

ÅRSMAGASIN

PUBLICERAS AV MELLBY GÅRD AB

2024

**"Jag är hedrad över
förtroendet och ser fram
emot den fortsatta resan"**

Mikael Helmersson tar över
rollen som VD

**Feralco investerar
för ökad resiliens**

**Aros Kapital
välkomnar ny VD**

**Nytt rekordår
för Roxtec**

Ökar försäljningen
med 20 procent

**Kappahls tillväxt-
satsningar levererar**

Påbörjar bygget av nytt globalt
distributionscenter

**Duni Group nytt
dotterbolag**

Mellby Gård äger numera
50,9 procent av bolaget

**FMG Circular Invest
stärker sin position i
vattensektorn**

Utökar portföljen med
australiansiska Bygen

**"Affärsmässighet och sunt
företagande borgar för
fortsatta framgångar"**

JOHAN ANDERSSON,
STYRELSEORDFÖRANDE, MELLBY GÅRD



MELLBY GÅRD



Välkommen till årets magasin

Så har tiden kommit för att sammanfatta ett minst sagt händelserikt 2024 för Mellby Gård.

Även om många stora förändringar och händelser präglade året, är summeringen i form av vårt Årsmagasin sig lik. Här får ni en inblick i vår verksamhet bortom rubrikerna i media och möten med nyckelpersoner i och kring det som är Mellby Gård.

Att jag skriver dessa inledande ord i år är en del av de förändringar inom Mellby Gård-koncernen som skedde i slutet av 2024, då jag fick förtroendet att efterträda Johan Andersson som VD efter hans elva år på posten. Jag vill dock understryka att även om jag som ny VD inte tillhör familjen, så ändras inte Mellby Gårds ägarfilosofi – att vara långsiktiga och aktiva ägare i de bolag vi investerar i.

Det är ingen tvekan om att Mellby Gård står stabilt. Koncernen gör ytterligare ett rekordår, trots oroligheter och osäkerheter i ekonomin och i marknaden. Tre stora makrotrender gör sig ständigt påminda i koncernens dagliga arbete och utveckling – geopolitik, AI och digitalisering och hållbarhet. I årets magasin fördjupar vi oss ytterligare i dessa tre områden.

Jag vill avsluta med att rikta ett varmt tack till dig som nu sitter med Årsmagasinet i din hand, för att du tar dig tid att få en inblick i våra verksamheter. Jag önskar dig en god läsupplevelse!

Mikael Helmerson,
VD, Mellby Gård

KORT OM OSS

Mellby Gård är en familjeägd, långsiktig investerare som månar 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 AB. 1995 förvärvades 50 procent av Älvsbyhus och 100 procent av Söderberg & Haak, två bolag som fortfarande är del av koncernen.

FRÅN LOVANDE TILL LEDANDE

De tre hörnpelarna i Mellby Gårds affärsmodell, Mellbymodellen, är långsiktighet, aktiv ägarstyrning och delägarskap. Målet med verksamheten är att ta bolag från lovande till ledande. Det grundläggande är att successivt utveckla innehavens hela potential. Det gör 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

Johan Andersson, Mellby Gård AB

REDAKTÖR & PROJEKTLEDARE

Susanne Canerstam, Mellby Gård AB
Amanda Nilsson, Aspekta AB

ART DIRECTOR

Peter Forsnor, Ingela Sönered
Trademark Malmö AB

BILDER

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

TRYCK

Norra Skåne Offset AB



8 Generationsväxling i Mellby Gård

Mikael Helmersson ny VD,
Johan Andersson tar över
som styrelseordförande.



14

Fokus: Geopolitik

Mellby Gård djupdyker i det rådande geopolitiska läget och hur bolagen navigerar denna nya verklighet.

18

Duni Group är redo för tillväxt när marknaden vänder

MELLBY GÅRD

50,9%

INNEHAV I
DUNI GROUP



20

Feralco investerar i ökad resiliens i en turbulent tid

22

Nytt rekordår för Roxtec

Bolaget har aldrig tidigare sålt mer, vilket motiverat strategisk satsning på hemmaplan med nytt distributionscenter och utökad produktionsanläggning.



26

Fokus: AI och digitalisering

Mellby Gård lyfter de aktuella ämnena AI och digitalisering och hur bolagen arbetar inom området.



30

En konkurrenskraftig framtid kräver bredare utbildningsmöjligheter

AcadeMedia bedriver utbildning från förskola hela vägen till yrkeshögskola.

32

Redo att bli småföretagarnas förstaval

Aros Kapital välkomnar ny VD.



34

Excalibur levererar fortsatt stabil avkastning trots turbulent första halvår

ÅRSÄVKASTNING

7,34%

Stor patientökning och fler tillväxtmöjligheter på Perituskliniken

Tecknar vårdavtal med Region Skåne inom urologi, vilket genererar ett ökat antal patienter.



44

Fokus: Hållbarhet

Mellby Gård belyser hållbarhetsfrågan från ett näringslivsperspektiv tillsammans med exempel på bolagens arbete.



48

Kappahls tillväxtsatsningar levererar

Ökar försäljningen och stärker marginalen.

54

”Värdeskapandet alltid i fokus med humanitet och respekt”

Thomas Gustavsson lämnar rollen som vice VD i Mellby Gård och blickar tillbaka på 24 år inom bolagsgruppen.



64

Invigning av Arken

Eriksberg Hotell & Safaripark öppnar ny hotellbyggnad med sviter designade av Bernadotte & Kylberg.

68

”Det är tydligt att FMG Circular Invest har gjort ett avtryck i vattensektorn”



Filip Schager, Affärsutvecklingsdirektör på Mellby Gård, summerar ännu ett framgångsrikt år.

Mellby Gårds år i korthet

2024 blev ett händelserikt år med en fortsatt rådande osäkerhet i världen. Trots detta har Mellby Gård lyckats parera väl mot marknaden och flera bolag har visat på fin utveckling. Detta har resulterat i ännu ett rekordår för koncernen. 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.

Johan Anderssons privata bolag köpte Klarahill och dess dotterbolag Verahill av Mellby Gård AB i november 2024



>**2,5** MDR SEK
miljarder investerade i
befintliga bolagsportföljen

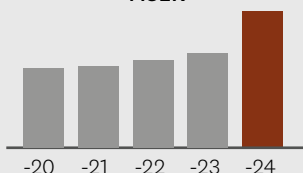


MIKAEL HELMERSON
utsågs till ny VD för Mellby Gård,
Johan Andersson väljs till ny
styrelseordförande

DUNI GROUP
blev ett dotterbolag
(ökat innehav till 50,9 procent)

OMSÄTTNING

17 704
MSEK



Våra innehav

KONSUMENTVAROR

KAPPAHL
> 90 %
OPEN AIR GROUP
23,3 %
OSCAR JACOBSON
> 90 %

INDUSTRI

DUNI GROUP
50,9 %
FERALCO
> 90 %
ROXTEC
> 90 %
ÄLVSBYHUS
50 %

JORDBRUK

BM AGRI
41,6 %
SÖDERBERG & HAAK
100%
ERIKSBERG VILT & NATUR
100 % ****
MELLBY GÅRD JORDBRUK
100 % ****

TJÄNSTER

ACADEMEDIA
24,4 %
AROS KAPITAL
48,3 % *
EXCALIBUR
51 % **
KLARAHILL ***
86,9 %
PERITUSKLINIKEN
33,3 % ****
STUDENTCONSULTING
47,5 %

* Andelen av Aros kapital uppgår till 47,49 procent och röster till 48,43 procent.
** Andel av Excaliburs kapital uppgår till 40 procent och röster till 51 procent.
*** Klarahill och dess dotterbolag Verahill avyttrades i november 2024.
**** Bolag som ägs av Mellby Gård AB:s moderbolag Mellby Gård Intressenter AB.

Vårt metodiska arbete med ständiga förbättringar ger resultat

Denna krönika är den sista jag skriver som VD för Mellby Gård. Efter elva år lämnade jag vid årsskiftet VD-rollen för att ta över som styrelseordförande efter min far och grundaren av Mellby Gård, Rune Andersson. Till ny VD utsågs Mikael Helmerson, med en lång bakgrund inom gruppen, senast som vice VD.

Detta är möjligen en stor händelse för styrningen av gruppen, men samtidigt en naturlig del av generationsväxlingen. Dessutom är såväl styrelse som ledning eniga om att det inte innebär något revolutionerande för bolagets strategi. Vi kommer att fortsätta med samma fokus som tidigare. För mig känns det mycket spännande att kliva in i en ny roll och jag är väldigt glad över att Mikael Helmerson valt att acceptera rollen som Mellby Gårds koncernchef.

I Mellby Gård har vi ett övergripande mål: att slå föregående år. Vid ingången av 2024 fanns det en stor osäkerhet i omvärlden och jag kan erkänna att jag var tveksam till om vi skulle nå målet. När vi summerar 2024 kan vi konstatera att vi klarade det - dessutom har vi slagit rekord på alla nivåer: omsättning, lönsamhet och marginal.

En annan målsättning inför året var att öka ägandet i Duni Group. 2023 översteg vi 30 procents ägande och tvingades då rikta ett erbjudande till samtliga aktieägare och sedan vänta ett halvår innan vi kunde handla igen. När den tidsfristen gick ut, våren 2024, köpte vi den näst största ägarens post och äger nu mer än 50 procent.

Detta är ett steg som vi har velat ta länge. Vi gillar Duni Group och efter att ha varit största ägare under flera år känner vi bolaget väl. Duni Group har en stark position inom premiumprodukter samt en bred och stabil internationell närvaro att fortsätta växa från. Vi är mycket glada över att vi under året lyckades göra det till ett dotterbolag.

Vi visste att 2024 skulle bli en investeringsintensiv period. Under ett och ett halvt år har gruppen investerat miljardbelopp, bland annat i ett nytt distributionscenter i Kappahl och i en kapitalisering av Aros Kapital, för att nämna ett par utav flera initiativ. Detta är precis den sortens aktiviteter vi vill göra - investeringar för att utveckla våra befintliga verksamheter.

Aros Kapital är ett intressant företag där vi har genomfört flera förändringar. Under 2025 kommer vi med all sannolikhet att fortsätta allokera betydande kapital till företaget. En bank måste kapitaliseras i takt med att den växer.

Skälet till att vi ser stora möjligheter i Aros Kapital är att det är krångligare än någonsin för företag att gå till banken. De stora bankerna fokuserar på stora företag, vilket gör att de små och

medelstora företagen kommer i kläm. Detta skapar utrymme för mindre och mer snabbfotade aktörer. Samtidigt är det en riskfull verksamhet och det gäller att ha kompetent personal samt en väl diversifierad kreditportfölj.

Ett annat bolag som vi med all säkerhet kommer att satsa mer i under 2025 är bioteknikbolaget Anocca, som är i ett intressant skede i sin process att utveckla behandling av cancer i bukspottkörteln. Utvecklingsarbetet är på väg mot kliniska tester, vilket är både spännande och revolutionerande. För att driva utvecklingen och testerna vidare kommer bolaget behöva mer kapital. Mellby Gård äger strax under 20 procent och vi är beredda att minst satsa vår del.

Jag tycker också att vårt bidrag till forskningen kring klusterhuvudvärk vid Karolinska Institutet är viktigt och spännande. Satsningen sträcker sig över sju år och vi har redan börjat se intressanta resultat av den forskning som bedrivs.

När det kommer till omvärlden handlar det just nu mycket om protektionism och olika former av handelshinder. Osäkerheten är ännu större än vid ingången av 2024, det gäller verkligen att planera för att parera. Mellby Gård har därför inlett ett samarbete med företaget Consilio som under året genomfört en bedömning av de geopolitiska riskerna ur inköps- och försäljningsperspektiv för några utav våra företag.

Trots ett år med stor osäkerhet har vi presterat ett historiskt rekordresultat. Bakom framgångarna finns starka och kompetenta företagsledningar och medarbetare, som arbetar med fokus på rätt saker, vilket visar att vårt metodiska arbete med ständiga förbättringar ger resultat. Det är inte tillväxt för tillväxtens skull, utan genuin lönsam tillväxt med en hög grad av affärsmässighet och sunt företagande, vilket borgar för fortsatta framgångar.


Johan Andersson,
Styrelseordförande, Mellby Gård



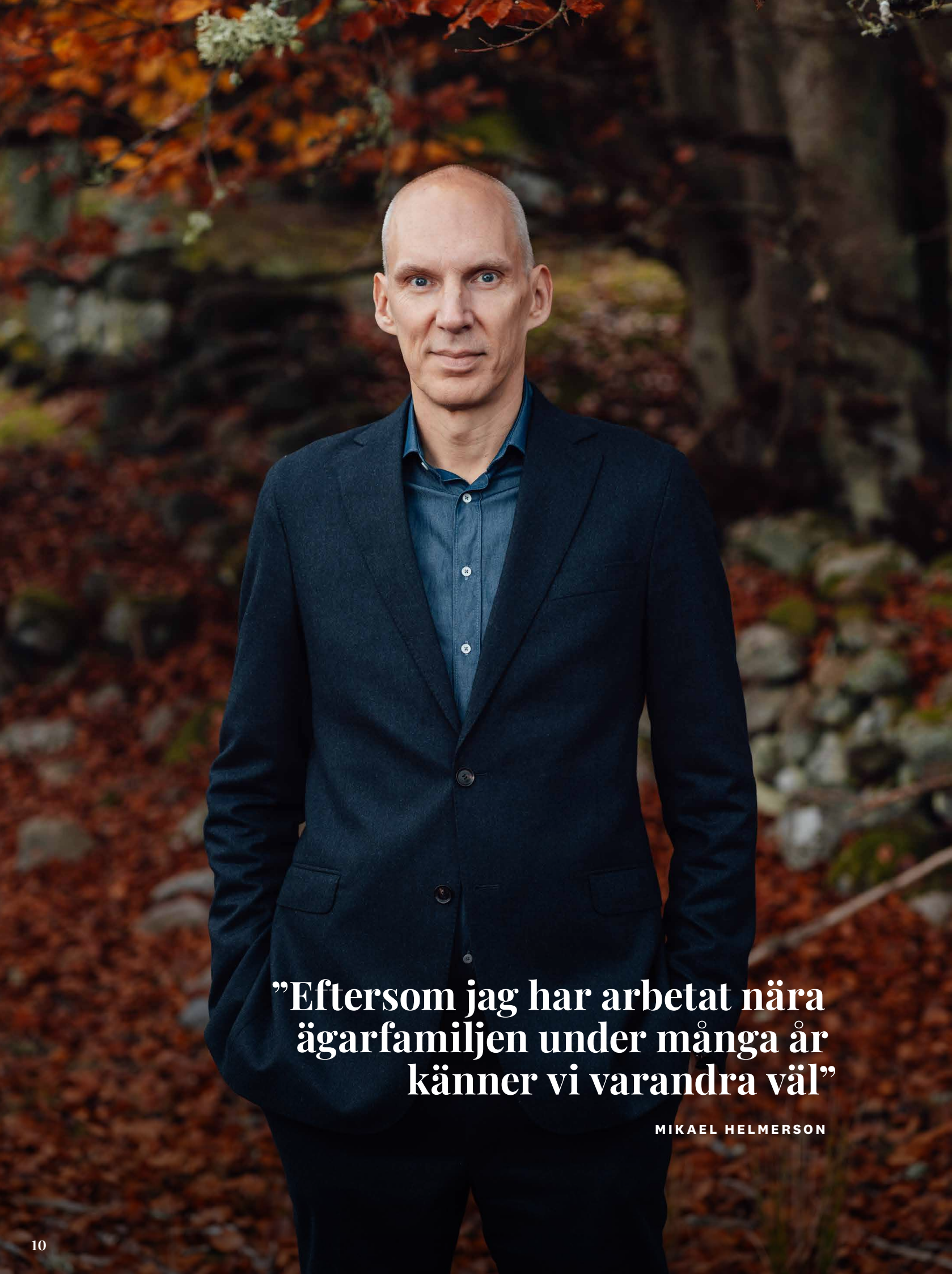


Generationsväxlingen fortsätter med Johan Andersson som ny styrelseordförande

Vid årsskiftet 2024/2025 tog generationsväxlingen inom Mellby Gård ytterligare ett viktigt steg. Grundaren Rune Andersson lämnade då över posten som styrelseordförande till yngste sonen Johan Andersson, som samtidigt lämnade rollen som VD.

”Den här sortens
förändringar ska göras
när både företaget och
familjen mår bra”

JOHAN ANDERSSON



”Eftersom jag har arbetat nära ägarfamiljen under många år känner vi varandra väl”

MIKAEL HELMERSON

För första gången i Mellby Gårds snart 40-åriga historia tillsattes en VD utanför familjen - Mikael Helmersson - som de tre senaste åren varit vice VD i koncernen. Sven Knutsson utsågs samtidigt till ställföreträdande VD och kommer att arbeta nära Mikael Helmersson i den dagliga verksamheten.

Rune Andersson sitter kvar i styrelsen, som nu bara består av medlemmar från ägarfamiljen Andersson. Förutom Rune och Johan är även de övriga två sönerna, Gustav och Erik Andersson, fortsatt ledamöter av styrelsen.

- I och med att jag passerade 80 år under 2024 kändes det lämpligt att lämna över som ordförande. Jag har inte haft samma problem som många andra familjeföretag, där barnen vill göra annat, utan haft tur att samtliga tre söner är företagare, säger Rune Andersson.

Johan Andersson ser att förändringarna i styrelse och ledning innebär att Mellby Gård går in i en ny, spännande fas.

- Detta är en del av en naturlig succession. Jag var VD för Mellby Gård i elva år och det kändes lämpligt att gå vidare. Vi har alltid sagt att den här typen av förändringar ska göras när både företaget och familjen mår bra. Detta var ett sådant gyllene tillfälle, säger Johan Andersson, och fortsätter:

- Min uppfattning är också att man inte ska vara VD för länge. Det kändes rätt att lämna över till Mikael Helmersson för att få in nytt blod och nya tankar.

DE FRAMGÅNGSRIKA STRATEGIerna ÄNDRAS INTE

Samtidigt kommer förändringarna inte innebära någon dramatik för Mellby Gårds verksamhet.

- Vi kommer att fortsätta arbeta enligt samma strategier som tidigare. De har fungerat utmärkt i snart 40 år och vi bedömer att de även kommer att göra det framöver. Vi ska fortsätta vara både aktiva och långsiktiga ägare och i första hand växa där vi står, det vill säga inom våra befintliga vertikaler, säger Johan Andersson.

Hans nya roll som ordförande innebär i första hand att han kan ta ett större och mer övergripande helhetsansvar.

- Mikael Helmersson kommer att ansvara för det operativa arbetet, vilket innebär att jag kan lägga min tid och energi på nya potentiella större investeringar, kapitalallokeringar och andra strategiska initiativ, säger Johan Andersson.

ARBETAT NÄRA ÄGARFAMILJEN UNDER MÅNGA ÅR

Mikael Helmersson har arbetat inom Mellby Gård i tio år, först som VD för ett av koncernens största bolag, Roxtec, och under de senaste åren som vice VD.

- Jag är hedrad över förtroendet och ser fram emot den fortsatta resan, inte minst med tanke på att jag blir koncernens förste VD utanför familjen. Eftersom jag har arbetat nära familjen under många år känner vi varandra väl och jag är övertygad om att detta kommer fungera utmärkt. Samtidigt är jag medveten om min roll; jag är VD, familjen är ägare och sitter i styrelsen. En stor skillnad jämfört med många andra bolag är dock att 100% av ägandet är representerat i styrelsen, vilket jag anser är mycket positivt för koncernen och mig som VD, säger Mikael Helmersson.

Mellby Gård presterar idag bättre än någonsin. Under det senaste decenniet har såväl omsättning, lönsamhet som antalet anställda nästan fördubblats. Mikael Helmersson menar att koncernens långsiktiga ägarmodell i kombination med den uttalade ambitionen att varje år prestera bättre än föregående år ligger bakom den starka utvecklingen.

- Självklart kommer det att uppstå både utmaningar och spännande

möjligheter att ta tag i, och mitt huvudansvar är att kontinuerligt se till att våra befintliga bolag får det stöd de behöver för att kunna fortsätta växa på ett lönsamt sätt, menar Mikael Helmersson.

TYDLIGT OCH BRA MÅL ATT SLÅ FÖREGÅENDE ÅR

Mellby Gårds överordnade målsättning, att ständigt slå föregående år, ligger också fast trots de förändringar som sker.

- Målet är tydligt och fungerar bra. Samtidigt är det viktigt att inse att det krävs mycket arbete varje dag för att nå det. Jag har ju varit VD för ett av koncernens dotterbolag och upplevt ägarnas orubbliga tro på långsiktighet för att skapa möjligheter att utvecklas, vilket är svårt att åstadkomma med en annan ägarsyn. Familjen investerar extremt långsiktigt och fokuserar inte enbart på de närmaste åren, säger Mikael Helmersson.

Mikael Helmersson ser också framför sig att han även i fortsättningen kommer ha ett stort eget manöverutrymme i sitt arbete. Styrelseordförande Johan Andersson håller med.

- Integritet har alltid varit ett nyckelord. Det är viktigt att ha högt i tak och att alla vågar stå för sin åsikt, och Mikael besitter definitivt den egenskapen, säger Johan Andersson.

Johan Andersson understryker att Mellby Gård är summan av koncernens delar, något som kan kännas självklart, men som det är viktigt att ibland påminna sig om.

- Under det senaste decenniet har vi lyckats bredda oss på ett bra sätt. Vi står nu på fler ben, som alla är lika viktiga, och det är glädjande att totalen har utvecklats mycket positivt. Självklart uppstår det utmaningar, vilket är naturligt i en så bred portfölj och i så många olika branscher, menar Johan Andersson.

Johan Andersson pekar på att till exempel småhusmarknaden samt lantbruks- och entreprenadmaskiner brottats med utmaningar de senaste åren, medan Feralco inom vattenreningskemikalier och Roxtec inom specialtätningar lyckats växa väldigt fint precis som konsumentbolagen.

- Trots pågående handelskrig och generell osäkerhet finns det ändå faktorer som kan medföra en hygglig konsumtion på medellång sikt, till stora delar tack vare att det troligtvis blir märkbara real-löneökningar. Dessutom ser vi minskande räntor och kan ana en stabilisering av mat- och energipriser. Mot den bakgrunden kan det vara intressant att titta på företag inom konfektion, om man vill vara lite motvalls, tycker Johan Andersson och fortsätter:

- Jag tror också att det kan uppstå spännande möjligheter inom industrivertikalen och därför känns det extra bra att det är just Mikael Helmersson som tar över VD-rollen med tanke på hans framgångsrika bakgrund från Roxtec.

INGA KRAV PÅ DEN TREDJE GENERATIONEN

Hur Mellby Gård kommer att styras i ett längre perspektiv återstår att se. Den tredje generationen Andersson består av tio kusiner, där den äldste är 18 år. Johan Andersson säger att man inte har diskuterat hur de eventuellt ska skolas in i verksamheten.

- Jag är själv mycket glad över att vi tre bröder inte hade några sådana krav på oss. Jag har sett stora fördelar med att kunna gå min egen väg med olika externa jobb och uppdrag. Efter ett tag föll det sig naturligt att börja på Mellby Gård. Sammantaget tror jag starkt på de förändringar vi nu har genomfört. Jag ser fram emot att som ordförande vara med och fortsätta att med hjärta och hjärna vidareutveckla Mellby Gård tillsammans med min far och mina bröder. Det ska också bli spännande att arbeta vidare med Mikael Helmersson för att operativt driva koncernen framåt, avslutar Johan Andersson.

”Jag har
kontinuerlig
kontakt med
de bolag jag
ansvarar för,
ofta varje dag”

SVEN KNUTSSON

”Vi tittar mer på tilläggsförvärv än helt nya vertikaler”

Vid årsskiftet blev Mikael Helmerson VD för Mellby Gård och samtidigt lämnade Thomas Gustafsson sin operativa roll. Sven Knutsson är därmed gruppens ende vice VD, ett uppdrag som bland annat innebär att vara Mellby Gårds ägarrepresentant i ett antal styrelser.

Sven Knutsson är vice VD i gruppen sedan 2021. Under 2024 var han ordförande för de helägda bolagen Klarahill, Oscar Jacobson och Söderberg & Haak samt ledamot i styrelserna för Open Air Group, Duni Group och Kappahl.

– Rollen består av två delar, och den del som tar klart mest tid är att vara ägarrepresentant för Mellby Gård genom att vara ordförande eller ledamot i bolagens styrelser. Jag har kontinuerlig kontakt med de bolag jag ansvarar för, ofta varje dag, åtminstone i de bolag där Mellby Gård är majoritetsägare, berättar Sven Knutsson.

Den andra uppgiften innebär att titta på och utvärdera nya affärs-möjligheter.

– Det arbetet har allt mer förflyttat sig mot att hitta kompletterande möjligheter, det vill säga att vi i högre grad tittar på tilläggsförvärv för de bolag som vi redan äger än söker helt nya vertikaler, menar Sven Knutsson.

KLARAHILLS LÅNGSIKTIGA STRATEGI FUNGERAR

Inom Klarahill är den övergripande strategin att växa genom förvärv och utveckla de förvärvade bolagen, inte minst genom att lyfta över juridikflödena i systerföretaget Verahill. Klarahill har lyckats bra och täcker idag stora delar av Sverige.

– Begravningsbranschen är konservativ, samtidigt som jag aldrig stött på en bransch där det finns en sådan yrkesstolthet. Klarahill kom in som en frisk fläkt, men möttes initialt med viss skepsis. I takt med att vi har visat seriositet och långsiktighet har uppfattningen om oss vänt. Idag är det inte ovanligt att det är vi som blir uppvaktade av ägare när de vill sälja hela eller delar av sina bolag, säger Sven Knutsson.

Under slutet av 2024 genomfördes en ägarförändring som innebär att Johan Anderssons privata bolag köpte Klarahill och Verahill av Mellby Gård. Deras verksamhet påverkas inte och företagets strategi ligger fast.

ALLT LJUSARE FÖR SÖDERBERG & HAAK

Söderberg & Haak har gått igenom en del utmaningar de senaste åren, senast ifjol när ett antal varumärken inom lantbruk lämnade bolaget.

– Strategin nu är att successivt flytta fokus mot entreprenad, men samtidigt ha kvar ett ben inom lantbruk, då det finns goda samordningsvinster mellan de båda. Det är tidskrävande att hitta nya varumärken som passar in i vår nuvarande varumärkesportfölj, har en tillväxtpotential och dessutom en fin eftermarknad. Glädjande nog har vi fått in tre nya varumärken inom entreprenad under året, och där har VD Gustaf Thuresson gjort ett fantastiskt jobb. Nu hoppas vi på draghjälp genom en vändning i marknaden, säger Sven Knutsson.

OSCAR JACOBSON FOKUSERAR PÅ TILLVÄXT I NORDEN

Inför 2024 var Sven Knutsson ganska pessimistisk kring utsikterna för Oscar Jacobson. Inflation och boräntor var höga i början av året, vilket riskerade påverka konsumenternas plånböcker negativt.

– Trots det har vi vuxit bra och visat bra lönsamhet, säger Sven Knutsson.

För två år sedan beslutades om geografisk koncentration på Sverige och Norge samt att addera Danmark. Företaget startade ett joint venture i Danmark, öppnade fyra butiker och försäljningen växte bra. E-handeln har kommit igång fint och varumärkets kännedom växer.

– Oscar Jacobson har breddat sitt sortiment och gått från att kostym, kavaj och byxa stod för 80 procent av försäljningen till att idag stå för cirka 50 procent. Det är ett medvetet beslut. Vår strategi att växa i egna kanaler kräver ett brett sortiment, säger Sven Knutsson.

HÖG AKTIVITET INOM OPEN AIR GROUP

Sven Knutssons fjärde bolag är delägda Open Air Group. Företaget har tre ben och den röda tråden är målgruppen green outdoor, som han definierar som att ”vara ute i naturen utan hög puls”.

– Inom benet ’Tech’ har Open Air Group under senare år förvärvat fyra bolag som nu slagits ihop till ett. I ’Brands’ finns Mellby Gårds tidigare varumärke Chevalier tillsammans med Alaska, plus Aclima som förvärvades ifjol. Det tredje benet är ’Retail’, det vill säga e-handelsplatserna Widforss i Sverige och Retkitukku i Finland, vilka under 2024 kompletterades med Milrab i Norge. Under året har det varit otroligt hög aktivitet inom de olika delarna av bolaget, nu börjar bitarna falla på plats och vi kan flytta fokus mot ökad lönsamhet.

Med rätt kunskap kan man se möjligheter i en osäker omvärld

För att förstå omvärlden tittar många på aktuella händelser. Med tanke på hur världen ser ut kan det vara skrämmande och obegripligt. Genom kunskap om de underliggande processerna för geopolitiska förändringar blir de lättare att förstå och riskerna kan omvandlas till möjligheter.

Andreas von der Heide, VD för Consilio, bistår företag och organisationer med deras hantering av geopolitiska förändringar.

- Vi definierar geopolitik som hur stater konkurrerar om inflytandet i geografiskt avgränsade områden; där geografi möter politik. Om man förstår de underliggande processerna blir det lättare att förutse och hantera geopolitiska förändringar, säger Andreas von der Heide.

Människor blir dagligen matade med och upptagna av fenomen som krig och konflikter. Risken är påtaglig att man då missar den stora bilden som förklarar varför konflikter uppstår.

EN INSTABIL OCH KONFLIKTFYLLED PERIOD

Kalla kriget, 1949 till 1989, var kanske den mest stabila tiden i mänsklighetens historia. Allt kunde sorteras under 'det kalla kriget' mellan USA och dåvarande Sovjetunionen.

- Många påstår att vi idag har ett nytt kallt krig, men det stämmer inte. Tvärtom är vi inne i en instabil och konfliktfylld period, förklarar Andreas von der Heide.

När Berlinmuren föll 1989 upphörde det kalla kriget och många i väst deklarerade "the end of history". Kapitalismen hade segrat, det skulle bli evig fred, liberala värden skulle härska och världen skulle bli en monokultur.

- Men i andra delar av världen, Kina och Ryssland, tänkte man annorlunda och började agera på ett sätt som väst inte hade förväntat. Det blev konkurrens om handelsflöden, råvaror, energi - och dagens multipolära värld skapades, säger Andreas von der Heide.

Lika tydlig som denna värld har varit under några decennier, lika påtagligt är det att vi är på väg in i en global situation med Kina på ena sidan och USA på den andra. Frågan är hur Indien ska agera. Kommer de att välja Kina eller USA?

TRE KONFLIKTER SOM PÅVERKAR SVERIGE

De geopolitiska konflikter som direkt påverkar Sverige just nu är Ryssland, Mellanöstern och Taiwan. Sannolikheten att Ryssland kommer fortsätta att utgöra ett potentiellt hot är stor, oavsett vad som händer i Ukraina. Ryssland kommer troligtvis fortsätta sin expansiva agenda.

- Konflikten i Mellanöstern pågår med potential att påverka oss på medellång sikt. Det är, och kommer vara, en region där både Kina och Ryssland har intressen, vilket påverkar till exempel handel och energiförsörjning. På längre sikt finns konflikten kring Taiwan och frågan är om den blir militär eller inte. Sverige måste räkna med en instabil och volatil omvärld och prioritera inre samt yttre säkerhet, genom att snabbt bygga upp en stark försvarsmakt och ett starkt civilt samhälle, förklarar Andreas von der Heide.

Det allra viktigaste för näringslivet just nu är relationen mellan Kina och USA, som med all sannolikhet kommer eskalera. Har man verksamhet i Kina är risken stor att det blir utmanande att få in råvaror, komponenter och teknologi och sedan få ut de produkter man har tillverkat.

- Om man är verksam i USA, har exponering mot USA eller är beroende av teknologi från USA är man också utsatt. Men om man klarar av att hantera situationerna i Kina och USA har man en mycket stor konkurrensfördel. För Mellby Gård innebär det bland annat att Kappahl måste titta på alternativ till kinesisk bomull och att Roxtec måste hantera sina amerikanska kunder, säger Andreas von der Heide.

RISKABELT ATT VARA BEROENDE AV EN LEVERANTÖR

En annan viktig fråga är säkerhetsläget i vårt närområde, som bland annat innebär att man behöver säkerställa att man inte är beroende av enbart en leverantör för viktiga varor. Till exempel bör bolag som Feralco öka lagerhållningen av vissa kemikalier.

För att hantera geopolitiska förändringar behöver företagen vara tidigt ute samt ha en flexibel organisation som kan hantera de situationer som uppstår.

- Jag upplever att Mellby Gård tar geopolitik på största allvar, och det är glädjande att de inte fokuserar enbart på risker, utan använder kunskapen till att agera även på de affärsmöjligheter som kan uppstå, avslutar Andreas von der Heide.

EXCALIBUR ASSET MANAGEMENT

Tre spaningar för 2025 med Thomas Pohjanen

EKONOMISKA UTMANINGAR I TYSKLAND OCH FRANKRIKE

De två stora ekonomierna i Europa står inför stora utmaningar. Tyskland genomförde nyval i februari och den nya regeringen har att hantera en stillastående ekonomi, ett haltande energisystem, behovet av en expansiv finanspolitik samt en svår geopolitisk situation.

Frankrike är i politisk kris med förväntat val efter sommaren. Statsskulden är 113 procent av BNP och det löpande budgetunderskottet drygt fem procent. Frankrike behöver låna mer till stigande kostnader, vilket är en ohållbar situation.

Bevaka:

Signaler om att ECB köper statsobligationer för att förhindra en kris i obligationsmarknaden.

STORA FRÅGETECKEN I USA

Kommer Donald Trump införa höjda tullar eller är hans utspel ett sätt att förbättra USA:s förhandlingsläge inför eventuella bilaterala överenskommelser? För att minska budgetunderskottet har Trump lovat stora skattesänkningar, samtidigt som budgeten ska balanseras med en minskad och effektiviserad statsapparat. Hur påverkar det tillväxten i USA? Långa amerikanska räntor steg i början av året, vilket delvis beror på farhågor om ökad upplåning samt en risk att högre tullar skapar en stigande inflation.

Bevaka:

Kommer finansmarknaden ha en disciplinerande effekt på Trump-administrationen? Republikanerna vill inte se stigande räntor och en svagare börs inför mellanårsvalet 2026.

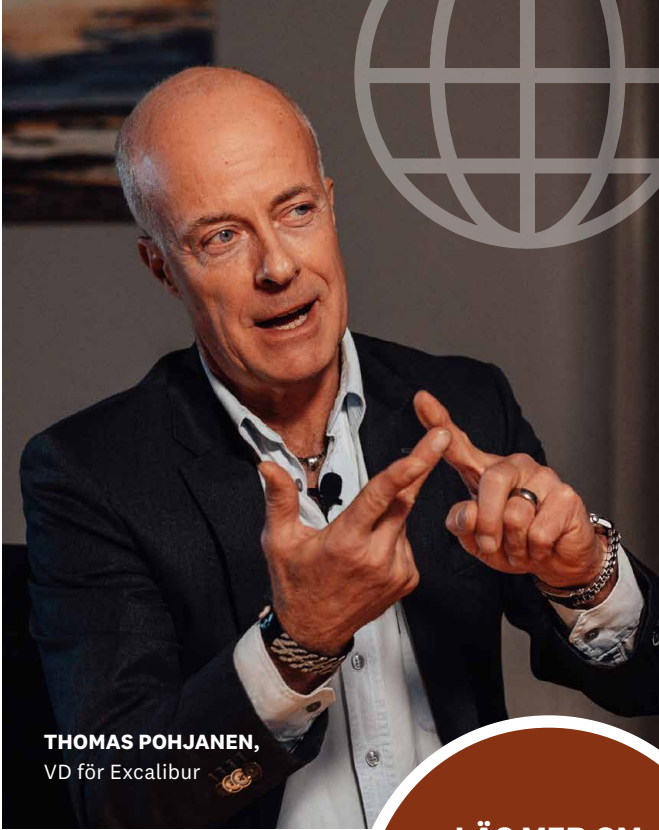
RELATIONEN MELLAN EUROPA OCH RYSSLAND

Det börjar märkas en viss krigströtthet från både Ryssland och Ukraina. Kan en fredsförhandling komma till stånd som bidrar till ett framtida stabilt säkerhetspolitiskt läge? Ryssland lär vilja återskapa en marknad för sin energiexport medan Europa och Ukraina vill utarbeta restriktioner så att Ryssland inte kan hota andra randstater. Mycket talar för att Europa behöver ta ett större ansvar för att bevara fred och stabilitet, och försvarsbudgetarna kommer därför fortsätta att växa.

Bevaka:

Kommer Europa och USA hålla en tuff linje mot Putin? Blir uppbyggnaden av Ukraina och dess ekonomi finansierad via en europeisk "Marshallhjälp"?

Spaningen genomfördes i december 2024 inför 2025.



THOMAS POHJANEN,
VD för Excalibur

LÄS MER OM
MELLBY GÅRDS
GLOBALA
NÄRVARO PÅ
SIDA 80

Supervalår

Under 2024 genomfördes val i 76 av världens länder, bland annat EU, Indien och USA. Vad utfallet av dessa val får för möjlighet för Mellby Gårds bolag att göra bra affärer får framtiden utvisa.

ROXTEC

USA – en optimistisk och transformativ marknad

Att vara ett svenskt företag som verkar i USA har inneburit både möjligheter och insikter för Roxtec. Den amerikanska marknaden är enorm och krävande, med stora tillväxtmöjligheter, särskilt inom infrastruktur, energi och teknik.

- Ibland har det visat sig vara en utmaning att navigera i den amerikanska affärsmiljön, inklusive att lära sig och förstå lokala regler, kultur, arbetskraftsskillnader och marknadsdynamik, säger Adrian Graham, Regional Director USA.

Den nuvarande marknadssituationen i USA är optimistisk, med transformativa trender inom förnybar energi och modernisering av infrastrukturen. Roxtec förväntar sig en ökande investeringshastighet i sektorer som är avgörande för framtiden, såsom AI, avancerade halvledare och små kärnreaktorer.

Med hänsyn till det senaste presidentskiftet övervakar Roxtec kontinuerligt förändringar i tullar, skatter och policys. Framförallt med fokus på omställningen av energisystemet, kopplat till förnybar energi, nätmodernisering och energilagringstekniker.

- Tullkrig kan gynna företag med en bredare global närvaro och diversifierad leveransbas. På Roxtec har vi arbetat med denna diversifiering i några år nu, säger Adrian Graham.

Det har funnits en het retorik kring protektionism i USA, med ökande oro över inhemsk tillverkning och handelsunderskott.

- Vi har stött på vissa hinder, särskilt kring handelstullar på energirelaterade varor som solenergi och upphandlingspolicyer som gynnar inhemska leverantörer. Vi ser också en ökad granskning av utländska investeringar kopplade till kritisk infrastruktur, säger Adrian Graham.

Under 2025 kan det finnas möjligheter inom energi- och infrastrukturprojekt. Sektorer som Roxtec ser som särskilt betydelsefulla är energilagring, nätmodernisering, halvledare och AI-relaterad kraftproduktion.

- USA satsar nu ännu mer för att stärka den inhemska produktionen kopplat till dessa kritiska teknologier. Och jag ser utländska företag som verkar inom alla dessa sektorer som reagerar när nya regler och incitament dyker upp. Att vara agil kommer att vara avgörande, säger Adrian Graham.



ADRIAN GRAHAM,
Regional Director USA, Roxtec

FERALCO

Flexibilitet – En tillgång i en föränderlig värld

Som producent av vattenreningsprodukter vet Feralco hur viktigt det är att kunna säkerställa leveranser till sina kunder, också i kristider. Detta har satts på prov vid flertalet tillfällen, närmast under Covid-pandemin och kriget i Ukraina.

Under pandemin blev det tydligt att leveranskedjan var en svag punkt för många industrier. Men samtidigt som många företag behövde stänga ner, kunde inte Feralco sluta leverera sina samhällsviktiga vattenreningsprodukter. Ludovic Huitorel, co-VD på Feralco, betonar att flexibilitet blev en avgörande framgångsfaktor.

Nästa kris, kriget i Ukraina, pressade branschen ytterligare. Energikostnaderna steg kraftigt, vilket tvingade vissa leverantörer att stänga ner. Därför behövde Feralco se över hela sin leveranskedja av råvaror.

- Det tvingade oss till att bli mer flexibla vid inköp av råmaterial, vilket har lett till att vi idag undviker ensidigt beroende. I tillägg undersöker vi om vi kan öka vår förvaring av råmaterial så att det alltid finns en buffert att tillgå, säger Stephen Childs, co-VD på Feralco.

Att navigera i nya geopolitiska förändringar i omvärlden innebär för Feralcos del att kunna vara flexibla och inte minst att investera mer i leveranskedjans kapacitet.

I tillägg tar Feralco ett krafttag kring övergången till långsiktiga strategier för ökad resiliens. Diversifiering och decentralisering blir centrala principer. Dessutom är lokala lösningar avgörande för att säkerställa leverans av bolagets samhällskritiska produkter. Men båda medger att den rådande osäkerheten kräver ständig anpassning.

- Vi kommer inte att kunna förändra världen i sig, utan vi måste anpassa oss till nya geopolitiska miljöer. För oss innebär det ökade investeringar för att upprätthålla samma stabilitetsnivå. Det handlar mer om att anpassa sig till de nya verkligheterna i världen, avslutar Ludovic Huitorel.



LUDOVIC HUITOREL OCH STEPHEN CHILDS
VD:ar, Feralco



Duni Group

I KONCERNEN SEDAN 2007

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Makroekonomiska och geopolitiska omvärldsfaktorer minskade köpkraften hos kunder i kärnmarknader
- Investeringar i ett nytt distributionscenter samt flera förvärv
- Nådde klimatmålet för 2025 med en minskad koldioxidintensitet med 62 procent sedan 2019

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
7 578 MSEK

ANSTÄLLDA
2 483

HUVUDKONTOR
Malmö

ORDFÖRANDE
Thomas Gustafsson

Redo för tillväxt när marknaden vänder

2024 blev ett strategiskt viktigt år för Duni Group. Marknaden för hotell, restauranger och caféer hade det tufft. Men genom framtidsinriktade förvärv och flertalet nya innovativa produkter i portföljen är Duni Group redo att växa när marknaden vänder.

MINDRE PLAST I PRODUKTPORTFÖLJEN

För att hålla sig ständigt aktuella har Duni Group också introducerat en rad nya, innovativa produkter. Här går hållbarhet och innovation ofta hand i hand, och bolaget har under året utvecklat servetter med helt biobaserat bindemedel, lanserat ett papp-baserat lock för kaffemuggar och levererat vätskekartong-coating gjord på sjögräs till restaurangmarknaden.

- Det kanske inte låter så märkvärdigt, men det är en stor sak i vår bransch att kunna ersätta fossilt baserade material med biobaserade. Detta gör också att vi är väl positionerade gentemot ny lagstiftning som kommer på området. Vi behöver ligga i framkant vad gäller hållbarhet för att fortsätta bedriva vår verksamhet både idag och i framtiden, förklarar Robert Dackeskog.

Duni Group har också utvecklat och introducerat en koldioxid-kalkylator under året. Den används för att hjälpa kunder att välja den mest klimatvänliga lösningen för varje situation. Duni Group nådde även sitt klimatmål för 2025 med en minskad koldioxidintensitet med 62 procent sedan 2019, tack vare investeringar i bolagsgruppens pappersbruk och köp av fossilfri el även i fabriken i Thailand.

RÄTT POSITIONERADE FÖR 2025

Ett kvitto på att Duni Group ligger rätt positionerat är Mellby Gårds ökade ägande i bolagsgruppen under 2024. I maj gick Mellby Gård över 50-procentigt ägande och Duni Group blev formellt ett dotterbolag till Mellby Gård.

- Det ökade ägandet indikerar att Mellby Gård tror på oss och vår utveckling framöver. De har alltid varit en stabil och långsiktig ägare som ger oss det spelutrymme vi behöver för att driva vårt bolag framåt, säger Robert Dackeskog.

Robert Dackeskog är också försiktigt optimistisk inför 2025. Med det arbete som lagts ner under 2024, med fokus på effektivisering, starka regionala hubbar och hållbara innovationer, står Duni Group väl positionerade när efterfrågan återvänder.

”Det är en stor sak i vår bransch att kunna ersätta fossilt baserade material med biobaserade

ROBERT DACKESKOG,
VD och koncernchef





Feralco

I KONCERNEN SEDAN 2000

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Uppköp av italienska bolaget Eco92
- Investerat i ny produktionsanläggning i Storbritannien
- Sett stark tillväxt inom erbjudandet Feralco Water Solutions

Sedan 2000 tillhandahåller Feralco högpresterande vattenrenings- och processkemikalier, som möjliggör och säkerställer tillgång till rent dricks- och avloppsvatten. Idag är Feralco en av de ledande leverantörerna på marknaden, med produktionsanläggningar över hela Europa. Cirka 130 miljoner människor är beroende av deras produkter för tillgång till rent dricksvatten.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
2 565 MSEK	296	Helsingborg	Mikael Helmerson

Investerar i ökad resiliens i en turbulent tid

Hela den industriella sektorn i Europa har haft ett tufft 2024, och i synnerhet kemikalieindustrin. Men Feralco Group har kavlat upp ärmarna och investerat för att framtidssäkra sin värdekedja och sin produktportfölj. Och arbetet har gett resultat.

Feralco Group levererar ett bra resultat för 2024, trots en komplicerad och utmanande marknad. En rad olika händelser utanför bolagets kontroll, så som översvämningar, torka, infrastrukturförändringar och krig, har drastiskt förändrat bolagets hemmamarknad – Europa.

- Det har nästan varit bibliska proportioner på det som skett runt oss i år. Vi får säga oss vara nöjda med årets resultat, men det har varit en kamp, säger Ludovic Huitorel, co-VD på Feralco Group.
- Självklart har detta påverkat hur vi arbetar och hur vi möter våra kunder och leverantörer. Plötsligt sker en effektivisering, rationalisering eller en konkurs och då behöver vi parera för det. Året har verkligen lärt oss att vara snabbfotade. Samtidigt har bolagsgruppen blivit mer självständig och flexibel, säger Stephen Childs, co-VD på Feralco Group.

FERALCO INVESTERAR I VÄRDEKEDJAN

Det europeiska industrilandskapet är i drastisk förändring, så även för kemikalieindustrin där Feralco Group är verksamma. Ludovic Huitorel och Stephen Childs vittnar om en bransch som sliter med att hantera energikostnader, produktionsanläggningar och att hitta råvaror.

- Alla i vår bransch ser ökande kostnader och mer osäkra leveranskedjor. Här har vi en styrka i att vara en lokal producent och vi fortsätter att investera i vår värdekedja för att kunna möta osäkerheterna i marknaden, berättar Stephen Childs.

För att bli mer motståndskraftiga satsar Feralco Group på att integrera fler steg i sin värdekedja i den egna verksamheten.

”Året har verkligen lärt oss att vara snabbfotade. Samtidigt har bolagsgruppen blivit mer självständig och flexibel

STEPHEN CHILDS

INNOVATIVT OCH HÅLLBART ERBJUDANDE

Feralco Group letar också efter investeringar som kan bredda koncernens erbjudande och minska produkternas koldioxidavtryck. Under året har det italienska bolaget ECO 92, som kan omsätta industriavfall från vattenrening till ny insatsvara i vattenreningssektorn, köpts upp och Feralco Group har även investerat i en ny

produktionsanläggning i Storbritannien. Man har även sett stark tillväxt inom sitt tjänstebaserade erbjudande Feralco Water Solutions.

- Om vi ska kunna leverera samma slutresultat till våra kunder framöver behöver vi hitta nya sätt att göra det på. Till exempel tittar vi mycket på hur vi kan maximera nyttan av olika biprodukter i vår och våra kunders produktion, säger Ludovic Huitorel.



KAVLAR UPP ÄRMARNA INFÖR 2025

När de båda VD:arna sammanfattar året med ett ord väljer de ”resiliens”. Feralco Group kommer fortsätta med sin investeringsstrategi framöver för att kunna leverera på sitt kundlöfte. Det kommer att krävas hårt arbete från alla positioner i företaget, men Feralco Groups medarbetare är inte rädda för att kavla upp ärmarna när det krävs.

- Jag tycker det är fantastiskt att se vilket engagemang och vilken stolthet det finns bland våra medarbetare. Det har varit ett utmanande år för oss, men de går alltid in med en positiv attityd och vill hitta konstruktiva lösningar. Både jag och Stephen vill rikta ett varmt tack till alla våra kollegor för deras insatser under året, avslutar Ludovic Huitorel.

STEPHEN CHILDS OCH
LUDOVIC HUITOREL,
VD:ar





Roxtec

I KONCERNEN SEDAN 2007

VIKTIGA HÄNDELSER 2024

- Rekordförsäljning med ökning på 20 procent
- Etablering av ett nytt globalt distributionscenter i Karlskrona
- Etablering av dotterbolag i Kanada och Grekland

Roxtec är global ledare inom tätningsslösningar för kabel- och rör genomföringar. Roxtecs produktsortiment baseras fortfarande till stor del på innovationen Multidiameter™, det vill säga tätningssmoduler 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
3 643 MSEK	1 018	Karlskrona	Hans Stråberg

Nytt rekordår för Roxtec

Roxtec fortsätter sin tillväxtresa 2024. Aldrig tidigare har bolaget sålt mer eller haft så stora utleveranser och Roxtec slår inte av på investeringstakten. Efter satsningen på ett globalt distributionscenter står en ny produktionsanläggning på tur i Karlskrona.

Tillväxten för 2024 uppgick till närmare 20 procent och försäljningen landade på 3,6 miljarder kronor. Roxtec har aldrig tidigare sålt eller skeppat ut leveranser i en större omfattning. Tillväxten bidrog till viss ansträngning i försörjningskedjan och både Roxtec och leverantörer arbetade intensivt för att få fram råmaterial, insatsvaror och produkter i tid.

- Den starka efterfrågan 2024 har faktiskt varit lite av en överraskning. Vi budgeterade för tillväxt, men inte i denna utsträckning. Vi växer i alla marknadssegment och i samtliga geografiska regioner, säger Magnus Holmberg, VD på Roxtec.

FORTSATT STARK TILLVÄXT OCH EXPANSION GLOBALT

Roxtec har tre affärsområden; Marine & Offshore, Power & Process Industries och Industry & Infrastructure, och genom egna dotterbolag och distributörer finns produkterna i 80 länder.

- Även i år blev vi överraskade över den starka utvecklingen inom marinsektorn. Vi brukar utgå ifrån att marknaden är mättad, och blir alltid förvånade av den fortsatta efterfrågan. Det som växer mest just nu är datacentermarknaden och här ser vi en markant ökning av försäljningen för 2024, säger Magnus Holmberg.

2024 inleddes ganska försiktigt i USA. Man fick så småningom fart och presterade ett imponerande resultat för året. Nu rustar Roxtec för fortsatt expansion genom ytterligare markköp bredvid huvudkontoret i Tulsa, Oklahoma.

Roxtecs insteg på nya marknader fortsätter. Under 2024 startade Roxtec ett nytt bolag i Kanada och ett i Grekland. Man ser stor tillväxtpotential i båda dessa länder och lokal närvaro är viktigt.

” Vi växer i alla marknadssegment och i samtliga geografiska regioner

STRATEGISK SATSNING PÅ HEMMAPLAN

Hösten 2025 kommer Roxtecs nya globala distributionscenter stå klart i Karlskrona. Det är en strategisk satsning för att säkerställa att Roxtec fortsatt ska kunna möta den framtida efterfrågan och stärka sin position på marknaden.

- På Roxtec är vi nu över 1 000 medarbetare. Vi skapar en ny marknad, utvecklar nya produkter och identifierar nya områden för våra tätningsslösningar. Det är arbetsintensivt och kräver stora resurser inom olika områden, säger Magnus Holmberg.

Stärkt av den ihållande och höga efterfrågan beslutade Roxtec i slutet av 2024 att expandera även produktionen i Blekinge. Under

2025 startar bygget av en ny anläggning på 6 000 kvadratmeter som ska rymma helt nya maskinlinjer och bolaget räknar med att öka produktionsanställningarna väsentligt kommande år.

Förra året förvärvade Roxtec även en vattenskräpningsverksamhet i Ronneby. Vattenskräpning är en viktig produktionsteknik för Roxtec och förvärvet har fallit väl ut med flera nyanställningar under 2024.

- Alla våra medarbetare är mycket engagerade. Samtidigt är vi duktiga på att jaga på oss själva, mot nya mål. Det finns i vår kultur och är helt klart en viktig faktor för Roxtecs framgångar, säger Magnus Holmberg.

” Vi skapar en ny marknad, utvecklar nya produkter och identifierar nya områden för våra tätningsslösningar



MAGNUS HOLMBERG,
VD





Älvsbyhus

I KONCERNEN SEDAN 1995

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Firar 80 år som bolag
- Bygde upp ett helt hus inomhus på Älvsjömässan
- Historiskt lågt småhusbyggande på samtliga tre marknader

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. Älvsbyhus har verksamhet i Sverige, Finland och Norge.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
760 MSEK	186	Älvsbyn	Erik Andersson

Älvsbyhus kraftsamlar i väntan på islossning

Räntehöjningar och lågkonjunktur - Älvsbyhus summerar ett utmanade 2024 med kraftigt minskat antal tillverkade hus. Men bolaget har ihärdighet och lång erfarenhet. Efter 80 år vet Älvsbyhus hur de ska hantera både toppar och dalar.

Alla aktörer upplever samma sak. Småhusmarknaden i Norden står nästan helt still. I Sverige påbörjades bygget av endast 4500 småhus under hela 2024 på den totala marknaden. Kent Johansson, VD på Älvsbyhus, berättar:

- Det har verkligen varit ett utmanade och tufft år - och alla i branschen känner av det. Så här illa har det inte varit sedan 1992 till 1993 då branschen gick från 40 000 till 3000 tillverkade hus på ett år.

Älvsbyhus har tillsammans med GS, Ledarna och Unionen förhandlat fram en kortidsavtalslösning där de anställda i fabriken jobbar 80 procent men till en 88 procentig lön, fram till sommaren 2025. För att hålla fortsatt liv och sysselsättning i fabriken för både Älvsbyn och Bjärnum, fördelades tillverkningen jämnt under året.

- Våra anställda är otroligt viktiga för oss. Detta är en investering vi gör för att kunna behålla så många som möjligt medan vi väntar in marknadens islossning. Håll ut, bättre tider stundar, säger Kent Johansson.

80 ÅR AV ÄLVSBYHUS FIRAS

Trots ett utmanade år fanns det saker att fira även hos Älvsbyhus. Bolaget fyllde 80 år. Det har bland annat firats genom lanseringen av jubileumshuset Villa Göran, namngivet efter Kent Johanssons farfar som var med och grundade familjeföretaget. Ett gavelställt familjehus anpassat för de allt mindre tomterna som blir vanligare på marknaden.

- Vi byggde upp hela Villa Göran på Älvsjömässan - en stor och omfattande marknadsföringsinsats som vi tror på. Det blev lite av en happening! säger Kent Johansson.

NYA PRODUKTER FÖR ATT MÖTA MARKNADEN

Händelser så som kriget i Ukraina och valet i USA påverkar både ränteläget och inflationen i Sverige och därmed också köpviljan hos Älvsbyhus kunder. Men även om marknaden stannat av är efterfrågan på hus stor - sju av tio vill bo i ett eget hus. 2024 tog Älvsbyhus därför fram duo-huset Maja. En enplansvilla men en insatt brandvägg som delar upp huset i två lägenheter på 85 respektive 43 kvadrat.

- Det är en helt ny idé med ett ekonomiskt fokus. En person köper två boenden till priset av ett och får en extra inkomst genom att hyra ut den andra lägenheten. Om detta slår igenom kommer vi antagligen utveckla fler liknande husmodeller, säger Kent Johansson.



”Våra anställda är otroligt viktiga för oss. Detta är en investering vi gör för att kunna behålla så många som möjligt

EFFEKTIVISERING INFÖR 2025

Dubbelsänkningen av räntan i slutet av året bådade gott för Älvsbyhus, med förhoppningen om att även förslaget kring förhöjt bolånetak ska gå igenom. Tills dess att marknaden vaknar till liv igen fortsätter Älvsbyhus att kostnadseffektivisera.

- Det gäller till exempel inköp där vi ser att fler leverantörer börjat sänka sina priser, men också försäljning, som att använda AI för effektivare marknadsföring. Vid nya arbetssätt brukar vi låta andra gå före i djupsnön och spåra och sen följer vi efter. Vi är inte först, men inte heller sist, avslutar Kent Johansson.

KENT JOHANSSON, VD





Piloter, agenter och buddies – hur AI kan bli din bästa vän

I en tid då AI och digitalisering revolutionerar arbetslivet handlar framgång inte bara om att vara med i teknikutvecklingen utan också om att bygga förmågor och skapa en lärande kultur. Mats Agervi, VD på Combient, delar med sig av hur deras nätverk stärker nordisk industri genom samarbete och innovation.

Digitaliseringen har snabbt förändrat hur företag bedriver sina verksamheter. Med teknologier som blockchain, molnlösningar, AI och generativ AI har nya affärsmodeller vuxit fram. Mats Agervi leder Combient, ett nätverk av 38 stora svenska och finska bolag, för att driva transformation genom samarbete och förtroende. Mellby Gård är medlem av nätverket sedan början av 2024 och använder det för att främja samarbete och utveckling i koncernens bolag.

- De senaste åren har vi sett en acceleration inom teknikutvecklingen och möjligheterna med generativ AI. Samtidigt ligger den största utmaningen inte i tekniken utan i det mänskliga – att bygga strategier, utveckla kompetens och ledarskap ute i organisationerna för en datadriven affärsmodell och framtid, säger Mats Agervi, VD på Combient.

RÄTT KOMPETENS FÖR TRANSFORMATION

En framgångsrik tekniktransformation bygger på att nå ut brett inom organisationen. Att diskutera och driva transformation får konsekvenser för samtliga av företagets funktioner.

Nyckeln ligger i att skapa en kultur där det är naturligt att lära nytt och snabbt anpassa sig.

- Vi brukar säga att den gamla IT-avdelningen är död. Dagens framgångsrika bolag ägnar sig i allt större utsträckning åt mjukvaruutveckling. Det förutsätter att data ska kunna flöda fritt utan barriärer. Genom applicering av moderna affärsprocesser och AI-agenter uppstår en buffé av olika förmågor inom bolagen, förklarar Mats Agervi.

Generativ AI är en av de mest omdiskuterade teknikerna idag och ska inte förväxlas med machine learning eller deep learning. Potentialen ligger framför allt i möjligheten att transformera hur vi arbetar, från administration till beslutsfattande, och hur vi disponerar vår tid. Men det kräver att vi lär oss att ställa rätt frågor och hantera data på ett smart sätt.

”Generativ AI kommer få en fantastisk påverkan på hur vi lever och arbetar

Genom att i allt större uträkning utnyttja verktyg som co-pilots, AI-agenter och coding buddies kan företag lära sig att analysera och utnyttja sin data effektivare. På så sätt går det att utnyttja den frigjorda tiden mer optimalt, för att exempelvis producera mer.

”Vi måste helt enkelt samarbeta för att lyckas och det förutsätter att vi kan lita på varandra

FRAMGÅNG BYGGER PÅ ÖPPENHET OCH FÖRTROENDE

Med inspiration och erfarenhet från teknikjättar som AWS, Google och Microsoft samt startupvärlden, hjälper Combient de nätverkande bolagen att driva transformationsprocesser. Framgångsreceptet ligger i en unik samarbetsmodell utan konkurrens.

- I Sverige och Finland är öppenheten en del av vår kultur. Vi måste helt enkelt samarbeta för att lyckas och det förutsätter att vi kan lita på varandra. Det unika är att vi delar erfarenheter, skapar insikter och hjälper företag att lära snabbare – tillsammans, säger Mats Agervi.

Regelbundna möten, utbildningar och gemensamma projekt inom vitt skilda områden som cybersäkerhet och regelefterlevnad, säkerställer att individen kan lära av andra i samma position och att företagen kan dra nytta både av en aggregerad kunskap och den senaste tekniken. Genom kunskapsutbyte kan företag inte bara undvika de risker som digitaliseringen för med sig, utan också maximera dess möjligheter.

- Den stora effekten av generativ AI tror jag vi kommer se inom 5-10 år och det kommer få en fantastisk påverkan på hur vi lever och arbetar, avslutar Mats Agervi.

ACADEMEDIA

AI och digitalisering för att stärka lärandet

Digitalisering har länge varit en viktig del av AcadeMedias verksamhet. I augusti 2024 till-sattes därför en ny koncernövergripande roll, när Jessica Mozakka började som chef för digitalisering och innovation.

- Mitt ansvar är att samordna vår digitala resa, både i Sverige och internationellt. Just nu ligger fokus på AI och hur olika verktyg kan effektivisera lärarnas arbete, samtidigt som de skapar ett pedagogiskt mervärde för eleverna.

För att driva utvecklingen framåt har ett tvärfunktionellt team bildats, bestående av lärare, skolledare, digitaliseringschef och representanter från IT-avdelningen. Under 2024 genomfördes ett pilotprojekt där en utvald grupp lärare och utbildningsledare fick testa Microsofts Copilot-verktyg.

- Vi utbildade och försåg lärarna med AI-stöd i form av Copilot, vilket hjälpte dem i lektionsplanering och framtagning av undervisningsmaterial. Även om det fortfarande krävs manuellt arbete är AI så pass tidsbesparande att lärarna kan individanpassa sitt material i högre grad och skapa bättre undervisning för eleverna.

Användningen av AI innebär dock inte bara möjligheter, utan även utmaningar. Det kan handla om okunskap, rädsla för den digitala utvecklingen och att vissa lärare upplever en ”digital skam” vid användandet av ny teknik.

- Vi måste vara lyhörda för lärarnas varierande kunskapsnivå och för den diskussion som pågår kring AI och digitalisering. Samtidigt är det vårt ansvar att ge dem rätt förut-sättningar, vägledning och utbildning för att kunna använda AI på ett effektivt och säkert sätt, betonar Jessica Mozakka.

AcadeMedia tror starkt på ”digi-logiska” undervisningsmetoder, där både analoga och digitala verktyg samverkar för att skapa bästa möjliga lärande. Under 2025 väntar nästa steg då lärare i grund- och gymnasieskolor ska delta i ytterligare ett pilotprojekt – den här gången med Googles AI-verktyg Gemini. Målet är att fortsätta utforska hur AI kan stötta lärarnas vardag och samtidigt bidra till ökad kunskap och bättre resultat för eleverna.



JESSICA MOZAKKA,
Chef för digitalisering och innovation, AcadeMedia

ROXTEC

Nytt angreppssätt för att integrera digitala lösningar i säljavdelningen

Roxtec arbetar gränsöverskridande mellan sina avdelningar för att främja utveckling och effektivisering – exempelvis mellan IT- och säljavdelningen. IT-avdelningen har flera digitala produktägare för sina olika digitala plattformar och i deras rollbeskrivning ingår kommunikation med intressenter inom bolaget och att agera länk mellan utvecklingsteamen och affären.

- Det handlar primärt om att träffa varandra och prata om behov och lösningar. Genom att kart-lägga och analysera verksamhetens processer kan vi identifiera och åtgärda ineffektiva rutiner tillsammans, säger Rikard Hasselgren, CIO på Roxtec.

Samarbete mellan IT- och säljavdelningen har gett flera positiva resultat, men också inneburit utmaningar för organisationen.

- Till exempel tog vi tillsammans snabbt fram en app som visar vilka produkter vi har på lager, för att säljarna skulle fokusera på det som vi vet att vi kan leverera utan att bygga långa ledtider, säger Marcus Karlsson, EVP Global Sales på Roxtec.

- Eftersom vi jobbar så tätt uppstår sällan konflikter. Prioriteringar däremot hanterar vi genom att ställa aktiviteterna mot varandra där sedan cheferna eller produktägarna beslutar. Vår uppdaterade strategi innebär att ledningsgruppen kommer att vara mer delaktig i beslut och uppföljning av olika digitala initiativ, vilket sannolikt kommer göra vissa beslut enklare, säger Marcus Karlsson.

För en framgångsrik integration behövs kompetens och förståelse för Roxtecs respektive verksam-heter. Gränsöverskridande samarbeten och utbildning i Roxtecs olika verktyg spelar en stor roll.

- Just utbildning och utveckling av digitala kompetenser blir ett fokus under kommande år för att säkerställa att vi får ut mest nytta av våra verktyg. Men också att engagera fler ledare på olika nivåer i organisationen och identifiera roller som kan agera översättare i skiktet mellan övrig verksamhet och IT-avdelningen, säger Rikard Hasselgren.



RIKARD HASSELGREN, CIO, och
MARCUS KARLSSON,
EVP Global Sales, Roxtec.

ROXTEC TRANSIT DESIGNER – ÖVER 50 000 ANVÄNDARE
Roxtec Transit Designer är ett digitalt verktyg som hjälper dig som användare att enkelt designa kabel- och rörgenom-föringar. Med över 50 000 användare globalt ger verk-tyget en effektiv och pålitlig lösning för att skapa säkra installationslösningar online.

STUDENTCONSULTING

SC Jobbot – egenutvecklat bemanning-, vikarie- och rekryteringssystem

SC Jobbot har tagits fram i nära samarbete med StudentConsultings kunder under 24 års tid och är kärnan i bolagets verksamhet. Systemet gör det möjligt att leverera enligt StudentConsultings affärsidé: att matcha rätt person på rätt plats i rätt tid till rätt kostnad. SC Jobbot kombinerar innovation och personlig service. En viktig framgångsfaktor är att samtliga parter arbetar mot ett och samma system, men med separata verktyg som optimerar arbetssättet för varje målgrupp.

- SC Jobbot möjliggör en snabb och träffsäker matchning mellan kandidaternas kompetenser och kundernas behov. Genom systemets integrerade funktioner och automatiserade processer kan vi snabbt identifiera och koppla rätt kandidat till rätt uppdrag, vilket bidrar till korta ledtider och hög leveranssäkerhet, säger Tobias Lindfors, VD på StudentConsulting.

SC Jobbot ligger i framkant i branschen och är ett heltäckande bemanning-, vikarie- och rekryteringssystem som används av konsulter, kunder, kandidater och interna medarbetare och består av flera olika delar. Systemet är ISO-certifierat (9001 Kvalitet, 14001 Miljö, 45001 Arbetsmiljö) och möjliggör rätt person på rätt plats i rätt tid. Detta innebär snabb leverans, kortast ledtider från beställning till leverans, högsta flexibilitet, störst urval av personal, bästa tillgång på personal samt högsta effektivitet inom logistik och administration.



TOBIAS LINDFORS,
VD, StudentConsulting

RESULTAT OCH KPI:ER MED SC JOBBOT:

- Branschens nöjdaste kunder tio år i rad enligt Evimetrix:** StudentConsulting har högre betyg på samtliga parametrar jämfört med branschen och den högsta kundnöjdheten sedan Evimetrix årliga branschundersökning startade.
- Högst leveranssäkerhet:** 98,4 % leveranssäkerhet inom bemanning och vikarier.
- Lägst transaktionskostnader:** Möjliggör kraftigt lönsam tillväxt – 545 miljoner i organisk tillväxt 2020-2024.
- Kortast ledtid, snabbast matchning:** Kortast ledtider från beställning till leverans, vilket säkerställer störst urval och högsta effektivitet. Även effektiv och smidig logistik och administration.
- Träffsäker rekrytering:** Säkerställer rätt person på rätt plats i rätt tid till rätt kostnad.

Älvsbyhus – bygg ditt drömhjem helt digitalt!

Bygg ditt drömhjem helt digitalt med Älvsbyhus. Anpassa planlösning, material och detaljer online – ett enkelt sätt att skapa ett hem som speglar dig.



Oscar Jacobsons digitala verktyg Custom Made 3D

Med Oscar Jacobssons Custom Made 3D skapas plagg som är helt unika för dig. Genom 3D-teknik och traditionellt hantverk designar du själv kläder online som kombinerar perfekt passform med din personliga stil – ett exklusivt sätt att göra varje plagg till ditt eget.





AcadeMedia

I KONCERNEN SEDAN 2017

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Ny utbildningsverksamhet i Nederländerna och Finland
- Ett ökat fokus på tidiga insatser inom läsning och fortsatt arbete med likvärdig betygssättning
- Satsning på yrkesutbildning till gagn för Sveriges kompetensförsörjning och höga arbetslöshet

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 21 000 medarbetare fördelade på 800 förskolor, grundskolor, gymnasieskolor och vuxenutbildningar i Sverige, Norge, Finland, Storbritannien, Tyskland, Nederländerna och Polen.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
18,336 MSEK	21 000	Stockholm	Håkan Sörman

En konkurrenskraftig framtid kräver bredare utbildningsmöjligheter

AcadeMedia gör ett lyckat år med många satsningar på högre kvalitet, förbättrat lärande, och ökad närvaro på den europeiska marknaden. Bolaget arbetar i linje med sin strategi och fortsätter att bidra till att stärka Sveriges kompetensförsörjning och konkurrenskraft.

SKOLANS AI- OCH DIGITALISERINGSRESA

AcadeMedia har fortsatt sin internationella utveckling. Under året har bolaget etablerats i Finland och Nederländerna och startat nya vuxenutbildningar i Polen och Storbritannien inom spelutveckling, något som Sverige är ledande i inom Europa. Bolaget planerar även för en utökad närvaro i Tyskland där behovet av fler förskoleplatser är stort. När AcadeMedia summerar 2024 är det ett år av utveckling och expansion.

- Vi fortsätter att leverera på vår strategi. Numera kommer 40 procent av vår omsättning från våra internationella verksamheter och vuxenutbildning, med målet att nå 50 procent till 2030, säger Marcus Strömberg, VD för AcadeMedia.

Samtidigt som bolaget expanderar fortsätter AcadeMedia att satsa på ökad kvalitet, berättar Marcus Strömberg:

- Vår främsta prioritet är alltid att erbjuda utbildningar av hög kvalitet och det pågår ständigt utvecklingsarbete inom AcadeMedia. Vi stärker läs- och skrivundervisningen, erbjuder medarbetare relevant kompetensutveckling och satsar på tätare samverkan med universitet för att erbjuda lärarstudenter bättre praktik.

KOMPETENSFÖRSÖRJNINGENS UTMANINGAR

Under 2024 förvärvade AcadeMedia Berghs School of Communication - en ytterligare investering inom vuxenutbildningssegmentet. Här är bolaget den största aktören på marknaden med cirka 47 000 studenter inom yrkes- och lärlingsutbildningar i hela Sverige. För att stötta kompetensförsörjningen i Sverige måste fler vägval utöver universitetsutbildning vara tillgängliga.

- Framför allt behövs fler praktikplatser för yrkeselever. Att kombinera teoretisk utbildning med praktik ger en raketstart i karriären och leder till att fler kommer in på arbetsmarknaden. Politiker, näringsliv och utbildningssektorn måste jobba tillsammans för att lösa kompetensbristen, säger Marcus Strömberg.

”Att kombinera teoretisk utbildning med praktik ger en raketstart i karriären och leder till att fler kommer in på arbetsmarknaden

Året har också präglats av ett ökat fokus på AI och hur tekniken kan förenkla lärarnas dagliga arbete och stärka elevernas lärande. Flera pilotprojekt har genomförts och AcadeMedia erbjuder även AI-utbildningar för såväl medarbetare som vårdnadshavare.

- Vi vill inte styra för mycket, men vi vill skapa rätt förutsättningar, förenkla administration och tillgängliggöra verktyg som kan stötta lärarna i deras arbete. Dessutom är digitalisering och AI en viktig del av utbildningen även för eleverna. AI är en självklar del i det framtida arbetslivet, det måste barn och elever rustas och förberedas för, säger Marcus Strömberg.

AcadeMedia har även gjort stora satsningar på Edtech - utbildnings-teknologi - och idag är tiotusentals studenter aktiva i koncernens onlineutbildningar.

”Våra 21 000 medarbetare har världens viktigaste uppdrag

FÖR EN HÅLLBAR SAMHÄLLSUTVECKLING

För att fler barn och elever tidigt ska lära sig att läsa och skriva satsar AcadeMedia bland annat på fortbildning för lärare i samverkan med universitet och stöd från centrala specialister till skolor som behöver utveckla sitt arbete.

- Under 2025 kommer vi att rikta ännu mer fokus på att öka matematikkunskaperna. För Sveriges ökade konkurrenskraft är elevernas skolgång helt avgörande och underkända betyg i matematik är ett stort bekymmer idag. Utbildning är den främsta garanten för en bättre framtid för människor och en av de viktigaste investeringarna för samhället. Våra 21 000 medarbetare har världens viktigaste uppdrag, avslutar Marcus Strömberg.



MARCUS STRÖMBERG,
VD



Aros Kapital

I KONCERNEN SEDAN 2015

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Ny VD tillträdde i september 2024
- Genomfört åtgärdsplan för ökad kvalitet och kundfokus
- Ökade affärsvolymerna i Storbritannien

Aros Kapital är sedan 2014 specialiserade på finansieringslösningar, framför allt till små- och medelstora företag i Norra Europa, med kontor i Sverige, Norge och Storbritannien. Idag vilar Aros Kapitals verksamhet främst på företagslån och fastighetsfinansiering. Genom sin produktportfölj hjälper bolaget företag att investera, ställa om och expandera.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
727 MSEK	110	Göteborg	Pål Ryfors

Redo att bli småföretagens förstaval

Under 2024 har Aros Kapital tagit ytterligare steg mot att stärka sin position som småföretagarens främsta finansieringspartner. Med ny VD och stärkt fokus på kundrelationer och kvalitet är man redo att möta 2025 med ambition och kraft.

Aros Kapital har ställts inför lågkonjunktursens många utmaningar under 2024, samtidigt som de lagt grunden för framtiden, med ett ökat fokus på att möta kundernas behov. Med en ny VD vid rodret och energi från medarbetarna, fokuserar de nu på att bli småföretagarnas förstaval.

- Vårt mål är att vara en värdeskapande partner för små och medelstora företag, och det innebär att vi hela tiden vill förbättra oss. Det handlar om att spetsa till det vi gör idag snarare än att etablera nya strategier, förklarar Rickard Westlund, VD på Aros Kapital.

”Små och medelstora företag är mer sårbara i den sviktande konjunkturen

STARKARE KUNDRELATIONER OCH NYA MÖJLIGHETER

Rickard Westlund, som tillträdde som VD för Aros Kapital i september 2024, ser flera positiva tecken inför 2025. Räntorna börjar vika neråt vilket skapar bättre förutsättningar för företag – och för hela ekonomin. Genom att öka varumärkeskännetecken och närvaron i marknaden ser bolaget positivt på framtiden. Aros Kapital har även sett ökade affärsvolymerna i Storbritannien under året, en trend Rickard Westlund ser kommer fortsätta under 2025.

- Man kan nästan ta på känslan. Här finns en sense of urgency hos samtliga medarbetare, inte bara i ledningen. Det är en styrka och grundförutsättning för att vi ska lyckas, säger Rickard Westlund.

Aros Kapital är fortsatt vaksamma över marknadsläget. I en tid av osäkerhet menar Rickard Westlund på att bolaget behöver vara ännu mer tillgängliga och stötta sina företagare på deras tillväxtresa.

- Små och medelstora företag är mer sårbara i den sviktande konjunkturen. Med allt som händer i omvärlden blir det en fortsatt osäkerhet som gör att många mindre bolag söker trygghet i sin verksamhet. Här vill vi på Aros Kapital visa att vi kan stötta dem även i osäkra tider, säger Rickard Westlund.

”Vårt mål är att vara en värdeskapande partner för små och medelstora företag



MED SIKTET INSTÄLLT PÅ FRAMTIDEN

Efter att ha ägnat de första månaderna i sin nya roll till att lära känna Aros Kapital och forma en handlingsplan för kommande år, ser Rickard Westlund med stor optimism på vad som väntar.

- 2025 blir ett år då vi kommer att närma oss våra långsiktiga finansiella mål. Vi ska arbeta mer med direktförsäljning och skapa erbjudanden som verkligen är skräddarsydda för våra kunder. Med detta kommer Aros Kapital att bli ett ännu starkare varumärke och med en tydlig, värdeskapande roll på marknaden, säger Rickard Westlund och tillägger:

- De första månaderna på Aros Kapital har verkligen varit givande. Det är så kul att se hur alla kollegor arbetar tillsammans och vill ta oss framåt. Stort tack för hur ni välkomnat mig till bolaget!

RICKARD WESTLUND,
VD





Excalibur

I KONCERNEN SEDAN 2008

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Fortsatt stabil avkastning tydligt över riskfri ränta
- Stort och ökande intresse från både befintliga och nya kunder
- Goda förutsättningar för räntesparande under 2025 och kommande år

Excalibur Asset Management är ett oberoende fondbolag som sedan 2001 förvaltar, administrerar och kontrollerar hedgefonden Excalibur Fixed Income. Målet är att erbjuda privata sparare och professionella investerare en stabil avkastning till så låg risk som möjligt.

FÖRVALTAT KAPITAL 878 MSEK	ANSTÄLLDA 6	HUVUDKONTOR Stockholm	ORDFÖRANDE Johan Andersson
--	-----------------------	---------------------------------	--------------------------------------

Fortsatt stabil avkastning trots turbulent första halvår

Under 2024 fortsatte fonden Excalibur Fixed Income att leverera god avkastning i en turbulent omvärld och periodvis svårbedömd marknad. Tack vare fondens fina utveckling de senaste åren har intresset från flera olika kundgrupper ökat markant under året.

Året 2024 var finansiellt händelserikt och spännande. När året började var inflationen fortfarande ganska hög, i Sverige 5,4 procent, i eurozonen 3,6 procent och i USA 4,0 procent. Centralbankernas mål är att ligga runt 2,0 procent. Det innebar att året inleddes med en fortsatt kamp för att få ner inflationen och successivt bar den kampen frukt. Under andra halvåret kom inflationen ner mot centralbankernas mål.

- Samtliga centralbanker har under året sänkt sina styrräntor ganska kraftfullt. Mot slutet av året närmade vi oss en nivå som skulle kunna definieras som en neutral ränta och där vill troligtvis centralbankerna börja bromsa in räntefallet, säger Excaliburs VD Thomas Pohjanen.

FORTSATT LEVERANS ENLIGT LÅNGSIKTIGA MÅL

Under 2024 infriades en förväntad trend kring inflationen även om det mesta skedde under andra halvåret. Det första halvåret var turbulent och betydligt svårare att förutse. Politik, i det här fallet penningpolitik, kan ta lång tid innan det får genomslag. Marknaden är snabb med att diskontera förändringarna, men det kan dröja innan de får genomslag i ekonomin. Under 2024 tog kampen mot inflationen längre tid än vad de flesta hade trott.

- Det är precis den här typen av förändringar som vi måste vara bra på att förutspå. Vi positionerar fonden för att leverera stabil årsavkastning, som under 2024 blev 7,34 procent. I kreditsäkra instrument med god likviditet har vi fortsatt att leverera i linje med vårt långsiktiga mål, säger Thomas Pohjanen.

” Vi positionerar fonden för en stabil årsavkastning, som under 2024 blev 7,34 procent

STABIL AVKASTNING OCH ÖKAT KUNDINTRESSE

Omvärldsläget under det andra halvåret 2024 var generellt sätt gynnsamt för ränteplaceringar, förutom en kort period kring valet i USA.

- Det viktigaste under året var att fonden totalt sett fortsatte att generera en bra och stabil avkastning. Men det är också glädjande och nästan lika viktigt att vi har sett ett ökande intresse från både nya och befintliga kunder. Vi vill växa vår kundvolym och har som mål att nå en miljard i förvaltat kapital de närmaste åren, gärna redan under 2025, säger Thomas Pohjanen.



EN HUNDRALAPP HAR BLIVIT 137 KRONOR

Thomas Pohjanen säger att avstampet för det ökade intresset hos kunderna startade med covidutbrottet 2020. Under samtliga år därefter har fonden haft en tydligt positiv avkastning, samtidigt som ett av alternativen till placeringar, obligationsfonder, tappat. Om man placerade 100 kronor i en obligationsfond under 2020 har man idag 94 kronor. Om man placerade 100 kronor i Excaliburs fond vid samma tidpunkt har man idag 137 kronor. De siffrorna talar för sig själv, vilket kunderna har börjat upptäcka.

- Allt sedan räntor återigen kunde ge en positiv avkastning har förutsättningarna för att driva räntefonder förbättrats avsevärt. Vår bedömning är att centralbankerna inte vill återgå till nollräntor, eftersom allt för låga räntor under en längre period ökar riskerna för finansiell instabilitet. Därför tror vi att förutsättningarna för räntesparande under 2025 och framåt kommer vara gynnsamma för oss, avslutar Thomas Pohjanen.

” Vi har sett ett ökande intresse för fonden från både nya och befintliga kunder

THOMAS POHJANEN,
VD





Klarahill

I KONCERNEN SEDAN 2015

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Rekordmånga förvärv
- Satsning på eget digitalt minnesrum
- Tecknat kollektivavtal

I slutet av 2024 genomfördes en ägarförändring. Johan Anderssons privata bolag köpte Klarahill och dess dotterbolag Verahill av Mellby Gård.

Klarahill startade 2014 och samlar idag cirka 80 auktoriserade begravningsbyråer på 75 orter i Sverige samt den digitala byrån Lova. Lokal närvaro, engagemang och stor vikt på det personliga, i möte och i avskedet, är centralt för att kunna erbjuda ett minnesvärt och fint avslut.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
305 MSEK	165	Stockholm	Sven Knutsson

Klarahill firar 10-årsjubileum med att slå rekord

På tio år har Klarahill etablerat sig som en välkänd, långsiktig och seriös aktör i begravningsbranschen och 2024 lyckades Klarahill nå alla sina mål; i omsättning, i lönsamhet, i antal begravingar och inte minst i kundnöjdhet. 2024 blev helt enkelt ett rekordår.

Klarahill bildades 2014 med ambitionen att konsolidera begravningsbyråbranschen genom förvärv. Bara i år har Klarahill förvärvat 12 byråer, framför allt i norra Sverige. Men det är inte bara förvärv som ligger bakom framgången. Klarahill har även öppnat nya egna kontor i både Simrishamn och Strängnäs. Genom att satsa på starka lokala varumärken med betydande marknadspotential ökar möjligheterna till expansion och tillväxt. - Årets fina framgångar kommer inte av sig själv, utan bygger på flera års insatser. Vi har fokuserat på att vidareutveckla företaget baserat på vår gemensamma historia, som är betydligt längre än de tio år som Klarahill har funnits. Det gör oss attraktiva för våra kunder, våra medarbetare och entreprenörer som önskar sälja sitt bolag. Det arbetar vi med varje dag, säger Sven Ackell, VD på Klarahill.

ATT ÖVERTRÄFFA FÖREGÅENDE ÅR

Vid årets slut räknade Klarahill in 80 kontor, från Kalix i norr till Tomelilla i söder, och bolaget hade en marknadsandel på 10 procent (cirka 10 000 begravingar per år). Framgångsrik integration låg bakom både omsättnings- och lönsamhetsrekord som resultat. Mätningar visade också att kunderna var nöjda och Klarahill redovisade ett Net Promoter Score på 89/100 för 2024. - Vi hade en tydlig målbild för var vi ville vara 2025 och nu uppnår vi alla mål redan under 2024. Det kommer bli svårt att överträffa – men vår strävan är alltid att bli lite bättre och slå föregående år, säger Sven Ackell.

STRATEGISK DIGITAL SATSNING

En viktig ingrediens i framgångsreceptet för 2024 är satsningen på ett eget digitalt Minnesrum. Här kan besökaren få information om, och anmäla sig till, begraving, hedra den döde, ge en minnesgåva och skicka blommor.

” Vi hade en tydlig målbild för var vi ville vara 2025 och nu uppnår vi alla mål redan under 2024

- Med ett eget Minnesrum för den avlidne fångar vi in de personer som är engagerade i begravingen och kan skapa en interaktiv och personlig mötesplats för anhöriga, säger Sven Ackell. Årligen avlider drygt 90 000 människor i Sverige och begravingar berör uppemot 1,5 miljoner människor. Genom att driva Minnesrummet i egen regi har Klarahill kontroll över utbudet och kan utveckla det enligt kundernas önskemål.

” Vill vi fortsätta växa måste vi förändra vårt kunderbjudande så att de passar ett mer mångkulturellt samhälle

TRADITION OCH TRENDBROTT

Även om begravningsbranschen generellt ses som konservativ har Klarahill sett ett tydligt trendbrott de senaste åren. Det har till exempel blivit allt vanligare att välja kremering innan själva begravningsakten, i stället för efter. - Vi ser att det ökar flexibiliteten kring begravningsdatum för de anhöriga. Allt fler verkar också föredra urna framför kista under själva avskedet, säger Sven Ackell. Begravingar kan ske på många sätt. Idag är Sverige mångkulturellt och människor har olika traditioner och ceremonier vid dödsfall och begravingar. Klarahill behöver anpassa sitt utbud för att kunna möta dessa mer varierande behov. - Vi behöver också bli bättre på att rekrytera bredare och utmana oss själva. Vill vi fortsätta växa måste vi förändra vårt kunderbjudande så att de passar ett mer mångkulturellt samhälle, säger Sven Ackell.

SVEN ACKELL, VD





Verahill

I KONCERNEN SEDAN 2015

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Ny medlingstjänst inom bodelning
- Påbörjat digitaliseringssprång
- 21-procentig tillväxt

I slutet av 2024 genomfördes en ägarförändring. Johan Anderssons privata bolag köpte Klarahill och dess dotterbolag Verahill av Mellby Gård.

Verahill grundades 2015 och erbjuder juridiska tjänster inom familjerätt och internationell privaträtt. Med sin nationella närvaro, hög digital tillgänglighet, löfte om ett personligt, engagerat och professionellt bemötande är Verahill en framåtlutad och trygg partner vid juridiska frågeställningar och rättsliga processer.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
129,5 MSEK	138	Stockholm	Sven Knutsson

Verahill fortsätter sin tillväxtresa

Det är med stolthet och spänning som Verahill avslutar 2024. Med en tillväxt på 21 procent, ett nytt erbjudande inom bodelning och 20 nya anställda gör bolaget sig redo för att möta ägardirektivet för 2025: 150 miljoner kronor i omsättning.

I Sverige ligger skilsmässostatistiken på 56 procent, med ännu högre siffror för sambopar, och allt fler som separerar söker juridisk hjälp. För att möta behoven har Verahill 2024 lanserat en ny medlingstjänst för bodelningar. I vanliga fall representeras båda parter av varsin jurist, men det finns också en stor grupp av par där konfliktnivån är låg vid separationen.

- För de paren erbjuder vi numera en medlingstjänst där vi tar in båda parterna i samma rum och agerar opartiska medlare. Det är en enklare och mer effektiv process. Tjänsten är bland de första på marknaden, berättar Petra Segerdahl, VD på Verahill.

Samtidigt som antalet separationer ökar i Sverige, var antalet vigslar 2023 ett av de lägsta på 20 år. Vad många inte vet är att sambopar inte ärver varandra vid eventuell bortgång, inte ens om de har barn ihop.

- Vill man få bästa möjliga skydd är rådet faktiskt - gift er! Det näst bästa är att uppsöka en jurist för rådgivning och skräddarsydda avtal som passar just er. Det kan till exempel vara en kombination av testamente, samboavtal, skuldebrev och framtidsfullmakt, säger Petra Segerdahl.

”2025 ska bli ett lönsamhetsår – vi ska nå ägardirektivet och ha 10 procent på sista raden!”

TAR SATS FÖR ETT DIGITALISERINGSSPRÅNG

I takt med en föränderlig marknad har Verahill påbörjat steget från en traditionell juristbyrå till att utforska digitalisering av sitt erbjudande och sina processer.

- Vi tror att försäljning av tid kommer konkurrensutsättas mot ökad effektivitet med stöd av digitalisering och AI - speciellt mer rutinmässiga moment i våra uppdrag. Därför har vi tagit fram en digital roadmap för ökad effektivitet i vårt arbete, säger Petra Segerdahl.

Ökad digitalisering kommer dessutom göra det enklare för Verahill att förutse ärendenas omfattning i ett tidigare skede vilket förenklar prissättning och ger snabbare handläggning – en win-win för såväl bolaget som dess kunder. Men det mänskliga mötet är fortsatt av högsta prioritet.

- För oss är förtroende den absolut viktigaste parametern för framgång. Där kan inget trumfa det mänskliga mötet och det gedigna arbetet hos våra jurister och boutredare, som gör att allt fler kunder återkommer till oss i livets alla skeenden, förklarar Petra Segerdahl.



MED ÄGARDIREKTIVET I SIKTE INFÖR 2025

Efter flera år av kraftig tillväxtrekrytering övergår nu Verahill mot ersättningsrekrytering. Med årets 20 nya medarbetare har bolaget tillräckligt många intäktsdrivande jurister för att nå målet i ägardirektivet för 2025 – en omsättning på 150 miljoner. Givet tillväxtresan anställdes även en vice VD, Therese Häagg, tidigare affärsutvecklingschef på Verahill. Therese återvände i den nya rollen i augusti, vilket ytterligare accelererat utvecklingen.

- Även om vi inte riktigt når årets budgetmål har vi en stark tillväxt på 21 procent. Verahill äntrar nu en ny era där vi ska skörda frukten av vårt hårda arbete och vi är väl positionerade för att 2025 ska bli ett lönsamhetsår – vi ska nå ägardirektivet och ha 10 procent på sista raden! avslutar Petra Segerdahl.

”För oss är förtroende den absolut viktigaste parametern för framgång



PETRA SEGERDAHL,
VD



StudentConsulting

I KONCERNEN SEDAN 2010

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Blev Årets Bemanningsaktör i Sverige 2024
- Utsedd till Mästargasell av Dagens Industri för andra gången under 2024 (första gången var 2019)
- Störst i Sverige på bemanning inom lager och logistik

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 rekryteringssystemet 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
1 460 MSEK	2 513	Luleå	Bengt Wallentin

Branschens nöjdaste kunder 10 år i rad – nu störst inom lager och logistik

StudentConsulting gasar i sin tillväxtresa. Trots en orolig marknad och en bransch som backar går företaget mot strömmen och fortsätter att kraftigt ta marknadsandelar. Under 2024 blev bolaget Sveriges största aktör inom lager och logistik och med utmärkelsen branschens nöjdaste kunder för tionde året i rad.

Bemanningsbranschen minskade över 13 procent under 2024, men StudentConsulting gick mot strömmen och ökade sin omsättning med 12 procent på koncernnivå, innefattande Sverige, Norge och Danmark. I Sverige har omsättningen ökat med hela 17,2 procent. Under det fjärde kvartalet 2024 minskade bemanningsbranschen med 17 procent, medan StudentConsulting i Sverige ökade med 23,3 procent – en skillnad på hela 40,3 procentenheter jämfört med branschens utveckling.

– Vi fortsätter att satsa och investera i våra system och medarbetare för att stå ännu starkare när konjunkturen vänder. SC Jobbot ger oss en trygghet genom att vi kan följa siffrorna i realtid och snabbt parera vid behov. Vi har gång på gång visat att vi är en trygg bemannings-, vikarie- och rekryteringspartner att luta sig mot, oavsett konjunkturläge, säger Tobias Lindfors, VD för StudentConsulting.

SVERIGES STÖRSTA AKTÖR INOM LAGER OCH LOGISTIK

StudentConsultings tillväxt har lett till att de nu är Sveriges ledande aktör inom lager och logistik. Med en leveranssäkerhet på 98,4 procent och branschens nöjdaste kunder för tionde året i rad har de tagit stora marknadsandelar, där flexibilitet och snabbhet har varit avgörande faktorer.

– Vårt starka kandidatnätverk och skräddarsydda lösningar i SC Jobbot möjliggör långsiktiga samarbeten. Genom Dynamic Workforce Management-modellen kan vi hantera all flexibel bemanning utöver kundens egna anställda, vilket ger hög leveranssäkerhet och den flexibilitet våra kunder behöver, säger Tobias Lindfors.

EN AV DE STÖRSTA AKTÖRERNA INOM SKOLA

StudentConsulting är en av Sveriges ledande aktörer inom vikariehantering i skolan. Leveranssäkerheten är ett av de viktigaste kvalitetsmått för StudentConsultings kunder, och företaget har under de senaste fem åren visat en varaktig leveranssäkerhet på över 95 procent inom lärarbemanning.

Företaget samarbetar med kommuner över hela landet, bland annat med Luleå kommun, som valt att lägga ut hela sin vikariehantering på StudentConsulting – från förskola, grundskola, gymnasieskola till vuxenutbildningen. Den höga kvaliteten och leveranssäkerheten är tydlig eftersom Luleå kommun ofta övertar lärarvikarierna i form av fasta anställningar, vilket bidrar till att

långsiktigt lösa deras kompetensförsörjning. Uppdragen styrs genom SC Jobbot, som dagligen hanterar många beställningar och senaste året har StudentConsulting utfört 24 241 jobb tillsättningar.

StudentConsulting ser en tydlig trend bland sina kunder, där många studenter som jobbat extra under studietiden anställs av sina arbetsgivare efter examen. StudentConsulting lever som de lär – ungefär 30 procent av deras anställda är studenter som ofta fortsätter jobba i företaget efter avslutade studier.

”Vårt starka kandidatnätverk och skräddarsydda lösningar i SC Jobbot möjliggör långsiktiga samarbeten

BRANSCHENS NÖJDASTE KUNDER 10 ÅR I RAD

2024 blev ytterligare ett kvitto på StudentConsultings framgångar. Utöver att utmärkelsen branschens nöjdaste kunder för tionde året i rad från Evimetrix har de blivit Mästargasell för andra gången – första gången 2019 och nu igen 2024 – och blivit utsedda till Årets Bemanningsaktör i Recruitment Awards 2024, med motiveringen:

Årets bemanningsaktör har under en lång tid varit en drivande motor inom den svenska bemanningsbranschen. Med sin starka position på marknaden, sin etablerade företagskultur, sitt samhälls-engagemang och de odiskutabla kund- och kandidatreferenserna, ser vi årets vinnare som en av branschens viktigaste aktörer för den framtida kompetensförsörjningen.

– Vi är otroligt stolta över att vara med och utveckla branschen tillsammans med våra fantastiska medarbetare som dagligen ser till att fler människor kommer ut i arbetslivet, säger Tobias Lindfors.

Med fortsatt tillväxt, innovativa lösningar och branschens nöjdaste kunder i ryggen fortsätter StudentConsulting att forma framtidens arbetsmarknad – både för företag och arbetssökande.



TOBIAS LINDFORS,
VD



Perituskliniken

I KONCERNEN SEDAN 2018

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Vårdavtal inom urologi med Region Skåne
- Re-certifiering ISO-9001 och ISO-140001
- ST-utbildning för specialistläkare

Sedan starten 2020 har Perituskliniken i Lund utvecklats till ett välrenommerat och uppskattat privatspecialistsjukhus inom urologi. Med unik spetskompetens att diagnostisera och behandla urologiska symptom och sjukdomar, samt med avancerad teknik, är Perituskliniken den ledande privata aktören - och därmed ett viktigt komplement till den svenska vården.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
64 MSEK	49	Lund	Orvar Magnusson

Stor patientökning och fler tillväxtmöjligheter

Sedan 2020 har inflödet av patienter till Perituskliniken ökat väsentligt och i takt med fler vårdavtal inom urologi blev vård utan väntan nu verklighet för fler. Tillsammans med partners och leverantörer vill kliniken utforska nya möjligheter inom utbildning och forskning i närtid.

Som enda privata vårdgivare och partner, inledde Perituskliniken i början av 2024 uppdraget att erbjuda patienter i Region Skåne vård inom urologi. Genom det nya avtalet har kliniken sett en tydlig ökning av patienter.

- Vi har ökat vår omsättning med 40 procent sedan 2023, framför allt som en effekt av avtalet med Region Skåne, säger Åsa Dahm, VD på Perituskliniken.

Perituskliniken är direktupphandlade av flera regioner och har även samverkansavtal med andra vårdgivare. Dessutom ser kliniken en stadig tillväxt av såväl försäkrings- som privatbetalande patienter.

- Avtalen med regionerna gör stor skillnad för inflödet av patienter och för att minska värdköerna. Samtidigt är vi inte fullbelagda utan det finns kapacitet för ytterligare tillväxt, säger Åsa Dahm.

”Avtalen med regionerna gör stor skillnad för inflödet av patienter och för att minska värdköerna

SAMARBETEN FÖR FLER SPECIALISTER

På Perituskliniken finns några av landets mest erfarna specialister och kirurger. Specialistkunskapen i kombination med avancerad utrustning och moderna behandlingsmetoder har stärkt kliniken som potentiell forsknings- och utbildningspartner. Nu pågår dialoger för att fördjupa samarbeten inom bland annat specialistutbildning och avancerad teknikutrustning.

- Vi har dialog med både Region Skåne och Lunds universitet vad gäller utvecklingsmöjligheterna för utbildning och forskning inom urologi, säger Åsa Dahm.

Redan första halvåret 2025 planerar Perituskliniken för att ta emot nyexaminerade läkare för specialistutbildning inom urologi (ST).

- Samtidigt har vi märkt av ett stort intresse från våra teknikleverantörer. Vi har lediga ytor där de kan installera ny högteknologisk utrustning och bjuda in specialister för vidareutbildning och träning, säger Åsa Dahm.

”Vi är ett lösningsorienterat team som vill göra skillnad för våra patienter



KOMPLEX UPPGIFT FÖR LÖSNINGSORIENTERAD KLINIK

Perituskliniken har idag drygt 50 anställda och god kapacitet att ta emot fler patienter. Men det är också en komplex uppgift att driva sjukvård. Med ett inflöde på cirka 130 remisser i veckan krävs grundlig planering mellan olika enheter. Utmaningarna består både av att skapa ett logistiskt flöde, från mottagande av patient följt av operation och eftervård, och att ha rätt kompetens på rätt plats i flödet. Det blir särskilt påtagligt när det råder brist på vissa specialister.

- Den vård vi erbjuder på Perituskliniken kräver sjuksköterskor med flera olika specialistkompetenser och det går inte att bara flytta runt personalen om någon är sjuk. Har vi inte alltid rätt bemanning kan vi behöva stänga en operationssal, säger Åsa Dahm.

Under 2024 har antalet anställda ökat med 29 procent, men på sikt kommer större patientflöden att kräva ytterligare rekryteringar och kompletterande kompetenser.

- Vissa specialistkompetenser är svårare att rekrytera än andra och för att kunna leverera högkvalitativ vård använder vi oss inte av bemanningsföretag. Det gör att vi måste ta väl hand om de medarbetare vi har på kliniken så de vill vara kvar under lång tid. Vi är lösningsorienterade och arbetar effektivt i team för att göra skillnad för våra patienter. Denna inställning letar vi också efter när vi gör rekryteringar, säger Åsa Dahm.

ÅSA DAHM,
VD





Hållbarhet kräver ett helhetsperspektiv

Rättvisa är ledordet när Nyamko Sabuni definierar hållbarhet. Först när vi tar ett globalt helhetsperspektiv i omställningsfrågan, där sociala, miljömässiga och ekonomiska faktorer samspelar, kan samhället och näringslivet bli hållbart – för alla.

För Nyamko Sabuni har hållbarhet alltid varit en hjärtefråga. Född kongolesisk medborgare, i exil i Burundi, kom familjen till Sverige som politiska flyktingar. Hennes ursprung har präglat intresset för frågor rörande social inkludering, mångfald och rättvisa. Det är viktiga parametrar för att skapa ett hållbart näringsliv och samhälle. Dessa frågor har också varit vägledande genom både den yrkesmässiga och politiska karriären.

- Intresset för hållbarhet har varit med mig hela livet. Jag har sett orättvisor på nära håll, både i form av resursbrist och utanförskap. Som jag ser det är det en lyx vi har i den västliga världen - att prata om klimatåtgärder och miljöproblem. På många andra platser i världen handlar hållbarhet först och främst om rätten till ett värdigt liv. Jag tror att vi behöver ta ett helhetsperspektiv på hållbarhetsfrågorna för att lösa utmaningarna på riktigt, säger Nyamko Sabuni.

BRUNTLAND-KOMMISSIONEN ÄR KOMPASSEN

Det perspektivet lyfts fram i den banbrytande Bruntland-kommissionen från 1987, då FN för första gången gav sin definition på vad hållbar utveckling är. En hållbar utveckling är en utveckling som tillfredsställer dagens behov utan att äventyra kommande generationers möjligheter att tillfredsställa sina behov. Och för att tillfredsställa behov måste både sociala, miljömässiga och ekonomiska faktorer vägas in.

- Bruntland-kommissionen är kanske den viktigaste milstolpen för hållbarhet, då vi faktiskt fick en kompass att förhålla oss till. Därefter skulle jag vilja lyfta UN Global Compact, från 1999, där det började pratas om att näringslivet - inte bara politiken - måste vara en del av den samhällsförändring som behövs. Slutligen är såklart Parisavtalet, med vårt gemensamma mål om att begränsa den globala uppvärmningen till 1.5 grader, också central för hur vi alla ska förstå hur vi behöver agera idag och i framtiden, säger Nyamko Sabuni.

”På många platser i världen handlar hållbarhet först och främst om rätten till ett värdigt liv

”Riktigt hållbara bolag skapas när social, miljömässig och ekonomisk hållbarhet blir en del av kärnaffären

NÄRINGSLIVET VISAR VÄGEN

Idag kvarstår dock flertalet utmaningar för att uppnå ett hållbart samhälle globalt. Det krävs fortsatt utveckling av energisystemet för bättre tillgång till ren energi, och mycket mer finansiering till utvecklingsländers omställning, så att de kan gå direkt till rena energi- och infrastruktursystem, utan att behöva gå via de fossila lösningar som vi i väst varit beroende av. Men hållbarhetsfrågan präglas idag även av den pågående geopolitiska oron. Det är ett globalt politiskt och medialt landskap som ständigt skiftar fokus och stora klyftor mellan länders, företags och individers möjligheter att ställa om. Då behövs verklig handlingskraft. Och den kraften bor primärt i näringslivet.

- Politiken idag är för trög och instabil. Här ser jag att många företag tar på sig ledartröjan och tar sitt ansvar, vilket både är bra och verkligen behövs, säger Nyamko Sabuni.

Dessutom är näringslivets sätt att se på hållbarhetsfrågan ytterligare en nyckel för att ställa om till ett hållbart samhälle.

- Alla bolag kommer behöva se hållbarhet som en del av sin affärsstrategi och förstå att det finns vinster i att arbeta på det sättet. Vi behöver öka kunskapen om hur bra affärer utförs som också är hållbara. Både i näringslivet och i utbildningssystemet, säger Nyamko Sabuni.

HÅLLBAR KÄRNAFFÄR I FOKUS

Och Nyamko Sabuni själv är väl positionerad för att kunna bidra till just detta. Idag driver hon ett investmentbolag med fokus på innovation och entreprenörskap i Östafrika. Hon har även en rad styrelseuppdrag, bland annat i Mellby Gårds dotterbolag Kappahl som prisats för sitt hållbarhetsarbete.

- Mellby Gård och dess dotterbolag påverkas av hållbarhetsfrågor på samma sätt som alla andra bolag. Utöver att träffas av en rad lagkrav behöver bolag få till cirkulära affärsmodeller, hållbara leverantörskedjor och bättre transparens och spårbarhet. Jag tror på att riktigt hållbara bolag skapas när social, miljömässig och ekonomisk hållbarhet blir en del av kärnaffären, avslutar Nyamko Sabuni.

DUNI GROUP

Koldioxidkalkylator för transparens och bättre beslutsfattande

Med ambitionen att vara en trovärdig hållbarhetsledare i sin bransch identifierade Duni Group ett behov att få en bättre förståelse för koldioxidutsläppen i sin verksamhet. Genom att utgå från företagets åtagande till Science Based Targets växte projektet från att mäta interna Scope 3-utsläpp till att förstå koldioxidavtrycket för enskilda produkter.

- Det här initiativet föddes ur en ökad efterfrågan av transparens kring koldioxidavtryck och en strävan att ständigt förbättra våra produkter. Med hjälp av koldioxidkalkylatorn har alla på Duni Group, från produktdesigners till kollegor inom försäljning, tillgång till ett internt verktyg som ger bättre information till stöd för att ständigt minska produktportföljens miljöpåverkan, förklarar Kairit Kuusik, klimatspecialist på Duni Group.

Utvecklingen av koldioxidkalkylatorn påbörjades 2023 och innebar ett nära samarbete med kollegor och externa experter för att säkerställa metodik och beräkningar. Eftersom kalkylatorn endast är så bra som den data som matas in, inkluderade Duni Group en omfattande mängd datapunkter som täcker utsläpp från allt från material till transporter. Kalkylatorn använder ett "cradle-to-grave"-perspektiv för att ge en så heltäckande bild som möjligt av alla utsläpp kopplade till en produkt.

- Koldioxidkalkylatorn är otroligt värdefull för oss. För Duni Group ger den en bättre förståelse för våra produkters utsläpp, vilket möjliggör bättre beslut kring design och materialval. För våra kunder erbjuder den transparent utsläppsdata som ger dem möjlighet att fatta informerade val och minska sin klimatpåverkan, säger Kairit Kuusik.

Beräkningsmetoden i kalkylatorn certifierades av organisationen Carbon Trust i december 2024.



KAIRIT KUUSIK,
klimatspecialist på Duni Group

Duni Group – Bio Dunisoft® är världens första Svanenmärkta Airlaid-servett

Duni Groups Bio Dunisoft® är den första Svanenmärkta Airlaid-servetten, tillverkad av förnybara material och som sammanfogas utan användning av lim eller bindemedel. Servetten erbjuder en miljövänlig lösning för bordsdukning.



Feralcos investering i ECO 92 för hållbar vattenrening

Feralco Italia har förvärvat ECO 92 i Milano, ett företag som erbjuder miljötjänster inklusive insamling och återvinning av industriella avfallsströmmar. Förvärvet stärker Feralcos engagemang i cirkulär ekonomi och breddar deras tjänsteutbud för kunder inom vattenrening.

Kappahl – 50 butiker erbjuder second hand-inlämning och -försäljning

50 av Kappahls butiker erbjuder kunder att lämna in barnkläder, där de kontrolleras och säljs som second hand. Medlemmar i Kappahl Club får poäng för inlämnade plagg, som omvandlas till bonus. Satsningen är en viktig del av företagets hållbarhetsarbete, där de bidrar till att minska textilavfall och främja cirkulär ekonomi genom att ge kläder ett längre liv.



SÖDERBERG & HAAK

Framtidens maskiner är elektriska

Entreprenadbranschen står inför en omställning, och hos Söderberg & Haak, exklusiv återförsäljare av Komatsu i Sverige, är elektrifiering en tydlig väg framåt. Men när maskinernas storlek varierar från 1 ton till 1 750 ton krävs fler lösningar än enbart batteridrift.

- Marknaden fokuserar mest på elektrifiering just nu, men batteriernas kostnad och laddinfrastrukturen är utmaningar, särskilt för tyngre maskiner. Därför forskar Komatsu även på vätgasdrift – både via bränsleceller och förbränningsmotorer, säger Joachim Mårtensson, produktchef för Komatsu på Söderberg & Haak.

På mindre maskiner är elektrifieringen redan här. Komatsu har lanserat några elektriska produkter men fler är på väg. Söderberg & Haak är aktiva i utvecklingen och startar i februari ett projekt där Skanska under sex månader får hyra en större testmaskin.

- Vi ser ett ökande intresse för mer hållbara entreprenadmaskiner. Genom att testa tekniken i verklig drift kan vi driva utvecklingen framåt, säger Joachim Mårtensson.

Genom e-support, med fem års eller 10 000 timmars garanti på de elektriska komponenterna, visar Komatsu och Söderberg & Haak att de har en långsiktig satsning på elektrifiering och mer hållbara maskiner.



JOACHIM MÅRTENSSON,
produktchef för Komatsu på
Söderberg & Haak.

Oscar Jacobson – vinnare av årets Impactpris på Habit Fashion Awards

Oscar Jacobson belönades med Impactpriset 2024 för Sustain by Oscar Jacobsson. Ett koncept som uppmuntrar hållbart mode genom second hand, uthyrning och skräddarsydda plagg. Priset hyllar deras arbete med att minimera avfall, förlänga plaggens livslängd och utbilda kunder i hållbar konsumtion.





Kappahl

I KONCERNEN SEDAN 2013

VIKTIGA HÄNDELSER 2024

- Ny e-handelsplattform lanserades
- Lansering av nytt servicelöfte
- Investering i globalt distributionscenter i Arendal

Kappahl grundades 1953 i Göteborg och är idag en ledande modekedja med 330 butiker och e-handel i 20 länder. Kappahl-gruppen erbjuder prisvärt och hållbart mode för alla åldrar och livsstilar. För Kappahl går lönsamhet och hållbarhet hand i hand.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
5 135 MSEK	4 000	Mölnadal	Thomas Gustafsson

Tillväxtsatsningar levererar

Kappahl Group har en uttalad tillväxtstrategi och de investeringar som företaget gjort i varumärke och transformation levererar ett gott resultat. Under 2024 lyckades Kappahl både öka försäljningen och stärka marginalen samtidigt som företaget lanserade en helt ny e-handelsplattform.

Under 2024 fortsatte varumärket Kappahl att stärka sin position på marknaden. Kappahl har ökat sin attraktionskraft och med ett sortiment med högre modegrad levererar företaget på sitt kundlöfte "Fashion fit for life".

- Vi är ett välkänt och väletablerat modeföretag, och har ett erbjudande som attraherar många kunder. Den utveckling vi har gjort av vårt sortiment och tonalitet har tagits väl emot av våra kunder, säger Elisabeth Peregi, VD på Kappahl Group.

SATSAR PÅ FLER BUTIKER OCH KANALER

För första gången på flera år öppnade Kappahl Group flera nya butiker under 2024. I Storbritannien fördubblade Kappahl sin närvaro och där finns nu sju butiker med varumärket Newbie. Förutom nyöppningar fräschade Kappahl även upp större delen av sitt butiksnät med ny inspirerande inredning, provrum och kassor i linje med Kappahls nya servicelöften som lanserades under året.

- Vårt nya servicelöfte har gett fantastiskt resultat i vårt kundmöte. Idag är alla våra butiker lönsamma. Dessutom erbjuder vi nu både inlämning och försäljning av second hand-produkter i över 50 butiker, säger Elisabeth Peregi.

Parallellt med butikssatsningarna investerade Kappahl-gruppen i en ny skalbar e-handelsplattform för att successivt kunna växa på nya marknader.

Vårt nya servicelöfte har gett fantastiskt resultat i vårt kundmöte. Idag är alla våra butiker lönsamma



Spårbarhet ger oss möjlighet att bidra till en mer socialt och miljömässig hållbar modevärld

DRIVER BRANSCHEN FRAMÅT

Kappahl var bland de första i modebranschen att ställa om till en mer hållbar affärsmodell med målet att ta ansvar för hela värdekedjan. En del i detta arbete är att skapa transparens och spårbarhet genom alla leverantörsled. Med verktyget TrusTrace kan Kappahl spåra varje individuellt plagg hela vägen från bomullsältet till kunden.

- På sikt kommer alla textilproducenter som verkar i Europa behöva erbjuda detta och vi ser att det finns en stor fördel att vara först ut. Under 2024 har vi integrerat alla våra leverantörer i TrusTrace-systemet, säger Elisabeth Peregi.

Även digitala produktpass (DPP) kommer att vara obligatoriska för textilier inom EU 2030. Under året initierade Kappahl ett pilotprojekt tillsammans med Trace4Value och nu pågår praktiska tester av passen som ska innehålla hållbarhetsdata om material, tillverkning och hur plagget kan återbrukas för att möjliggöra en cirkulär ekonomi. Genom att skanna en kod kommer Kappahls kunder inte bara veta var plaggen kommer ifrån, utan även veta vilken påverkan de har på klimatet och hur de kan återbrukas och återvinnas.

- Spårbarhet ger oss möjlighet att bidra till en mer socialt och miljömässigt hållbar modevärld. Och det påverkar även affären positivt, säger Elisabeth Peregi.

FRAMTIDSSÄKRAD TILLVÄXT

För att framtidssäkra leverans och logistik för fortsatt tillväxt beslutade Kappahl Group 2024 att investera i ett nytt globalt distributionscenter nära Göteborgs containerhamn.

- Det vi gör idag ska vi göra i större skala och mer effektivt. Vi kommer att hantera större volymer med en högre grad av automation och flexibilitet, säger Elisabeth Peregi.

Just nu pågår lokalanpassningar i det nya centret som beräknas vara klart under 2026.



Elisabeth Peregi,
VD



Oscar Jacobson

I KONCERNEN SEDAN 2018

VIKTIGA HÄNDELSER 2024

- Tre nya butiker etablerade, samt totalrenovering av två befintliga butiker
- Investeringar i e-handeln, inklusive ett plattformsbbyte och ett digitalt 3D-verktyg för Custom Made
- Prisade för sitt hållbarhetsarbete - konceptet "Sustain by Oscar Jacobson" vann årets "Impact Award" på branschgalan Habit

Oscar Jacobson grundades 1903 av skräddaren Oscar Jacobson i Borås. Företaget har 20 egna butiker och 150 återförsäljare i Europa. De är främst kända för sitt svenska skrädderihantverk, höga kvalitet och tidlösa design, vilket gör plaggen utmärkta för återbruk. Sedan 1980 är varumärket dessutom Kunglig Hovleverantör.

OMSÄTTNING 506 MSEK	ANSTÄLLDA 101	HUVUDKONTOR Borås	ORDFÖRANDE Sven Knutsson
------------------------	------------------	----------------------	-----------------------------

Oscar Jacobson skräddarsyr framtidens herrmode

2024 blev återigen ett stabilt år för herrmodebolaget Oscar Jacobson. Med fokus på innovativt tänkande, hållbarhet och ett breddat produktutbud, fortsätter kurvan att gå uppåt för varumärket.

Trots globala ekonomiska utmaningar fortsätter Oscar Jacobson att ligga på en lönsamhet på nära 10 procent. Det tydliga skiftet i affärsmodellen är en bidragande faktor till företagets framgångar. De senaste åren har bolaget nämligen gått från att primärt jobba med återförsäljare till att nu erbjuda sina produkter via 20 egna fysiska butiker. Framför allt är det fokus på Norden och under 2024 tillkom tre butiker i Göteborg, Oslo och Köpenhamn, samtidigt som två befintliga butiker totalrenoverats. Utöver expansionen av fysiska försäljningskanaler har bolaget dessutom lanserat ett unikt digitalt 3D-verktyg för måttbeställda kostymer online.

- Custom Made-verktyget ger stora möjligheter till våra kunder. Vi märker att det personliga och skräddarsydda plagget efterfrågas allt mer. Därför kan kunderna med hjälp av verktyget välja egna specifikationer på mått, tyg, modell samt detaljer som till exempel knappar och foder vilket gör plagget unikt, säger Richard Woodbridge, VD för Oscar Jacobson.

HÅLLBARHET SOM STRATEGI

När kunder måttbeställer sina personliga och unika klädesplagg, tenderar även användningen av plagget bli mer långvarigt. Modebranschen har stora problem med fast fashion och överkonsumtion. Plagg används endast ett fåtal gånger innan de slängs, något Oscar Jacobson vill förändra genom att förlänga användningstiden för varje plagg.

Under året har bolaget investerat i systemet Worldfavor, vilket ger en ökad kontroll över värdekedjan och möjliggör mätning av klimatpåverkan från produktion till butik. Man har även öppnat sin andra Sustain-butik i Göteborg, ett second hand-alternativ med fokus på återbruk.

- Med hjälp av Sustain-konceptet låter vi plaggen leva vidare och glädja fler kunder. Konceptet har tagits emot fantastiskt bra, vilket resulterade i att vi under året bland annat vann årets Impact Award på branschgalan Habit, berättar Richard Woodbridge.

”Idag ser vi att hälften av försäljningen är kostymer och andra hälften kommer från andra produktgrupper

ETT KOMPLETT LIVSSTILSMÄRKE

Tidigare har Oscar Jacobsons fokus legat på den klassiska kostymen, men under de senaste åren har sortimentet expanderats och har nu blivit ett livsstilsvarumärke som täcker mannens hela garderob.

- Idag ser vi i princip att hälften av försäljningen är kostymer och andra hälften kommer från andra produktgrupper. Våra ytterplagg, skor och stickade tröjor har haft en fantastisk utveckling, säger Richard Woodbridge.

En annan produktgrupp som växer fort är skjortor. De senaste åren har Oscar Jacobsson gått från 17 000 till 90 000 sålda skjortor per år.



MOT FRAMTIDA FRAMGÅNGAR

Oscar Jacobson kombinerar tradition och innovation för att leverera kvalitet och hållbara värden. Tillsammans med optimism, tydliga mål och handlingskraft kommer de att fortsätta göra avtryck på modebranschen under 2025 och långt därefter.

- Vår största utmaning blir att fortsätta växa med lönsamhet. Vi ser fortsatt stora möjligheter i Norden. Med etablering av två nya butiker i Århus och Malmö under första kvartalet, samt fortsatt fokus på e-handel och produktutveckling, bygger vi grunden för framtida framgångar, avslutar Richard Woodbridge.

RICHARD WOODBRIDGE,
VD





Open Air Group

I KONCERNEN SEDAN 2019

VIKTIGA HÄNDELSER 2024

- Förvärvet av norska friluftsbolaget Milrab
- Beslut att byta e-handelsplattform
- Sammanslagning av Chevalier & Alaska

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

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
941 MSEK	238	Stockholm	Rickard Kemfors

Investeringar och sammanslagningar för bättre kundupplevelse

2024 blev ett utmanande år för Open Air Group. En lägre efterfrågan på grund av lågkonjunkturen har satt sin prägel på helåret. Men trots det har bolaget gjort en rad strategiska satsningar för att möta en vändande marknad.

För Open Air Group blev årets resultat inte i linje med vad man siktat på. Branschen i stort har varit drabbad av lågkonjunkturen, vilket påverkat efterfrågan på marknaden. Mot årets slut började det däremot att ordna upp sig något.

- Detta var ett tuffare år för våra bolag, jämfört med föregående år som gick väldigt bra. Efter att utvecklingen gått sidledes för Aclima under året, så blev oktober ändå en rekordmånad för deras business-to-businessförsäljning. Vi ser även att direktförsäljning i bolagen Alaska och Chevalier har gått starkt under året, trots ett tufft utgångsläge, säger Camilo Sjödin, VD för Open Air Group.

” Den nya plattformen förbättrar köpupplevelsen och gör presentationen av våra produkter mer attraktiv

INVESTERINGAR I E-HANDEL OCH KÖPUPPLEVELSE

När bolaget gick in i 2024 var det med en lönsamhet och kassa från föregående år som gjorde det möjligt att investera för framtiden. Satsningar har genomförts för att utveckla de befintliga bolagen, e-handeln och på ett nytt tilläggsförvärv - bolaget Widforss köpte det norska friluftsbolaget Milrab.

- Widforss har genomgått en rad satsningar under året. Med förvärvet av Milrab stärker vi vår position på den nordiska marknaden ytterligare vilket är väldigt kul, säger Camilo Sjödin.

Widforss har även etablerat en ny ledningsgrupp samt fattat beslut att investera i en ny e-handelsplattform. Även Brands-bolagen kommer få samma plattform nästa år.

- Med den nya ledningsgruppen har vi ett väldigt kompetent kommersiellt team, som vi tror starkt på för bolagets utveckling. Den nya plattformen för e-handel kommer förbättra köpupplevelsen och göra presentationen av våra produkter mer attraktiv, fortsätter Camilo Sjödin.

STRATEGISKA SAMARBETEN OCH SAMMANSLAGNING

Under året beslutades det att göra en sammanslagning av de två jaktvarumärkena Chevalier och Alaska. De två bolagen riktar sig till samma kundsegment inom jaktprodukter, men har olika prisklasser på deras produkter.

- Det är en stor strategisk förändring vi gör, när vi samlar våra två minsta bolag. Vi tror att det blir en perfekt match med bolagen givet att deras produkter har olika köpgrupper och det finns många synergier att dra nytta av, säger Camilo Sjödin.

Inom tech-divisionen har samarbetet mellan WeHunt, Tracker och Burrel intensifierats genom åren. Under 2024 beslutades att samla alla tre varumärken under ett bolag, Natlink. Ambitionen är att sammanslagningen ska ge mer utrymme att fokusera på innovation och utveckling.

- Sammanslagningen ger oss ännu bättre förutsättningar att utveckla jakt- och friluftsupplevelserna för våra användare. Genom att samla bolagen under ett tak, kan vi fokusera mer på att leverera högkvalitativa lösningar för jaktsamhället. Nästa år lanserar vi även nästa generations WeHunt-plattform, så vi ser väldigt mycket fram emot 2025, säger Camilo Sjödin.

” Sammanslagningen ger oss ännu bättre förutsättningar att utveckla jakt- och friluftsupplevelserna för våra användare

TILLVÄXT VIA FÖRVÄRV OCH ORGANISK EXPANSION

Framöver är ambitionen att fortsätta göra förvärv för att stärka positionen i Norden inom jakt och green outdoor. Dessutom ska de existerande portföljbolagen fortsätta bredda sig till nya länder och med nya produktsegment.

CAMILO SJÖDIN,
VD



”Att visa tillit genom att ge individen ett stort förtroende präglar alla i familjen”

THOMAS GUSTAFSSON

”Värdeskapandet alltid i fokus med humanitet och respekt”

Vid årsskiftet lämnade Thomas Gustafsson det operativa arbetet i Mellby Gård efter 24 år i gruppen, senast som vice koncernchef och styrelseledamot i flera bolag. Han kvarstår som senior rådgivare och ordförande i styrelserna för Duni Group samt Kappahl.

Thomas Gustafssons nedtrappning sker på eget initiativ, men han kommer fortsatt att ha en roll i Mellby Gård-koncernen.

- Vi kommer att ha förmånen att dra nytta av Thomas kunskap och engagemang även framgent, om än i en ny roll. Jag är glad över att vi även har kvar Thomas vid rodret i två av våra största bolag, säger Johan Andersson, ordförande för Mellby Gård.

Den första kontakten med Mellby Gård hade Thomas Gustafsson vid millennieskiftet när Brämhults sökte ny VD.

- Inledningsvis träffade jag Anders Bülow, som var ordförande och den som höll i rekryteringen. Rune träffade jag senare i processen på kontoret på Ribersborg. Vi hade flera spännande möten och med tiden kände jag en väldig lust att ta mig an Brämhults, säger Thomas Gustafsson.

Han kom från Spendrups koncernledning och såg många likheter med Mellby Gård. Den ägarnära miljön passade honom.

- Jag gillade mötena och de kreativa, affärsmässiga diskussionerna. Jag fick jobbet - och sedan har det blivit 24 fantastiska år i gruppen, berättar Thomas Gustafsson.

PÅ BRÄMHULTS BLEV TEORI TILL PRAKTIK

Tiden på Brämhults var otroligt lärorik, menar Thomas Gustafsson.

- I teorin kan man göra mycket, men förändringen av Brämhults innebar att göra det i praktiken. På kort tid omstrukturerade vi verksam-hetens alla delar. Att vi vågade göra det så snabbt baserades på två saker: vår produkt var den godaste på marknaden samt det fulla stödet från ägare och styrelse.

Anders Bülow introducerade Mellbymodellen för honom, och på Brämhults blev den ett utmärkt bevis på hur modellen fungerar. Det handlar om att visa tillit, fokusera på det som är värdeskapande, arbeta med enkelhet och med ett långsiktigt perspektiv.

- På Brämhults lärde jag mig också att Runes favoritämne är pris. Vi kunde inte säga att vi var godast om vi inte höll högst pris. När Tropicana höjde en krona, höjde vi en och femtio, berättar Thomas Gustafsson.

Efter några turbulenta år blev det bra fart på Brämhults.

Varumärket stärktes och försäljningen växte. När frågan om expansion utanför Norden kom på bordet insåg man att det krävdes en integrering i en internationell struktur.

- Efter många diskussioner köptes Brämhults av det tyska juice-företaget Eckes Granini. Jag följde med till Tyskland under tre år, men Mellby Gård var min hemvist, säger Thomas Gustafsson.

INLEDDE FÖRVÄRVSAGENDA MED DUNI GROUP

När det blev dags för VD-byte i Duni Group fick Thomas Gustafsson frågan att ta över. Duni behövde komma utanför Europa och startade en förvärvsagenda i Asien och Australien.

- När jag senare lämnade Duni Group för att arbeta på heltid i Mellby Gård var jag orolig över att inte få tillräckligt mycket att göra, vilket jag uttryckte till både Johan och Rune - och det har jag fått 'äta upp' många gånger. I paketet låg att jag skulle bli ordförande i Duni Group, Kappahl, Smarteyes och Oscar Jacobsson, berättar Thomas Gustafsson.

RESULTATET I FOKUS MED HUMANITET OCH RESPEKT

Thomas Gustafsson uttrycker en stor tacksamhet över sina år på Mellby Gård.

- Här finns ett fokus på långsiktigt värdeskapande, men samtidigt en humanitet och respekt. Man säger aldrig 'så här är det', utan 'så här tänker jag'. Man lyssnar och bildar sig en uppfattning, alla uppmärksammas och värdesätts, menar Thomas Gustafsson, och fortsätter:

- Jag har jobbat nära Johan i många år, under senare tid med Gustav och även Erik i Mellby Gårds och Smarteyes styrelser. Att visa tillit och ge individen ett stort förtroende präglar alla i familjen, man utgår från att alla vill bolagets bästa. Nu fokuserar jag på några styrelseuppdrag på obestämd tid. Men jag har inte sagt att jag slutar, bara att jag vill ha en annan situation. Blir det för tråkigt får jag ringa Johan och upprepa att jag vill ha mer att göra, avslutar Thomas Gustafsson.

Mellby Gård i samhället

Inom familjen Andersson och Mellby Gård finns en stark tro och vilja på att ge tillbaka till samhället. Genom att stötta initiativ som främjar utbildning, idrott, forskning och entreprenörskap vill Mellby Gård skapa långsiktiga möjligheter för människor, organisationer och företag att växa och gå från lovande till ledande.



JONNA MALMGREN – EN FÖREBILD I VÄRLDSKLASS

Skånska Jonna Malmgren är en av Sveriges främsta brottare och har en imponerande meritlista. Hon tog sitt första internationella guld i EM 2022 och har sedan dess visat sin styrka i både världsmästerskap och europeiska mästerskap. I OS 2024 kämpade hon hårt men föll i kvartsfinalen. Hon rankas bland de tre bästa i världen och är en inspirerande förebild både på och utanför mattan.

- Jonna är ett lysande exempel på beslutsamhet och målmedvetenhet, vilket ligger helt i linje med Mellby Gårds värderingar. Vi är stolta över att få stötta Jonna på hennes resa mot nya framgångar, säger Johan Andersson, styrelseordförande på Mellby Gård.

Med stödet från bland andra Mellby Gård kan Jonna Malmgren satsa fullt ut på sin karriär och sin framtida utveckling. Förutom framgångarna på mattan arbetar hon även för att inspirera unga idrottare och sprida intresset för brottning som sport. Samarbetet är ett viktigt steg för att stärka svensk idrott på internationell nivå.

- Att få representera Sverige och fortsätta sträva mot nya mål betyder allt för mig. Stödet från Mellby Gård gör att jag kan satsa helhjärtat och ta min karriär vidare till nästa nivå. Jag är otroligt tacksam och mer motiverad än någonsin, säger Jonna Malmgren.

”Stödet från Mellby Gård gör att jag kan satsa helhjärtat och ta min karriär vidare till nästa nivå

HUVUDSPONSOR TILL MJÄLLBY AIF

Under 2024 har Mellby Gård gått in som huvudsponsor för Mjällby AIF. Samarbetet, som sträcker sig över fyra år, fram till 2027, är det största i klubbens historia och markerar ett betydelsefullt partnerskap mellan den lokalt förankrade företagsgruppen och fotbollsklubben från Listerlandet. Mjällby AIF:s unika position, med en liten orts hjärta och en stor klubb ambition, stämmer väl överens med Mellby Gårds filosofi.

- Vi ser en enorm potential i Mjällby AIF och delar deras ambition att ständigt utvecklas och sikta högre, säger Johan Andersson, styrelseordförande på Mellby Gård.

Samarbetet innebär också att Mellby Gård stärker sin lokala närvaro. Företaget har starka band till Blekinge, både professionellt och privat genom verksamheter, familj och vänner.

- Vi brinner för fotboll och föreningsliv och har följt Mjällby AIF:s imponerande resa i svensk elitfotboll. Vi vill stötta verksamheter som vågar sikta högt, och det är precis vad denna klubb gör. Vi ser fram emot att vara en del av deras fortsatta framgång, säger Johan Andersson.

Samtidigt påverkas inte Mellby Gårds engagemang i Trelleborgs FF av bolagets nya roll i Mjällby AIF. I stället ser man möjligheter till erfarenhetsutbyte mellan klubbarna, vilket kan gagna båda föreningarna.

Med Mellby Gård som huvudsponsor stärker Mjällby AIF sin position inför kommande säsonger och befäster sin plats i svensk elitfotboll.



WICTOR PETERSSON SIKTAR MOT OS I LOS ANGELES 2028

Kulstötaren Wictor Petersson och Mellby Gård har samarbetat i fem år och avslutade 2024 med att förlänga satsningen med sikte på OS i Los Angeles 2028. Partnerskapet har varit en viktig del av Wictor Peterssons resa mot världseliten.

- Wictor är en otroligt driven och målmedveten idrottare. Vi är stolta över att stötta hans resa mot internationella medaljer och OS i Los Angeles, säger Johan Andersson, styrelseordförande på Mellby Gård.

För Wictor är det förnyade samarbetet ett stort steg framåt.

- Stödet från Mellby Gård betyder allt. Det ger mig möjligheten att satsa fullt ut på att nå min dröm: en medalj i ett internationellt mästerskap, säger Wictor Petersson.

Närmast ser han fram emot VM i Tokyo 2025 som nästa stora mål innan Los Angeles 2028. Med gemensamma ambitioner ser Mellby Gård och Wictor Petersson fram emot en spännande framtid full av möjligheter och nya framgångar.

FOTBOLL – EN HJÄRTEFRÅGA FÖR FAMILJEN ANDERSSON

På Mellby Gård ser vi idrott som en viktig kraft i samhället som förenar människor och skapar möjligheter för både personlig och kollektiv utveckling. Fotboll ligger oss extra varmt om hjärtat. Genom vårt långsiktiga engagemang vill vi stärka föreningslivet och bidra till ett hållbart samhälle där idrottens positiva effekter tas tillvara.

- När vi engagerar oss i fotboll och föreningsliv följer vi samma filosofi som i vår verksamhet – att ta verksamheter från lovande till ledande. Det är inspirerande att få bidra till framgångar och se hur klubbarna skapar värde både på och utanför planen, säger Johan Andersson, styrelseordförande på Mellby Gård.

Säsongen 2024 bjöd på blandat resultat. FC Rosengårds damer har visat på styrka och vann Damallsvenskan medan Trelleborgs FF:s damlag hade ett tungt år och föll ur översta divisionen. Trelleborgs FF:s herrlag avslutade Superettan på en sjunde plats och Mjällby AIF gjorde sin bästa säsong hittills i Allsvenskan med en slutplacering på femte plats.. Mellby Gård gratulerar samtliga klubbar till fina insatser och ser fram emot deras fortsatta utveckling.

”Det är inspirerande att få bidra till framgångar och se hur klubbarna skapar värde både på och utanför planen



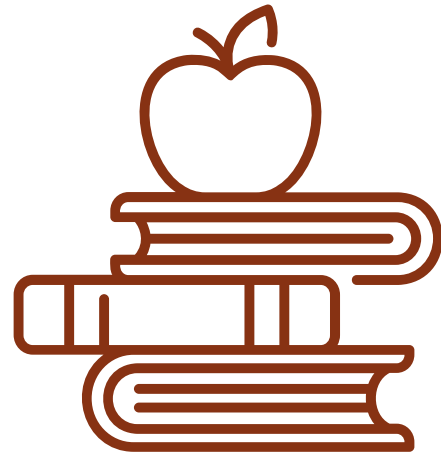
”Stödet från Mellby Gård betyder allt. Det ger mig möjligheten att satsa fullt ut på att nå min dröm

UTBILDNING, FORSKNING OCH SAMHÄLLSUTVECKLING

På Mellby Gård engagerar vi oss långsiktigt i flera viktiga samhällsinitiativ för att stärka utbildning, forskning och samhällsutveckling. Mellby Gård har under 2024 stöttat flertalet organisationer och initiativ på området.

Teach for Sweden rekryterar och utbildar akademiker till behöriga lärare för att skapa en likvärdig skola där alla barn kan nå sin fulla potential. Lärargalan hyllar lärare som förebilder och bidrar till att stärka yrkets status genom utmärkelser och seminarier. Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) främjar samarbete mellan forskning, näringsliv och politik, vilket driver innovation och hållbar utveckling. SNS är ett oberoende forum för faktabaserade samtal och forskning om aktuella samhällsutmaningar.

Mellby Gårds långsiktiga stöd är dels en ekonomisk investering, dels en investering i människor, idéer och kunskap. Genom att stötta dessa initiativ vill Mellby Gård vara en del av lösningen på många samhällsutmaningar. Med samarbeten som dessa stärks framtida generationers möjligheter och utsikterna för ett mer hållbart och konkurrenskraftigt samhälle.



NYTT SAMARBETE MED HELP TO HELP

Mellby Gård har under 2024 inlett ett flerårigt samarbete med Help to Help, en insamlingsstiftelse som möjliggör akademiska studier för unga talanger i Tanzania och Uganda. Genom ekonomiskt stöd bidrar stiftelsen till långsiktig förändring, både för individer och för de samhällen där de verkar.

I Östafrika går endast en liten andel av ungdomar vidare till högre studier, något som bromsar regionens utveckling. Help to Help stöttar studenter inom samhällsbärande yrken som medicin, ingenjörsvetenskap och jordbruk. Det är områden med stor potential att skapa positiv förändring. Sedan starten 2010 har över 850 studenter tagit examen med stöd från stiftelsen, och många av dem arbetar nu inom sina lokalsamhällen för att bidra till hållbar utveckling.

– Vi ser fram emot att tillsammans med Help to Help skapa förutsättningar för fler ungdomar att uppfylla sina drömmar och därmed bidra till en bättre framtid för hela regionen. Det är grundläggande i ett samhälle att alla har rätt till bra utbildning,

säger Johan Andersson, styrelseordförande på Mellby Gård.

Utöver stipendier erbjuder stiftelsen också det arbetsmarknadsförberedande programmet Help to Help Academy. Dessa initiativ stärker studenternas möjligheter att både utbilda sig och etablera sig på arbetsmarknaden.

Genom samarbetet vill Mellby Gård bidra till att skapa en hållbar framtid där fler ungdomar får möjlighet att forma sina liv och sina samhällen. Det är en investering i människors potential och i en mer jämlik värld.

”Det är grundläggande i ett samhälle att alla har rätt till bra utbildning



MITT LIV – FÖR EN MER INKLUDERANDE ARBETSMARKNAD

Mellby Gård är stolt samarbetspartner till Mitt Liv, en organisation som arbetar för ökad mångfald, jämlikhet och inkludering på arbetsmarknaden. Genom mentorprogrammet Mitt Livs Chans stöttar de akademiker med utländsk bakgrund att skapa nätverk, öka sin kunskap om arbetsmarknaden och närma sig jobb som matchar deras kompetens.

Två av Mellby Gårds dotterbolag, Kappahl och Duni Group, är också engagerade i Mitt Livs arbete. Deras VD:ar deltar i VD-programmet för att stärka näringslivets fokus på inkluderande arbetsplatser.

– Att bidra till en arbetsmarknad där alla har lika möjligheter är en självklar del av vårt samhällsengagemang. Genom vårt

samarbete med Mitt Liv vill vi vara med och skapa en mer jämlik framtid, säger Johan Andersson, styrelseordförande på Mellby Gård.

Mitt Liv har genomfört en effektrapport för 2024. Trots hög arbetslöshet har 9 av 10 deltagare i Mitt Livs Chans skapat nya professionella kontakter, och 78 procent av partnerorganisationerna har förbättrat sina rekryteringsprocesser.

”Vi vill vara med och skapa en mer jämlik framtid



STÖTTAR BARNS RÄTTIGHETER

Mellby Gård har ett långsiktigt engagemang för att främja barns rättigheter och stöttar organisationer som Global Child Forum och Project Playground. Global Child Forum arbetar för att förbättra barns liv globalt genom att engagera företagsledare, akademi, regeringar och civilsamhället i att prioritera barns rättigheter i sitt arbete. Project Playground är en insamlingsstiftelse som fokuserar på att skapa en värld där barn och ungdomar har möjlighet att påverka sina liv positivt, genom att erbjuda trygga miljöer för utsatta barn i Sydafrikas kåkstäder och i Sverige.

Mellby Gård ser sitt stöd till dessa organisationer som en del av ansvaret att bidra till en trygg och hållbar framtid för barn, där de kan växa upp med utbildning och hopp om framtiden. Genom att stötta ekonomiskt hoppas Mellby Gård kunna ge fler barn möjlighet till en tryggare och mer rättvis framtid.

FÖR FRAMTIDENS NÄRINGS LIV OCH ENTREPRENÖRSKAP

Att skapa möjligheter för nästa generation är viktigt för Mellby Gård och något koncernen engagerat sig i över lång tid. Genom samarbete med initiativ som Drivhuset Norden, Ung Företagsamhet och Institutet för Näringslivsforskning (IFN) tar koncernen ett aktivt ansvar för att stärka näringsliv och entreprenörskap.

Drivhuset Norden inspirerar och vägleder unga entreprenörer att förvandla idéer till hållbara affärsmodeller och nya lösningar. Ung Företagsamhet öppnar dörrar för ungdomar att testa sina vingar som företagare redan under skollåren – en ovärderlig erfarenhet för framtiden. IFN bidrar med banbrytande forskning som fördjupar förståelsen för samhällsekonomiska frågor och driver utveckling på lång sikt.

Med dessa samarbeten vill Mellby Gård vara en katalysator för nya idéer, drivkrafter och lösningar. Genom att stötta initiativ som formar morgondagens ledare investerar vi i ett starkare och mer innovativt samhälle.





BM Agri

I KONCERNEN SEDAN 2012

VIKTIGA HÄNDELSER 2024

- Sparat kostnader och behållit stora och viktiga kunder
- Tagit marknadsandelar på den inhemska marknaden
- Bättre skörd under 2024, jämfört med föregående år

BM Agri grundades 2003 och är ett handelsföretag med fokus på spannmål, oljeväxter och gödsel. Företaget verkar i hela Sverige och arbetar även med prissäkringar via olika råvarubörser och erbjuder marknadsinformation till svenska odlare. Med sitt motto att verka annorlunda, kostnadseffektivt och på innovativa sätt, strävar BM Agri att skapa bondenytta – på riktigt!

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
600 MSEK	7	Lidköping	Johan LE Andersson

Steg för steg mot stabilitet

2024 har präglats av fokus på kärnverksamheten och kostnadseffektivitet. Med en satsning på den svenska marknaden och ”back to basics” rustar BM Agri för en mer stabil framtid i en fortsatt utmanande värld.

När BM Agris VD Per-Arne Gustavsson ser tillbaka på 2024 finns det en del ljusglimtar, jämfört med ett turbulent 2023 präglat av tuffa omvärldsfaktorer och svåra väderförhållanden. Per-Arne Gustavsson beskriver det gångna året som ett steg i rätt riktning:

- Vi är inte framme än, men vi har tagit flera viktiga kliv för att stärka vår position och skapa bättre förutsättningar framåt.

”Ljuset i tunneln kommer närmre efter två relativt tuffa år

ÅTERHÄMTNING EFTER TVÅ UTMANANDE ÅR

2024 visade sig vara ett fortsatt tufft år för BM Agri, men det är tydligt att företaget återhämtat sig. Trots att förlusten från 2023 inte kunnat vändas till vinst, pekar flera indikatorer på förbättring. Årets skörd var större än föregående år, vilket har stärkt likviditeten och gett ett bättre resultat.

- Vi når inte våra verksamhetsmål, men vi är på väg åt rätt håll. Med en stabilare marknad ser vi fram emot nästa år med större tillförsikt, säger Per-Arne Gustavsson.

Fokus på den svenska marknaden har stärkt företagets position, och i år har spannmål levererats till samtliga svenska kvarnar – en betydelsefull framgång. Eftersom malkorn måste ligga i lager länge och binder kapital är fokusgrödorna numera raps, vete och havre.

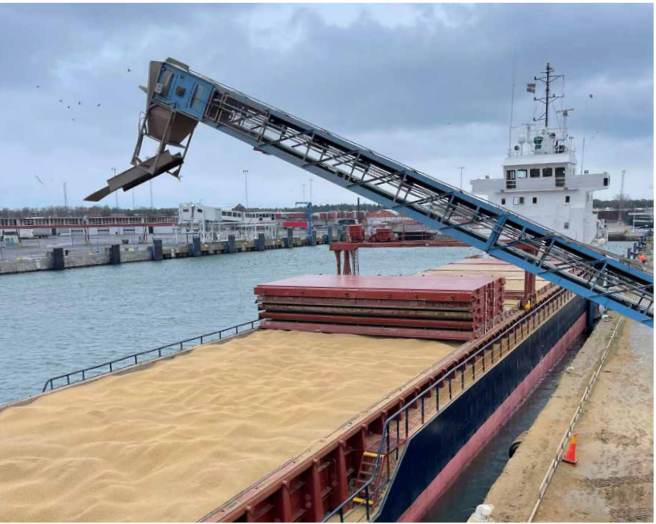
- Under året har vi sett över våra kostnader. Vi har köpt mindre skörd som binder kapital och fokuserat bland annat på back-to-back-handel. Vi har fortsatt gott förtroende bland våra stora kunder, som Absolut Company, vilket gläder oss. Ljuset i tunneln kommer närmre efter två relativt tuffa år, säger Per-Arne Gustavsson.

HÅLLBARHET I FOKUS - EN SVÅR EKVATION

Kundernas krav på hållbarhet växer, och BM Agri har intensifierat sitt arbete för att möta dessa. Företaget erbjuder full spårbarhet från gård till leverans och ökar årligen andelen transporter som använder förnybara bränslen. Trots framstegen är utmaningarna påtagliga.

- Våra kunder vill ha hållbara lösningar men ofta utan ökade kostnader, och det är en ekvation som inte alltid går ihop. Vi strävar efter att balansera klimatmål med affärsmässighet, vilket är en utmaning i dagens ekonomi, förklarar Per-Arne Gustavsson.

Med kvalitetscertifikat som GMP+, 2BSvs och KRAV säkerställer BM Agri fortsatt förtroende hos både svenska och internationella kunder.



FOKUS PÅ STABILITET OCH KÄRNVERKSAMHET

Med en låg kostnadsbas och effektiv organisation har BM Agri lyckats navigera en turbulent marknad utan större strukturella förändringar. Företagets strategi är tydlig: back to basics!

- Vi har inga högt flygande expensionsplaner just nu. Fokus är att bygga en lönsam verksamhet steg för steg och komma på banan igen. Vi sätter inga omsättningsmål eftersom vi verkar i en marknad som är mycket beroende av skörd och prisnivåer. Våra medarbetare är vår största styrka, och med rätt förutsättningar kan vi skapa ett mycket starkt 2025, avslutar Per-Arne Gustavsson.

Nästa års mål är att fortsätta agera lantbrukarens förlängda arm och bibehålla fokus på kärnverksamheten – med sikte på vinst och hållbar tillväxt.

”Företagets strategi är tydlig: back to basics!



PER-ARNE GUSTAVSSON,
VD



Söderberg & Haak

I KONCERNEN SEDAN 1995

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Uppstart av nytt produktsegment – kross och återvinning
- Ny entreprenadanläggning i Arlandastad
- Stark utveckling på Amazone och komplettering med drönarteknik

Söderberg & Haak har sålt maskiner sedan 1898 och är en etablerad leverantör av entreprenad- och lantbruksmaskiner. Bolaget har sitt huvudkontor i skånska Staffanstorp och erbjuder ett brett utbud från världsledande varumärken. De möter lantbrukets och entreprenadmarknadens efterfrågan på maskiner, service och reservdelar med fokus på kvalitet och kundnöjdhet.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
535 MSEK	82	Staffanstorp	Sven Knutsson

Stärker positionen med nya satsningar

Söderberg & Haak kompletterar produktportföljen med kross- och återvinningsmaskiner och stärker sin närvaro i storstadsregionerna med en ny entreprenadanläggning i Mälardalen. Genom ökat fokus och målinriktat arbete har bolaget även nått rekordförsäljning med Amazones lantbruksredskap.

Under 2024 har VD Gustaf Thuresson fortsatt att leda Söderberg & Haak genom en spännande förändringsresa som stärkt både den operativa verksamheten och positionen på marknaden. Särskilt fokus har legat på uppstarten av en ny entreprenadanläggning, att stärka företagets marknadsnärvaro inom viktiga segment och vidareutveckla affärsmodellen för att möta framtidens utmaningar.

- I år har vi stärkt upp teamet runt Amazone för att möta en ökad efterfrågan av maskiner för precisionsodling. På en annars avvaktande marknad på entreprenadsidan ökar intresset för elektriska maskiner. Vi är därför stolta över att representera tillverkare som Komatsu, Bomag och Terex eftersom de ligger i teknisk framkant inom sina segment, säger Gustaf Thuresson.

NYTT PRODUKTSEGMENT

Söderberg & Haak har under året breddat sitt produktutbud. Bolaget erbjuder nu både kross- och sorteringsverk från Terex Finlay och återvinningsmaskiner från Terex Ecotec. Satsningen på innovativa lösningar möter den ökade efterfrågan på mer hållbar materialhantering inom bygg- och anläggningsbranschen.

- Det här är ett område med stor potential. Genom att arbeta med smarta lösningar inom kross och återvinning skapar vi ett mervärde för både våra kunder och samhället i stort, säger Gustaf Thuresson.

ENTREPRENADANLÄGGNING I ARLANDASTAD

I maj startade Söderberg & Haak upp en ny entreprenadanläggning i Arlandastad. Ett strategiskt beslut då bolaget vill ha egna anläggningar med direkt försäljning i storstadsregionerna. Uppstarten i Mälardalen innebär att de nu hanterar försäljning, service och reservdelar i egen regi i Stockholm, Göteborg och Malmöregionen, men också i Linköping, Stora Skedvi och längs norrlandskusten.

- Satsningen ligger helt i linje med vår och Komatsus gemensamma strategi; att stärka vår position i storstadsregionerna, samtidigt som vi förlitar oss på våra långsiktiga partners i övriga delar av landet, säger Gustaf Thuresson.

”Vi är stolta över att representera tillverkare som ligger i teknisk framkant inom sina segment

FULL FRÄS MED BOMAG

Söderberg & Haak har representerat Bomag sedan 2019 och har med framgång sålt främst deras vältar och vibroplattor. Efter att ha stärkt upp organisationen ytterligare och särskilt fokuserat mot vägunderhåll har de under året även sålt och levererat sina första asfaltsfräsar och asfaltsläggare på den svenska marknaden. Givet det stora behovet av infrastruktursatsningar i stora delar av landet är detta en nisch som bolaget tror på framåt.

”Vi har stärkt upp teamet runt Amazone för att möta en ökad efterfrågan av maskiner för precisionsodling

AMAZONE GÅR STARKT

Amazone har haft en stark utveckling under året med produkter som ligger i teknisk framkant inom precisionsodling. Med ett förstärkt team och ett fokus på ökad närvaro och professionell service till kunderna har Söderberg & Haak nått rekordförsäljning på Amazones produkter under 2024.

Med kompletteringen Cultiwis erbjuder numera även högteknologisk drönarteknik där fälten skannas av och identifierar såväl ogräs som olika skördevariationer. Det möjliggör punktbesprutning eller varierad gödselgiva av grödorna, vilket minskar användningen av bekämpningsmedel, optimerar skörden och förbättrar ekonomin.

- Genom att använda drönare för att analysera markens hälsa och skördeförutsättningar kan vi hjälpa lantbrukare att ytterligare sänka kostnader och öka skördar på ett hållbart sätt. Det bidrar till en friskare planet och förbättrar samtidigt lantbrukarens ekonomi, säger Gustaf Thuresson.

GUSTAF THURESSON,
VD





Eriksberg Hotell & Safaripark

I KONCERNEN SEDAN 2008

VIKTIGA HÄNDELSE 2024

- Fortsatta insatser med bolagets hållbarhetsarbete
- Invigning av Arken och dess sviter skapade i samarbetet med Bernadotte & Kylberg
- Färdigställandet av bron till Eriksbergsleden

Eriksberg är ett naturreservat och djurpark i Blekinge, som grundar sig i att främja och bevara djur- och naturlivet samt den biologiska mångfalden. Eriksberg är ett av norra Europas största vilthägn, Nordens största safaripark och erbjuder även restaurang, hotell, konferens, event och jakt - ett brett utbud av upplevelser för verksamhetens gäster.

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE
59 MSEK	51	Trensum, Karlshamns kommun	Erik Andersson

En lokal naturupplevelse med global räckvidd

Året för Eriksberg Hotell & Safaripark, Skandinavien största safaripark, präglades av stora framsteg men även en del utmaningar. Med en ökning av internationella gäster, fortsatt arbete med hållbar turism och spännande projekt i positiva förtecken.

Ekonomiskt sett blev utfallet för 2024 något lägre än förväntat. Trots utmaningar, inklusive förseningar med sviterna och en svår marknadsföringsstart, har det gjorts framsteg och Eriksberg Hotell & Safaripark har tagit flera strategiska beslut som stärker deras framtidsutsikter. Under året har fokus legat på bland annat personalboendet, hotellverksamheten samt att jobba mot ambitionen att nå 50 procent internationella gäster till 2028. Dessutom har Eriksberg nya hotellbyggnad Arken invigts.

- Trots en komplex marknadssituation globalt och förändrade konsumentbeteenden, ser vi möjligheter med vår turism och naturnära upplevelser. Det syns exempelvis en positiv trend med ökande internationella turister och en minskad andel drop in-gäster - ett svar på samarbetet med Bernadotte & Kylberg i inredningen av hotell Arken, säger Per-Arne Olsson, VD för Eriksberg Hotell & Safaripark.

HÅLLBARHET UR ETT NYTT PERSPEKTIV

Ambitionen att ligga i framkant inom hållbar turism är vägledande för bolaget. Ett viktigt steg kommer att vara implementeringen av guidade turer, som både höjer kvaliteten på besökarnas upplevelser samtidigt som det stärker biosäkerheten. Dessa åtgärder, i kombination med de kontinuerliga investeringarna i hållbar transport, har starkt ansvarstagandet för både naturen och gästerna.

- Hållbarhet är en del av vår identitet. Vi vill få våra gäster att förstå hur djur och natur faktiskt fungerar, vilket kan leda till att man ser hållbarhetsarbete med nya ögon. Kanske man då väljer att ta cykeln istället för bilen till jobbet, säger Per-Arne Olsson.



NYA KAPITEL FÖR ERIKSBERGS NATURUPPLEVELSER

Utöver fullbordandet av de nya sviterna, så har en spektakulär hängbro på 100 meter också färdigställts under året. Projektet startade 2015 och är ett samarbete med Region Blekinge där Blekinge Arkipelag har varit drivande. Hängbron länkar samman hela Eriksbergsleden, vilket förbättrar tillgängligheten mellan områdena och möjliggör en otrolig vandringsled i Blekinges natur och skärgård. Verksamheten har utöver detta inlett ett nytt bokprojekt med författaren och fotografen Claes Grundsten. Under flera år av resande, från norr om polcirkeln till södra Afrika, har Claes aldrig upplevt en så pass unik natur som på Eriksberg. Detta vill han fånga i bild och text, för att sedan föra Eriksbergs enastående natur vidare till allmänheten.

”Gäster säger sig komma till en annan värld när de besöker Eriksberg – det är ett avbrott från vardagens eckorrhjul

2025 - ÅRET FÖR SAMARBETEN OCH ÖKAD SYNLIGHET

Eriksberg går in i 2025 med en tydlig vision. Målen inkluderar att höja Eriksbergs varumärke ytterligare genom strategiska samarbeten och nya initiativ, som invigningen av hängbron och fortsatt marknadsföring av verksamhetens position i Blekinge skärgård.

- Vi vill stärka vårt varumärke med fokus på kvalitet och satsa på ökad synlighet via sociala medier och hemsidan. Vi vill få ut budskapet om verksamhetens styrka, att förena hållbarhet med innovation och att erbjuda våra gäster en unik upplevelse av lugn. Gäster säger sig nämligen komma till en annan värld när de besöker oss, ett avbrott från vardagens eckorrhjul. Precis den känslan vi vill förmedla, säger Per-Arne Olsson.

Med en positiv inställning och ett lösningsfokuserat arbetssätt kommer Eriksberg att fortsätta skapa unika upplevelser och stärka varumärket som en ledande aktör inom hållbar turism.

PER-ARNE OLSSON,
VD





”För FPI är det viktigt med gemensamma värderingar så att alla känner sig delaktiga”

DANIEL WEDBERG

Nybildat ägarbolag ska bygga långsiktigt lönsamma företag

Under året startade Mellby Gård ägarbolaget Family Partnership Invest (FPI) tillsammans med Profura AB och Santhe Dahl Invest AB samt några privata investerare. FPI ska i huvudsak söka ägarrollen i små och medelstora nischade bolag med ledande positioner.

Ambitionen med FPI är att vara katalysator åt företag med en tydlig potential och ambition att växa. En viktig parameter är att bolagen ska ha ett unikt erbjudande och äga en del av värdekedjan.

-Grundarna och ägarna bakom FPI är en liten grupp jordnära entreprenörer som delar samma värdegrund. Vi kompletterar varandra och har erfarenhet av många delar av ett företags utveckling som tillväxt, små bolag, globala verksamheter, produktion, detaljhandel, tjänstebolag men även så kallade turn arounds, säger Johan Andersson, ordförande för Mellby Gård.

”Det viktigaste är att vi kommer in på rätt sätt och i rätt bolag

ARNE KARLSSON

EN LEDNING MED ÄGARFRÅGORN I BLODET

Daniel Wedberg är VD i FPI och Arne Karlsson är ordförande. Daniel Wedberg är uppväxt i en entreprenörsfamilj och har lång erfarenhet från Scania, där han bland annat drev en investeringsverksamhet. Därefter har han fortsatt att arbeta med ägarfrågor, senast i Lagercrantz Group. Arne Karlsson har lång erfarenhet från ägarfrågor inom såväl den finansiella som den industriella sektorn, inte minst som VD och ordförande i börsnoterade Ratios. Han arbetar sedan några år som ledamot av ett flertal styrelser, bland annat A.P. Møller-Mærsk AS och som ordförande i Einar Mattsson AB.

- Långsiktigt lönsamma bolag kräver en stark och sund företagskultur med motiverade medarbetare som har roligt tillsammans. För FPI är det viktigt med gemensamma värderingar så att alla känner sig

delaktiga. Ledarskapet ska motivera medarbetarna, se till att allas kompetens tas tillvara och utmana alla delar i företaget att lyfta lönsamheten, menar Daniel Wedberg.

MYCKET LÅNGSIKTIG SYN PÅ ÄGANDET

FPI söker bolag med industriell bas och ser mycket långsiktigt på sitt ägande. Målsättningen är att hitta mellan tre och fem plattformsbolag att bygga verksamheten runt.

- Under året har vi tagit fram en bruttolista på 900 potentiella företag. Av dem har vi analyserat cirka 100 och diskuterat med ett 30-tal. Vi har ett par hetare processer, men det viktigaste är att vi kommer in på rätt sätt och i rätt bolag, säger Arne Karlsson.

FPI har drygt en miljard kronor i eget kapital och om man lägger till potentiell lånekapacitet är investeringsutrymmet närmare två miljarder.

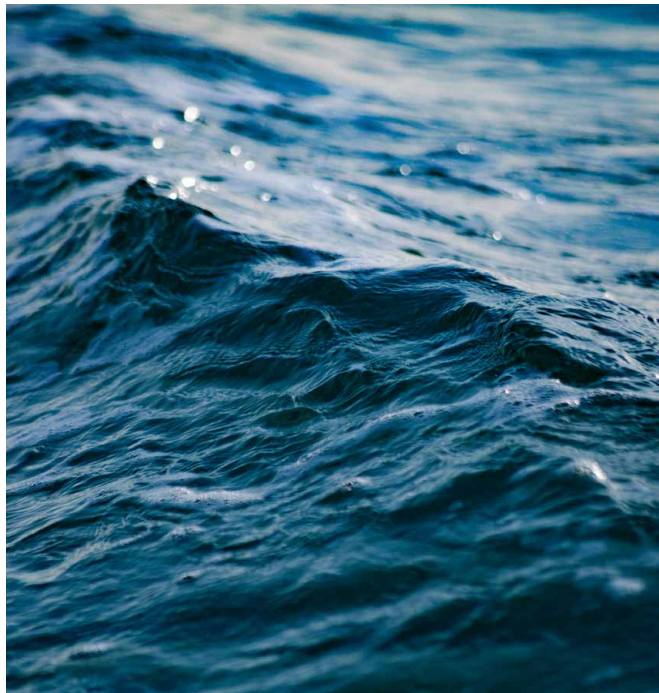
SÖKER MINST MAJORITETSPOST I BOLAGEN

De bolag som FPI investerar i ska ha huvudkontor i Norden eftersom ett aktivt ägarskap kräver geografisk närhet.

- Vi har en förkärlek för familjebolag. Eftersom vi ska utveckla bolagen under lång tid vill vi äga majoriteten av bolaget, men ser gärna att tidigare ägaren finns kvar med en minoritetspost. Bolagen ska i första hand växa organiskt, men vi måste även ha resurser att kunna göra tilläggsförvärv, säger Daniel Wedberg.

Arne Karlsson tillägger:

- Så länge vi har ett bra flöde av investeringsmöjligheter känner vi inte någon brådska. Naturligtvis vill vi börja investera så fort som möjligt, men vi ska bygga långsiktigt och då spelar det inte så stor roll om vi gör den första investeringen i maj 2025 eller augusti 2026.



FMG Circular Invest stärker sin position i vattensektorn

FMG Circular Invest fortsätter att stärka sin position inom den snabbt växande vattensektorn. Med nya investeringar, tilläggsinvesteringar i företagen i den befintliga portföljen och utökat fokus på innovativa lösningar, blickar bolaget mot en lovande framtid med stora möjligheter.



”Det är tydligt att FMG har gjort ett avtryck i vattensektorn”

FILIP SCHAGER



FMG Circular Invests portfölj med tidigare investeringar i I-Phyc, Spec-Imaging, Acwa och Aqua Green, har under året utökats med det australienska bolaget Bygen. Bolaget har utvecklat en patenterad process för att framställa aktivt kol från jordbruksavfall. Det aktiva kolet har en bred användningspotential inom olika industriella tillämpningar exempelvis inom vattenrening, sanering av förorenad mark, luftrening och gruvindustrin.

- Bygens aktiva kol tillverkas vid betydligt lägre temperaturer än vid konventionella tillverkningsprocesser. Detta minskar energi-användningen avsevärt under produktionsprocessen samtidigt som produktionskostnaden reduceras och koldioxidavtrycket begränsas, vilket gör Bygens teknik konkurrenskraftig, berättar Filip Schager, affärsutvecklingsdirektör på Mellby Gård.

Investeringen i Bygen är resultatet av en omfattande kartläggning av företag med fokus på avskiljning av mikroföroreningar, såsom PFAS, vilket är ett område där FMG ser ett växande behov av innovativa teknologier framöver. Detta då de skadliga sekundära effekter som denna grupp av kemikalier har på levande organismer, inklusive människor, börjar bli mer uppenbar. Aktivt kol kan bland annat användas för att rena vatten från PFAS, vilket blivit ett växande problem på flera platser runt om i världen.

UTÖKAT INVESTERINGSFOKUS

Sedan start har FMG varit i kontakt med ett stort antal innovativa bolag och på så vis utökat sin kunskap kring vilka tekniker som har eller håller på att utvecklas för att tackla olika utmaningar kopplat till vatten. Parallellt med den breda vattenkompetens som finns inom Feralco har detta resulterat i att FMG nu valt att bredda sitt investeringsfokus något och även utvärdera tekniker för avskiljning av kväve. Inom vattensektorn finns det ett flertal befintliga tekniker och processer för detta ändamål men då det sker en ständig teknik-utveckling inom området, samtidigt som det dessutom ligger nära Feralcos verksamhet, är bolag inom detta gebit högst relevanta för FMG.

- I takt med att vi lär oss mer och får en större inblick i olika framväxande innovativa tekniker skapar vi en större förståelse för vad vi anser lämpliga att investera i, säger Ludovic Huitorel, co-VD på Feralco.

Som en del av FMG:s tillväxtstrategi introduceras ytterligare ett fokusområde: övervakning och mätning av processer för vattendistribution och vattenrening.

- Det handlar om att investera i företag och teknologier som förbättrar möjligheterna att mäta och övervaka processer för vattendistribution och -rening. Innovativa lösningar inom detta område kommer bidra till att effektivisera flera områden inom vattensektorn, och vi ser stor potential inom detta segment, berättar Stephen Childs, co-VD på Feralco.

” Vi märker av ett ökande intresse från branschaktörer

FILIP SCHAGER

FMG:S POSITION PÅ MARKNADEN

Innovationstakten inom vattensektorn ökar ständigt, men området är fortfarande underinvesterat i jämförelse med flera andra områden inom greentech. Detta beror sannolikt på sektorns komplexitet, vilket samtidigt bidrar till dess långsiktiga potential.

- Vi märker ett ökande intresse från branschaktörer och andra investerare kring FMG. Via Mellby Gård och Feralco söker sig olika intressenter till oss för att diskutera vattenrelaterade frågor och initiativ. Det är tydligt att FMG har gjort ett avtryck i vattensektorn, vilket genererar flera fördelar för oss. Via kontakter med entreprenörer och bolag, deltagande i branschforum och de relationer vi bygger genom Feralcos omfattande nätverk stärks vår position ytterligare, berättar Filip Schager.

Planen är att fortsätta den strategiska investeringsresan genom en kombination av investeringar i helt nya bolag och tilläggs-investeringar i bolagen i den befintliga portföljen. Målet de närmsta åren är att göra ungefär en till två nya investeringar per år och samtidigt aktivt stötta de nuvarande innehaven.

Parallellt ska FMG fortsätta att marknadsföra sig som investeringspartner för entreprenörer och bolag i tidigare skeden inom vattensektorn. Genom att vara närvarande i rätt forum och fortsatt bygga upp varumärket, vill FMG bli den självklara partnern för innovativa vattenbolag verksamma inom FMG:s fokusområden.



Ett stabilt resultat med fortsatt gynnsamma förutsättningar

Under 2024 var förutsättningarna för jordbruks- och skogsverksamheten betydligt bättre än 2023. Vädret har varit gynnsamt, priser på insatsvaror har sjunkit medan priser för försäljningsvaror som timmer, gris och nöt ökat eller varit stabila.

När Petter Beckman, driftsansvarig för jord- och skogsbruket vid Mellby Gård, mot slutet av 2023 blickade mot 2024 hoppades han på ett stabilt och tryggt år. Och hans förhoppningar har infriats med råge.

- 2023 hade vi många parametrar som gick mot oss, såväl vad gäller väder som flera utmanande förutsättningar drivet av en turbulent omvärld. Även om det fortsatt är oroligt har det vänt under 2024 och de flesta faktorer som påverkar vår verksamhet har varit gynnsamma, säger Petter Beckman.

Väderförutsättningarna för jordbruket har varit goda. Dessutom har priserna på de flesta insatsvaror sjunkit, samtidigt som efterfrågan och därmed prisnivån på varor för försäljning stigit eller legat på en stabilt god nivå.

- Efterfrågan på svenska livsmedel är hög, vilket har påverkat såväl gris- som nötkreaturverksamheten positivt. Här spelar även den svaga svenska kronan oss i händerna, valutan gör att det inte lockar att exportera till Sverige. För nötkött har priset under året nått en all-time high. Totalt sett genererade 2024 ett stabilt resultat, säger Petter Beckman.

”Totalt sett genererade 2024 ett stabilt resultat

STARK SKOGSMARKNAD OCH FOKUS PÅ UNDERHÅLL

Även inom skogsverksamheten har det varit en fortsatt positiv prisutveckling.

- I södra Sverige har sågverken fortfarande låga timmerlager, vilket gett en hög efterfrågan som i sin tur inneburit att timmer- och massapriser är fortsatt höga. De låga lagernivåerna indikerar att priserna kan ligga stabilt en tid framöver. Generellt sett fortsätter vi vår skogsavverkning enligt plan, förklarar Petter Beckman.

För den övriga verksamheten på gården har det varit fokus på underhåll med extra resurser för såväl ekonomibyggnader som bostäder, vilket gjort att underhållskostnaderna ökat.

Några fastighetsförvärv har inte genomförts under året, beroende på att det inte kommit ut något passande objekt. Gårdens långsiktiga strategi ligger fast vilket innebär att man kontinuerligt tittar på förvärv, förutsatt att de stämmer överens med strategin.

”Vi har räknat på vår miljöpåverkan och resultatet visar att gården fortsatt bidrar positivt

HÅLLBARHETSARBETET FORTSÄTTER STADIGT

Mellby Gård fortsätter sitt arbete med hållbarhet för att öka gårdens cirkulära kretslopp och biologiska mångfald.

- Bland annat gör vi det genom att vår uppvärmning sker med flis från den egna skogen samt att djurfoder kommer från närproducerat spannmål och biprodukter från livsmedelsindustrin. Under året har vi även arbetat med att trimma in vår relativt stora investering i solceller. Vi har räknat på vår miljöpåverkan i form av CO₂e, och resultatet visar att gården fortsatt bidrar till en positiv miljöpåverkan, säger Petter Beckman.

Petter Beckman berättar att gården kommer att göra två stora förändringar i verksamheten under 2025.

- För det första kommer hela grisverksamheten på gården att hyras ut. Det inkluderar även att smågrisverksamheten på Fredriksberg, som legat nere sedan 2021, återstartas. På sikt kommer det totalt att kunna bli en fullskalig, integrerad grisproduktion. Dessutom ser vi över lämplig areal där vi kan plantera energiskog, ett område med en ökande efterfrågan.

PETTER BECKMAN,
driftsansvarig



Ett framgångsrikt år med många lovande hästar

Under 2024 har Mellby Gårds travverksamhet genererat cirka sju miljoner kronor i vinstpengar, en ökning med två miljoner kronor jämfört med 2023. Framför allt har Mellby Jinx och Mellby Knekt haft en mycket framgångsrik säsong.

Jan-Olov Alfredsson, ansvarig för Mellby Gårds travverksamhet, är nöjd med det gångna året.

- En stor del av framgångarna ligger i att vi har varit relativt fria från skador. Det är glädjande att 6-åringen Mellby Jinx hållit flaggan i topp ännu ett år. Det är i grunden en mycket bra häst som utvecklats till att bli bland de bästa i Sverige. Under året har han även tävlat en hel del i Finland och Norge och sprungit in cirka två miljoner kronor, berättar Jan-Olov Alfredsson.

MELLBY KNEKT - EN GENUIN MELLBYPRODUKT

Mellby Knekt närmar sig Mellby Jinx med stormsteg. Han har tävlat en hel del i V75 och sprungit in 1 miljon kronor. Mellby Knekt går från klarhet till klarhet och vann bland annat fem lopp i rad på Solvalla, vilket är mycket starkt med tanke på den höga kvaliteten där.

Jan-Olov Alfredsson tycker att det är extra roligt med Mellby Knekt eftersom det är en genuin Mellbyprodukt med anknytning till Mellby Gård långt bak i stamtavlan. Hans pappa heter Mellby Viking, som bland mycket annat satte världsrekord över 3 160 meter den 24 maj 2014 på Solvalla och sprang in 3,5 miljoner kronor.

ETT VÄLETABLERAT TÄVLINGSSTALL

Mellby Gårds hästar finns just nu hos 7 tränare och kuskar runt om i Sverige. En av dem, Daniel Wäjersten, har på kort tid etablerat sig som en av de allra bästa i landet.

- Daniel är den tränare som för närvarande har flest Mellbyhästar. Vi har 15 hästar hos honom, bland annat Mellby Jinx. Genom Älvsbyhus är Mellby Gård hans huvudsponsor, och vi har ett mycket bra samarbete. Han arbetar oerhört professionellt och långsiktigt, säger Jan-Olov Alfredsson.

” Vi har 12 4-åringar som tillsammans har vunnit 18 lopp som 3-åringar

Travverksamheten på Mellby Gård hade totalt 85 hästar vid 2024 års utgång, inklusive årets 16 föl. Antalet ston har planenligt minskat från 23 till 15, 8 såldes under hösten. Verksamheten i USA har också successivt dragits ner.

- Vi har bara 1 häst kvar i USA, Mister Mellby, och när han har avslutat sin karriär kommer vi att avsluta satsningen. Vi har varit där i drygt 10 år, haft fina framgångar, vunnit stora lopp och prissummor. Prispengarna i USA har, till skillnad mot i Sverige, ökat. Det har gjort att konkurrensen ökat, och för att hänga med räcker det inte att få fram en bra häst då och då, det krävs flera som är bra, förklarar Jan-Olov Alfredsson.

” Det är glädjande att 6-åringen Mellby Jinx hållit flaggan i topp ännu ett år

LOVANDE TREÅRINGAR BÅDAR GOTT INFÖR 2025

För verksamhetens yngre hästar ser det dock riktigt lovande ut inför 2025, även om de som startat som 3-åringar inte kom fram hela vägen till de stora loppen. Jan-Olov Alfredsson är spänd på att se om någon av dem kan blomma ut för fullt 2025 och kanske vara med i lite större sammanhang.

- Vi har 12 4-åringar som tillsammans har vunnit 18 lopp som 3-åringar. Det bådakar gott inför nästa säsong då det finns möjlighet att tävla i riktigt intressanta lopp, avslutar Jan-Olov Alfredsson.

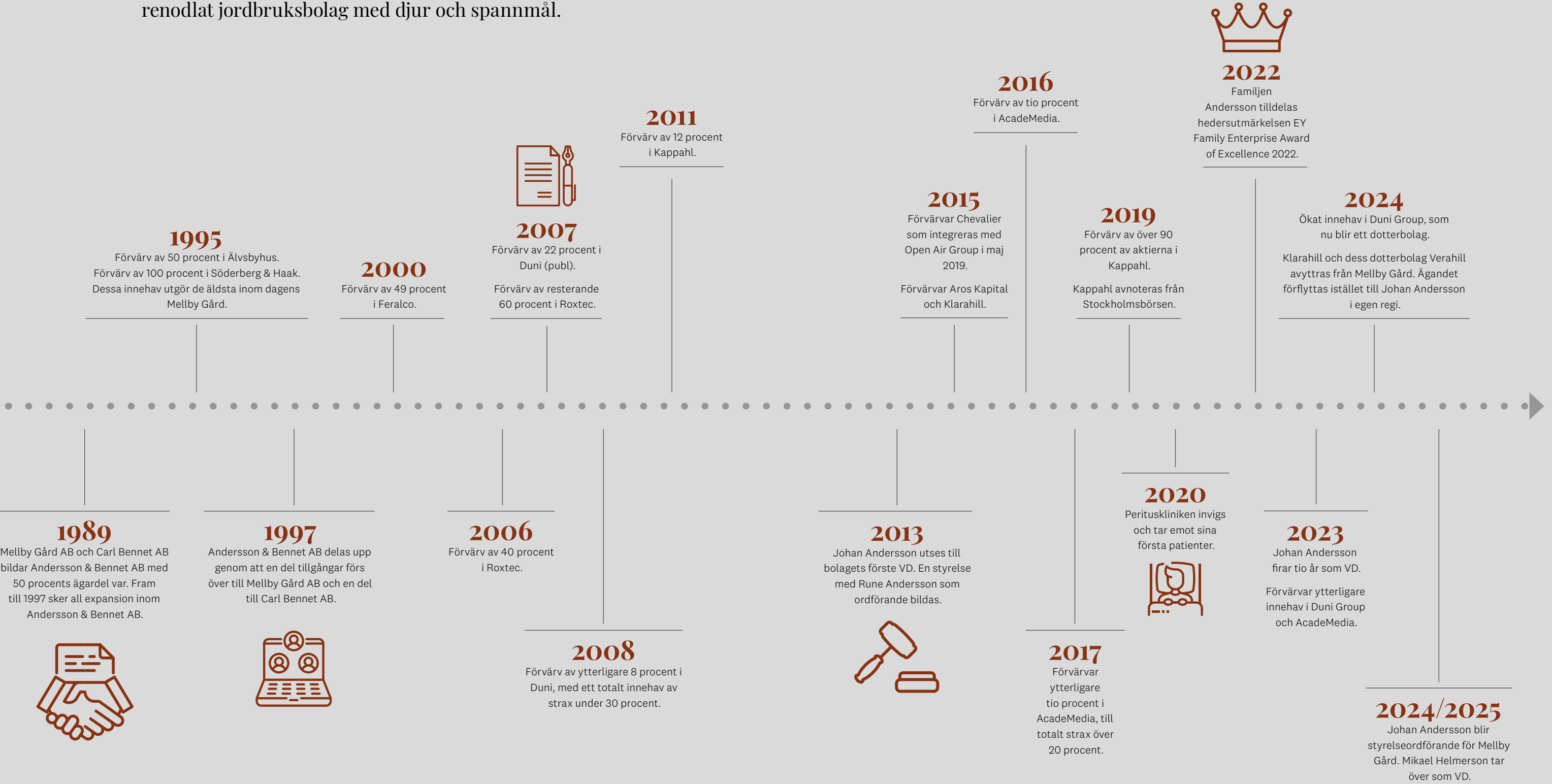
JAN-OLOV ALFREDSSON,
travansvarig





Vår historia

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





EBITDA
3 121
MSEK

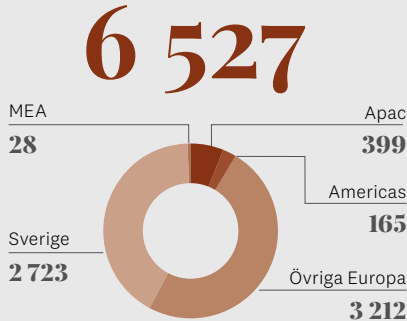
FINANSIELLA NYCKELTAL

MSEK	2019/2020 (18 mån)*	2021	2022	2023	2024
Omsättning	13 983	10 433	11 394	12 202	17 704
EBITDA (exkl. IFRS16)**	2 354	2 068	2 185	2 718	3 121
EBITDA %	17%	20%	19%	22%	18%
Eget Kapital	7 714	9 729	11 670	10 947	15 502
Nettoskuld (exkl. IFRS16)	-1 268	45	669	471	- 1 295
Balansomslutning	13 813	15 655	16 886	16 979	25 374
Soliditet	56%	62%	69%	64%	61%

* Räkenskapsår 2019/2020 ändrat till kalenderår, därav 18 månader under övergångsåret.
** EBITDA motsvarar resultat före finansnetto, skatt och avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar samt exkluderar kostnader och intäkter av engångskaraktär. I EBITDA ingår koncernens andel av intressebolagens EBT.



ÅRSANSTÄLLDA



Mellby Gårds styrelse



JOHAN ANDERSSON
Ordförande

ERIK ANDERSSON
Ledamot

RUNE ANDERSSON
Ledamot

GUSTAV ANDERSSON
Ledamot

Vi på Mellby Gård



KARIN MILLER

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

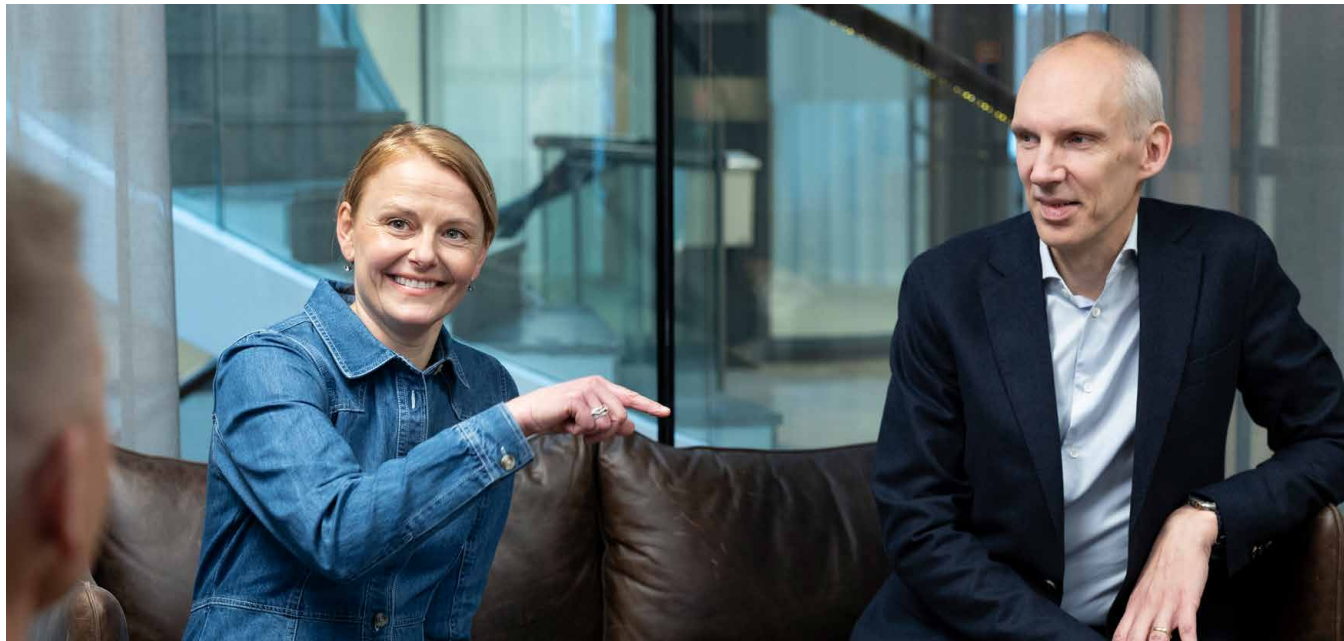
JOHAN SANDBERG

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



RUNE ANDERSSON

Rune är grundare av Mellby Gård och sitter som ledamot i koncernens styrelse.



ANNA BLOM

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

MIKAEL HELMERSON

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



SUSANNE CANERSTAM

Som VD-assistent stöttar Susanne VD, ägarfamiljen och medarbetare 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 VDar och ledningar.

JOHAN ANDERSSON

Som styrelseordförande arbetar Johan med koncernens långsiktiga strategiska utveckling.

TAMARA DUBYNA

Tamara är redovisningsekonom och ansvarar för löpande bokföring och bokslut i Mellby Gårds centrala bolag vilket inkluderar holdingbolag och rörelsedrivande bolag.

MAGNUS BROKELIND

I rollen som skatteansvarig ansvarar Magnus för koncernens skattemässiga frågeställningar.



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 CSRD.

FILIP SCHAGER

Filip är affärsutvecklingsdirektör och arbetar med frågor som berör bolagens affärsutveckling samt förvärv.

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 högsta 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.

AcadeMedia

- Finland
- Nederländerna
- Norge
- Polen
- Storbritannien
- Tyskland

Aros Kapital

- Storbritannien

Duni Group

- Australien
- Finland
- Frankrike
- Förenade Arabemiraten
- Hongkong
- Nederländerna
- Nya Zeeland
- Polen
- Schweiz
- Singapore
- Slovenien
- Spanien
- Storbritannien
- Thailand
- Tjeckien
- Tyskland
- USA
- Österrike

Feralco

- Frankrike
- Italien
- Nederländerna
- Schweiz
- Spanien
- Storbritannien
- Tyskland

Kappahl

- Bangladesh
- Finland
- Hongkong
- Indien
- Kina
- Norge
- Polen
- Sri Lanka
- Storbritannien

Open Air Group

- Danmark
- Finland
- Frankrike
- Norge
- Tyskland

Oscar Jacobson

- Danmark
- Finland
- Norge
- Storbritannien

Roxtec

- Australien
- Belgien
- Brasilien
- Danmark
- Finland
- Frankrike
- Förenade Arabemiraten
- Indien
- Italien
- Japan
- Kanada
- Kina
- Kroatien
- Mexiko
- Nederländerna
- Norge
- Polen
- Rumänien
- Saudiarabien
- Singapore
- Spanien
- Storbritannien
- Sydkorea
- Turkiet
- Tyskland
- USA

StudentConsulting

- Danmark
- Norge

Älvsbyhus

- Finland
- Norge

I kartan visas endast ett urval av de länder där Mellby Gårds dotterbolag 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
Mölndal
- 10

KLARAHILL AB
Nacka
- 11

VERAHILL AB
Nacka
- 12

OPEN AIR GROUP
Stockholm
- 13

OSCAR JACOBSON AB
Borås
- 14

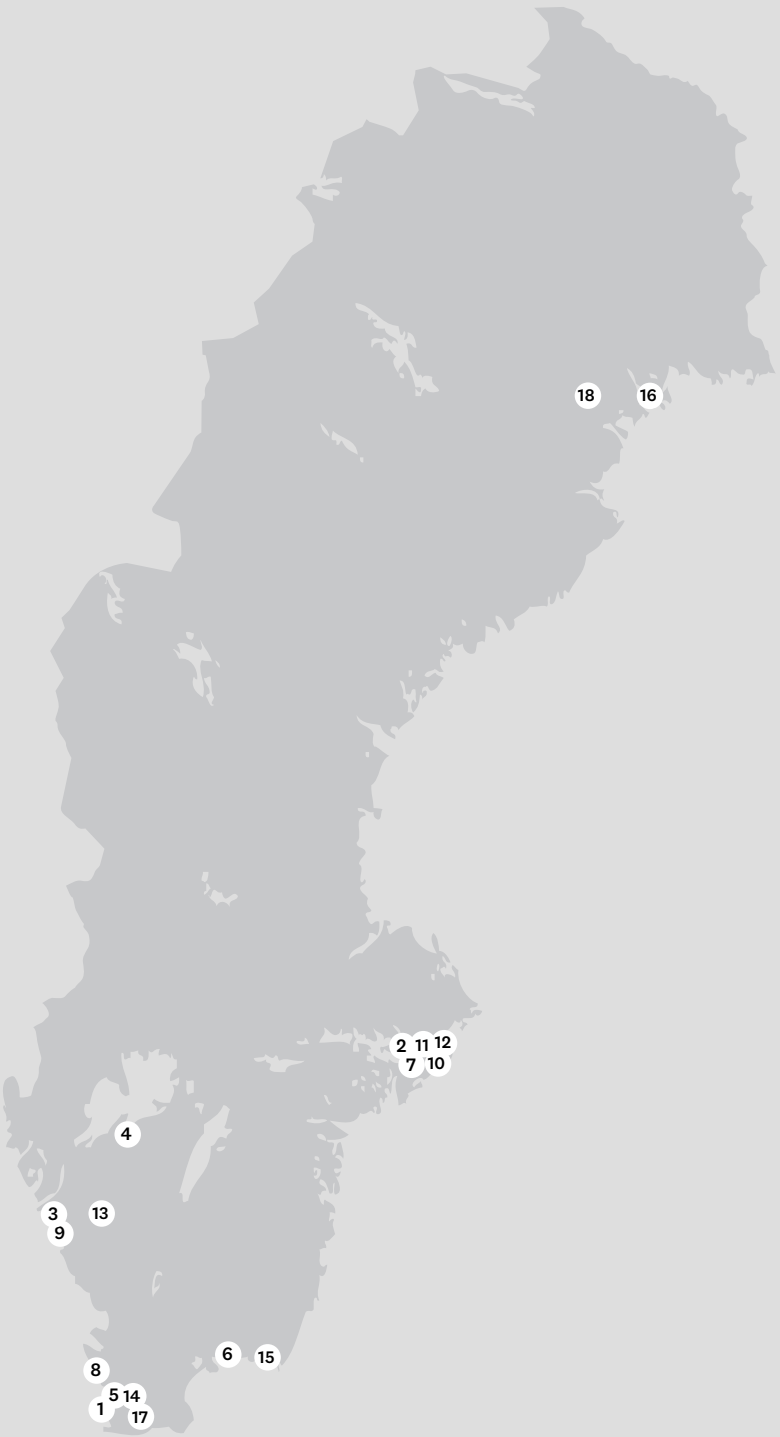
PERITUSKLINIKEN AB
Lund
- 15

ROXTEC AB
Lyckeby
- 16

STUDENTCONSULTING GROUP AB
Luleå
- 17

SÖDERBERG & HAAK MASKIN AB
Staffanstorp
- 18

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
431 24 Mölndal
Besöksadress:
Idrottsvägen 14
431 62 Mölndal
Tel 010-138 87 11
info@kappahl.com
www.kappahl.com

KLARAHILL AB

Sicklastråket 3
131 54 Nacka
Tel 020-99 99 00
info@klarahill.se
www.klahill.se

VERAHILL AB

Sicklastråket 3
131 54 Nacka
Tel 010-276 70 00
info@verahill.se
www.verahill.se

OPEN AIR GROUP

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

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

PERITUSKLINIKEN AB

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

ROXTEC AB

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

STUDENTCONSULTING GROUP AB

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