andersson.

För 2026 spår Mellby Gård fortsatta framgång även om de vet att tur är ett element av trav man inte ska underskatta.

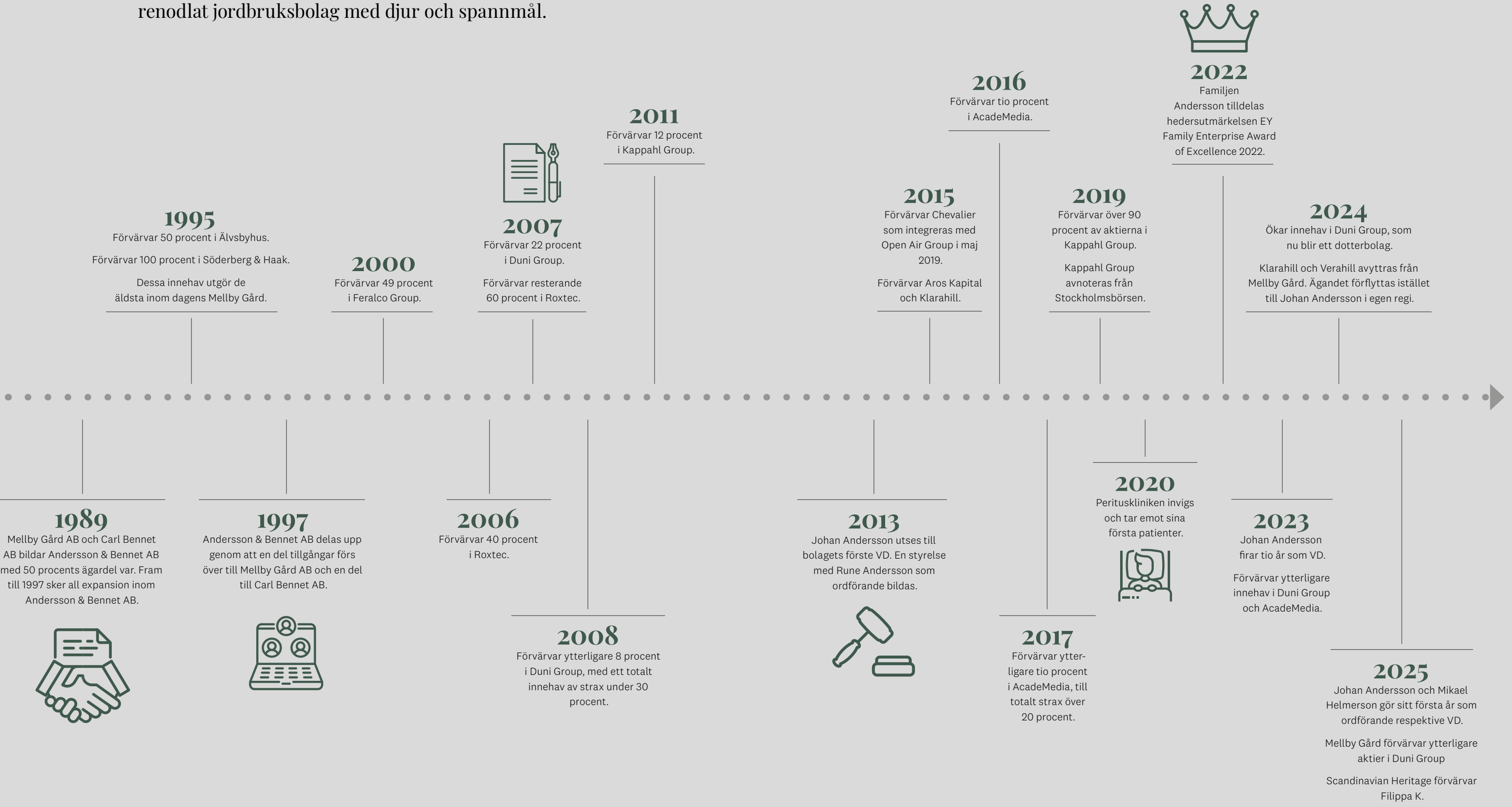
- Flera av våra två- och treåringar ser lovande ut inför nästa säsong och årets starkaste hästar har sannolikt ett eller två år till av framgång i sig. Om vi spelar korten rätt har vi mer att hämta, avslutar "Norse" Alfredsson.

JAN-OLOV "NORSE" ALFREDSSON
ANNELI EMRETSSON



Vår historia

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.



Vi på Mellby Gård



ANNA BLOM

Som koncerncontroller ansvarar Anna för koncernens interna och externa rapportering. Hon arbetar också med regelfterlevnadsfrågor inom koncernen.



JOHAN LILLIESTRAND

Johan är redovisningsekonom och arbetar med bokföring och bokslut i Mellby Gårds centrala bolag. Han är även delaktig i koncernbokslutsarbetet samt arbete kopplat till CSR.



JOHAN SANDBERG

Johan är finansdirektör och har det övergripande ansvaret för koncernens ekonomi och finansiella rapportering.



KARIN MILLER

Karin är redovisningschef och har det övergripande redovisningsansvaret för Mellby Gårds centrala bolag. Hon arbetar även med bokföring och bokslut i moderbolagen.



MAGNUS BROKELIND

I rollen som skatteansvarig ansvarar Magnus för koncernens skattemässiga frågeställningar.



MIKAEL HELMERSSON

Mikael är VD för Mellby Gård och ansvarar för det dagliga operativa arbetet inom koncernen.



SUSANNE CANERSTAM

Som VD-assistent stöttar Susanne VD:n, ägarfamiljen och medarbetarna i deras dagliga arbete och ansvarar för Mellby Gårds kommunikationsfrågor.



SVEN KNUTSSON

I sin roll som ställföreträdande VD arbetar Sven med företagsförvärv och som bollplank gentemot bolagens VD:ar och ledningar.



TAMARA DUBYNA

Tamara är redovisningsekonom och ansvarar för löpande bokföring, intern och extern rapportering och bokslut i Mellby Gårds centrala bolag, inklusive holding- och rörelsedrivande bolag.

Mellby Gårds styrelse



ERIK ANDERSSON

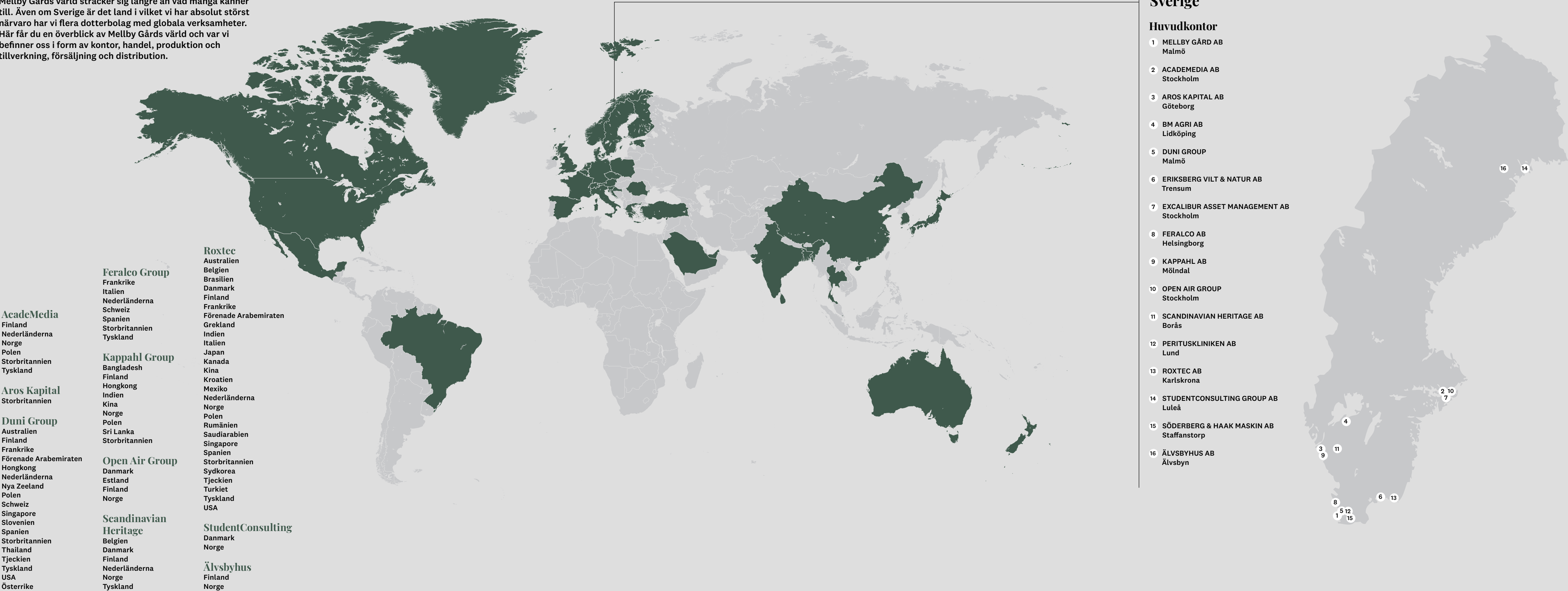
GUSTAV ANDERSSON

RUNE ANDERSSON

JOHAN ANDERSSON

Mellby Gård i världen

Mellby Gårds värld sträcker sig längre än vad många känner till. Även om Sverige är det land i vilket vi har absolut störst närvaro har vi flera dotterbolag med globala verksamheter. Här får du en överblick av Mellby Gårds värld och var vi befinner oss i form av kontor, handel, produktion och tillverkning, försäljning och distribution.



I kartan visas endast ett urval av de länder där Mellby Gårds dotter- och intressebolag är verksamma.

Sverige

Huvudkontor

- 1 MELLBY GÅRD AB
Malmö
- 2 ACADEMEDIA AB
Stockholm
- 3 AROS KAPITAL AB
Göteborg
- 4 BM AGRI AB
Lidköping
- 5 DUNI GROUP
Malmö
- 6 ERIKSBERG VILT & NATUR AB
Trensum
- 7 EXCALIBUR ASSET MANAGEMENT AB
Stockholm
- 8 FERALCO AB
Helsingborg
- 9 KAPPAHL AB
Mölnådal
- 10 OPEN AIR GROUP
Stockholm
- 11 SCANDINAVIAN HERITAGE AB
Borås
- 12 PERITUSKLINIKEN AB
Lund
- 13 ROXTEC AB
Karlskrona
- 14 STUDENTCONSULTING GROUP AB
Luleå
- 15 SÖDERBERG & HAAK MASKIN AB
Staffanstorp
- 16 ÄLVSBYHUS AB
Älvsbyn



MELLBY GÅRD

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

ACADEMEDIA AB

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

AROS KAPITAL AB

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

BM AGRI AB

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

DUNI GROUP

Box 237
201 22 Malmö
Besöksadress:
Hallenborgs gata 1a
211 19 Malmö
Tel 040-10 62 00
info@duni.com
www.dunigroup.com

ERIKSBERG VILT & NATUR AB

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

EXCALIBUR ASSET MANAGEMENT AB

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

FERALCO AB

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

KAPPAHL AB

Box 303
Mölnads Bro 7
431 24 Mölndal
Besöksadress:
Mölnads Bro 5, 11 tr
431 24 Mölndal
Tel 010-138 87 11
info@kappahl.com
www.kappahl.com

OPEN AIR GROUP

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

SCANDINAVIAN HERITAGE AB

Oscar Jacobson AB

Box 444
503 13 Borås
Besöksadress:
Vevgatan 1
504 64 Borås
Tel 033-23 33 00
info@oscarjacobson.com
www.oscarjacobson.com

Filippa K AB

Box 444
503 13 Borås
Besöksadress:
Söder Mälarstrand 65, 9 tr
118 25 Stockholm
info@filippak.se
www.filippa-k.com

PERITUSKLINIKEN AB

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

ROXTEC INTERNATIONAL AB

Box 540
371 23 Karlskrona
Besöksadress:
Verkövägen 96
371 65 Lyckeby
Tel 0455-36 67 00
info@roxtec.com
www.roxtec.com

STUDENTCONSULTING GROUP AB

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

SÖDERBERG & HAAK MASKIN AB

Box 504
245 25 Staffanstorps
Besöksadress:
Industrivägen 2
245 34 Staffanstorps
Tel 046-25 92 00
info@sodhaak.se
www.sodhaak.se

ÄLVSBYHUS AB

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