

ÅRSMAGASIN

PUBLICERAS AV MELLBY GÅRD AB

2021

”Vi står väl rustade för nya investeringar och förvärv”

2021 var onekligen ett turbulent år, fortsatt påverkat av den pandemi som inleddes under tidig vår 2020. Men trots volatiliteten, orsakad av restriktioner, rekommendationer och hastiga svängningar i konsumentbeteenden, så lyckades Mellby Gård prestera sitt bästa resultat någonsin - tack vare det arbete och engagemang som finns inom vår bolagsgrupp.



Vattenresurs återställer balansen i våra sjöar

Naturen själv kan ta flera sekel på sig att renas från övergödning - Vattenresurs ser skillnad på några dagar.



Kappahl är redo för tillväxt

Det går att förena både tillväxt och hållbarhet. Det handlar om att ta ansvar för hela värdekedjan, från design till produktion och till slut användarfasen.



MELLBY GÅRD



”Välkommen till vårt nya magasin”

I år testar vi något nytt – ett Årsmagasin i stället för en Årsbok. Det ska väl i ärlighetens namn inte ses som en revolution, utan snarare en evolution på hur vi väljer att presentera Mellby Gårds olika verksamheter och engagemang. Jag hoppas att du som läsare kan finna den läsvärd och intressant, då vi valt att varva de traditionella bolagspresentationerna med fördjupningar och intervjuer med personer med betydelse för oss och vår verksamhet.

Vi lever i oroliga tider och inom loppet av bara 24 månader har vi fått erfara en pandemi, med restriktioner och förändrade konsumentbeteenden som följd, en sällan skådad inflation och nu även en tragisk invasion som utspelar sig inte långt från våra landsgränser. Det senare överskuggar verkligen allt annat, och vi lider med den ukrainska befolkningen och alla som drabbas direkt och indirekt. Under tiden längtar och hoppas vi på en fredlig lösning.

Med en stark balansräkning i ryggen, som ett resultat av ett framgångsrikt 2021, skapas intressanta möjligheter för 2022. Vi kommer att vara fortsatt framåtlutade när det gäller nya investeringar och förvärv. Samtidigt ger balansräkningen oss också en trygghet givet den oroliga tid vi lever i med inflation, höga energikostnader och allmän osäkerhet.

Dessa orostider till trots så hoppas jag att du finner detta nya format intressant, och önskar dig en god läsning som bidrar med nya insikter och perspektiv från våra verksamheter.


Johan Andersson

”Stort engagemang och arbete bakom Mellby Gårds bästa år någonsin”

2021 var onekligen ett turbulent år, fortsatt påverkat av den pandemi som inleddes under tidig vår 2020. Men trots volatiliteten, orsakad av restriktioner, rekommendationer och hastiga svängningar i konsumentbeteenden, så lyckades Mellby Gård prestera sitt bästa resultat någonsin sett till vår 36-åriga historia. Jag är således djupt imponerad av det arbete och engagemang som skett inom vår bolagsgrupp under denna svårbedömda tidsperiod.

Under året har vi genomfört en framgångsrik försäljning. Efter nästan 25 år inom parkeringsbranschen, först som ensam ägare till Cale och därefter som näst största ägare i Flowbird – bolaget som bildades 2018 genom sammanslagningen av Cale och dess konkurrent Parkeon – har vi nu lämnat sektorn.

VÄL RUSTADE FÖR NYA FÖRVÄRV

Försäljningen är väl i linje med våra värderingar och den strategiska inriktning vi på senare år beslutat oss för. För oss är det viktigt att den industriella logiken alltid ska styra. Det var därför vi skapade Flowbird för fyra år sedan, med vetenskapen om att synergierna var stora och för att Cale och Parkeon tillsammans skulle bli ännu starkare i att driva utvecklingen i en föränderlig bransch. Tillsammans står bolaget idag för näst intill två tredjedelar av världens installerade bas av parkeringsterminaler – sammankopplade i bolagets gemensamma IT-system – och har dessutom blivit en stark, global aktör inom Smart Mobility, bl a innefattande mobila betalningslösningar.

På egen hand hade det varit svårt för såväl Cale som Parkeon att åstadkomma denna utveckling på egen hand. Men genom sammanslagningen och skapandet av Flowbird kunde man klä sig i ledartröjan och på så sätt driva branschens utveckling. Industriell logik ska alltid vara styrande.

Denna händelse är också en del av den kommande strategin att gräva där vi står, att frigöra tid och resurser för att investera där vi anser oss kunna applicera vår ägarmodell och vårt kunnande på bästa möjliga sätt. Exempelvis vet vi, efter snart 15 respektive 22 år som ägare till internationella verksamheter som Roxtec och Feralco, att vi står väl rustade för att göra ytterligare investeringar och förvärv inom ramen för olika industriella applikationer och vattenreningsteknologier. Vi står också väl förberedda för att, tillsammans med några av våra andra större innehav, göra värdeskapande tilläggsförvärv.

STÅR STABILT I OSÄKRA TIDER

När detta skrivs utspelar sig en händelse som överskuggar allt annat, nämligen Rysslands invasion av Ukraina. Vi lider med den ukrainska befolkningen och alla som drabbas direkt och indirekt. Under tiden som vi längtar och hoppas på en fredlig lösning kommer vi att fortsätta med de fina, humanitära insatser som redan görs på initiativ av flertalet av våra företag. Vi står stabilt och har förmågan att hjälpa andra i svåra tider.

Med en stark balansräkning i ryggen ser vi trots allt att det kommer att skapas intressanta möjligheter under 2022. Den ger oss en trygghet givet den oroliga tid vi lever i med inflation, höga energikostnader och allmän osäkerhet i vår omedelbara närhet.

Johan Andersson
Johan Andersson,
VD, Mellby Gård AB



KORT OM OSS

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

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

GRUNDADES 1986

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

FRÅN LOVANDE TILL LEDANDE

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

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

ÅRSMAGASIN

produceras av Aspekta AB i samarbete med Mellby Gård AB

ANSVARIG UTGIVARE

Johan Andersson, Mellby Gård AB

REDAKTÖR & PROJEKTLEDARE

Susanne Canerstam, Mellby Gård AB
Sara Lindblad, Aspekta AB

ART DIRECTOR

Peter Forsnor, Ingela Sönered
Trademark Malmö AB

BILDER

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

TRYCK

Exakta, Malmö

8

WICTOR SATSAR MOT OS

I sommar arrangeras VM i USA och förhoppningen är att komma till final. Men Wictor Peterssons stora dröm är OS 2024 i Paris. Då är målet att kamma hem en medalj.

10



FC ROSENGÅRD FÅR MÄNNISKOR ATT DRÖMMA STORT

Visionen är att skapa ett jämlikt Malmö som inkluderar alla områden och människor, där alla barn och familjer vågar tro på sina drömmar och har mål för framtiden.

12

TEACH FOR SWEDEN: KUNSKAP ÄR MAKT!

Alla barn ska kunna bli sitt bästa jag och välja sin framtid. Det är utgångspunkten för stiftelsen Teach for Swedens verksamhet som hjälper skickliga akademiker att ta steget till att bli eftertraktade lärare.

18



DUNI GROUP OM CIRKULÄRA OMSTÄLLNINGEN

År 2030 ska Duni ha uppnått full cirkularitet och leda branschen mot en värld där man ger mer än vad man tar.

22

VATTENRESURS SKAPAR RENA SJÖAR OCH FRISK NATUR

Med patentskyddad teknik har bolaget renat sjöar och vattendrag sedan 1990-talet. En teknik där resultat syns efter bara några dagar!

36



KAPPAHL VILL HYLLA MÅNGFALDEN I VARDAGEN

Om 2020 präglades av att hantera pandemins utmaningar och att planera för ökad tillväxt var 2021 året då Kappahl framgångsrikt gick från ord till handling!

FAKTA

Mellby Gårds år i korthet

2021 var ännu ett turbulent, men inte desto mindre framgångsrikt, år för Mellby Gård. Här följer årets resultat för koncernen samt några höjdpunkter från våra bolag.



ÖKAD TAKT i hållbarhetsarbetet för Duni Group, Oscar Jacobson och Kappahl där fokus ligger på cirkulära lösningar och återbruk.

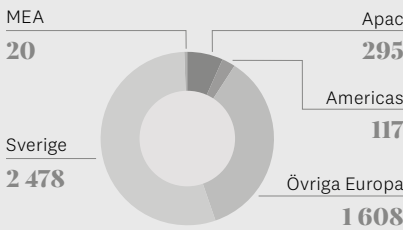


MELLBY GÅRD noterar sitt resultatmässigt bästa år hittills i bolagets 36-åriga historia.

Mellby Gård säljer sina andelar i Flowbird.



ÅRSANSTÄLLDA



FINANSIELLA NYCKELTAL

MSEK	2017/2018	2018/2019	2020	2019/2020*	2021
Omsättning	6 009	6 147	9 449	13 983	10 433
EBITDA (exkl. IFRS16)**	1 141	1 005	1 548	2 354	2 066
EBITDA %	19%	16%	16%	17%	20%
Eget Kapital	7 619	7 385		7 714	9 708
Nettoskuld (exkl. IFRS16)	-1 249	-1 277		-1 268	53
Balansomslutning	11 070	11 042		13 813	15 646
Soliditet	69%	67%		56%	62%

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

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

DUNI GROUPs18

- Pandemin har fortsatt påverka verksamheten med omfattande restriktioner och snabba förändringar i flera länder. Dessutom har prisökningar på leveranser skapat ett kostnads- och inflationstryck.
- Duni Group beslutade om en uppdaterad strategi med målet att vara det ledande hållbarhetsföretaget i branschen 2030.
- Flera hållbarhetsinitiativ som fossilfria Airlaid och Dunicel-produkter, biogasolanläggning i produktionen i Skåpafors samt deläggande i bolag i centrala Europa inom återanvändning. Duni Group har också anslutit sig till FN:s Global Compact.

FERALCO.....s20

- Förvärv av tyska Venator Wasserchemie samt resterande 50 procent i franska Feracid.
- Tuffa utmaningar med stigande transport- och råvarupriser.
- Mellby Gårds representant Mikael Helmersen tog över som ordförande.

VATTENRESURS.....s22

- Forskningssamarbete Ullnasjön 2021-2022 om metodens funktion i grunda sjöar.
- Ny varvsbacke november 2021. Mer funktionella arbetslokaler i Kungsängen för underhåll, service och konstruktion off-season.
- Samarbete från februari 2021 till december 2022 med Race For The Baltic för friskare Östersjö, delprojekt UnderWater Restoration.

HEDSON TECHNOLOGIES*.....s26

- Byggt en solid övergripande affärsplan för 2022-2024, baserad på företagets starka position, teknikledarskap och starka varumärken. Fokus på tekniksifte inom branschen, inklusive implementeringen av ett helt nytt digitalt affärssystem.
- Rekordår för hårdningsdelen inom industrisegmentet.
- Omstrukturering av verksamheten i Frankrike.

ROXTECs28

- Magnus Holmberg tillträder som ny VD på Roxtec.
- Roxtec sätter nytt försäljningsmål om 3 Mdkr för 2025.
- Köp av ny fastighet i Tulsa, Oklahoma, USA, med inflyttning 2022 samt invigning av ny kontorsbyggnad i Karlskrona.

ÄLVSBYHUS.....s30

- Störst i Sverige för tjuogoandra året i följd.
- Större stabilitet i hela Norge. Marknaden i Finland ökade takten.
- Produktionsmålen klarades trots hög sjukfrånvaro.

KAPPAHLs36

- Stark omsättnings- och resultattillväxt.
- Påbörjat en koncernövergripande digitaliseringsresa.
- Ny visuell identitet med bland annat uppdaterad logotyp.

OPEN AIR GROUPs40

- Förvärv av WeHunt.
- Förvärv av Aclima.
- Kontrakt på ett nytt större lager tecknades.

OSCAR JACOBSONs42

- Nyöppning av butiken på NK Stockholm, med 50 procent större yta.
- En fjärde outlet-butiken öppnar i Stockholm Quality Outlet i Barkarby och second hand-butiken Sustain by Oscar Jacobson öppnar i Vasastan i Stockholm.
- Nya geografiska marknader genom återförsäljare i Nederländerna (De Bijenkorf) och Ukraina (Tsum).

SMARTEYESs44

- Rekordresultat för 2021.
- Smarteyes är den mest rekommenderade optikern i Sverige.
- Öppnade totalt sju nya butiker - Sverige (3), Danmark (3) och Tyskland (1) och lanserade 12 nya kollektioner inkluderar nya miljövänliga Elements.

ACADEMEDIAs50

- Flera nya utbildningsprofiler inom grundskolan.
- Förvärv av Swedish Education Group som driver grundskolor, gymnasier och vuxenutbildning under varumärkena Enskede Byskola, Snitz, Cybergymnasiet, Donnergymnaset samt KYH.
- AcadeMedias medarbetare gjorde bragdartade insatser under pandemin som krävde snabba omställningar ett antal gånger.

AROS KAPITALs52

- Stor omsättningstillväxt om 35 procent till 566 MSEK och fördubblad lönsamhet med 50 procent till 200 MSEK.
- Stark utveckling i London med utökat team samt etablering i Irland och Norge.
- Ledning förstärkt med ny kreditchef, chefsjurist och affärsområdeschefer.

EXCALIBURs54

- Excalibur fyllde tjuo år.
- Excalibur nominerades som en av topp tre räntehedgefonder i Europa.
- Fondens förvaltrade belopp växte med 20 procent under 2021.

KLARAHILLs56

- Förvärv av tre begravningsbyråer (10 kontor).
- Nya samarbeten inom pensions-, försäkring-, bank-, revisions-, mäklari- och advokatverksamhet.
- Lanserat Sveriges första nationella casetävling för juriststudenter inom familjerätt; "Processutmaningen".

PERITUSKLINIKENs58

- Ökad synlighet mot svenska regioner för att vara ett komplement till svensk sjukvård.
- Avtal med Region Skåne för att avlasta den skånska sjukvården samt med samtliga försäkringsbolag med vårdförsäkringar i Sverige.
- Samarbete med privata vårdgivare för att minska köerna inom offentlig vård exempelvis inom knä- och höftimplantatkirurgi.

STUDENTCONSULTINGs60

- Omsättningen sprängde miljardvallen och ökade med 300 MSEK till 1,2 Mdkr med fördubblat resultat.
- Branschens nöjdaste kunder för sjunde året i rad.
- Under 2021 tillsattes 15 878 jobb.

BM AGRIs68

- Treårsavtal med fokus på ökad hållbarhet tecknat med The Absolut Company.
- Överlagrad grynnavre ökade med 50 procent i pris per kg (1 kr/kg) på ett halvår.
- Positiv och kollegial utveckling på nytt huvudkontor i Lidköping.

SÖDERBERG & HAAKs70

- Dubblad marknadsandel för Deutz-Fahr.
- Återförsäljaravtal med Traktor Nord för Mälardalen och Maskin Väst för Värmland och Närke.
- Kom in som leverantör med Bomag hos viktiga hyrfirmor och större asfaltbolag.

ERIKSBERG HOTEL & NATURE RESERVEs74

- Medverkan i Archipelago Walk för att bygga samman Blekinge skärgård med broar, spångar och upplevelser för vandring.
- Den första bergsvisenten föddes samt rekord i kalvar hos davidshjortarna, 14 stycken.
- Genombrott för kvällssafari med värmekamera samt livekamera som sänder från naturens vardag dygnet runt.

JORDBRUKET OCH TRAVVERKSAMHETENs78

- Omstruktureringen av djurproduktionen till följd av höga driftskostnader.
- Utökning av skogsarealen med cirka 130 hektar enligt långsiktig tillväxtstrategi.
- Etablering av förnybar energi med solcellsanläggning.

*Hedson Technologies avyttrades till Storskogen i mars 2022.



WICTOR PETERSSON, KULSTÖTARE, MALMÖ AI

”OS i Paris har varit en dröm sedan jag var ett litet barn”

Wictor Petersson, född 1 maj 1998, är en kulstötare från Hässleholm som till vardags tävlar för Malmö AI. Vid U23-EM i juli 2019 i Gävle tog Petersson hem bronsmedaljen i kulstötning med en stöt på 19,53 meter. Nu tränar han med siktet inställt på OS i Paris 2024.



Kulstötartalang med siktet inställt på OS 2024

Wictor Petersson är kulstötaren med stora drömmar. Den blott 23 år gamla skåningen har redan hunnit bli svensk mästare och tävla på de största arenorna. Nu siktar Petersson på att representera Sverige i friidrotts-VM i USA i juli. En milstolpe på vägen mot målet att vinna medalj i OS 2024.

Petersson har sedan länge planerat för stordåd inom friidrottens värld. Redan som 9-åring fick han följa med sin syster till Göingevädden i Hässleholm för att testa på att träna ett flertal grenar. Han fattade snabbt tycke för allt som hade med styrka att göra och efter några år blev det fullt fokus på kulstötning. – Jag tror att både jag och folk i min omgivning tidigt upptäckte min fallenhet för kastgrenar. Kombinationen av styrka och teknik är något som jag alltid gillat och ständigt vill utveckla. Jag valde att satsa helhjärtat på kulstötningen i samband med ungdoms-VM i Colombia 2015. Känslan av att stöta kula inför 50 000 personer är något jag aldrig glömmer.

TRÄNING FEM DAGAR I VECKAN

Nu har det gått sju år sedan ungdoms-VM i Colombia ägde rum. Idag är han 23 år gammal och tävlar på seniornivå för Sverige internationellt och för Malmö AI nationellt. I bagaget har han SM-guld, VM i Doha 2019 och OS i Tokyo 2021. Trots att dessa evenemang ses av många som fantastiska insatser har Petersson fullt fokus på framtiden. Träningsschemat är fullspäckat – två pass om dagen, fem dagar i veckan.

– VM i Doha och OS i Tokyo var två fantastiska upplevelser. Vid den tidpunkten handlade tävlingarna mest om att jag skulle samla på mig erfarenhet och lära mig så mycket som möjligt. Nu är siktet inställt på att bli ännu starkare och fortsätta slå nya personrekord. Kulstötning är en gren som kräver mycket tid och tålamod för att lyckas och jag är redo att lägga in timmarna.

STRÄVAR MOT OS I PARIS

I sommar arrangeras VM i USA och förhoppningen är att komma till final. Men Peterssons stora dröm är OS 2024 i Paris. Då har han hunnit fylla 26 år, en ålder som enligt idrottshistorien är optimal för kulstötare. Målet för Petersson är att kamma hem en medalj åt Sverige. Bakom honom står en hel trupp som uppmuntrar och stöttar hans drömmar och fortsatta resa.

– OS i Paris har varit en dröm sedan jag var ett litet barn. Och nu närmar den sig med stormsteg. Jag är så glad över att ha personer i min närhet som ser min potential och vill att jag ska satsa fullt ut. Det är tack vare personer som min tränare Staffan Jönsson och Mellby Gårds sponsorskap som gör att min dröm kan bli verklighet.



JENNY DAMGAARD, KLUBBCHEF, FC ROSENGÅRD

”Fotbollen blir ett verktyg för att lära sig att kämpa för det man brinner för”

FC Rosengårds vision är att skapa ett jämlikt Malmö som inkluderar alla områden och människor. Där alla barn och familjer vågar tro på sina drömmar och har mål för framtiden - både på och utanför plan. Föreningen omfattar damlag (med A-lag i Damallsvenskan), herrlag, futsalverksamhet och drygt 700 aktiva flickor och pojkar inom ungdomsfotboll.

FC Rosengård får människor att tänka och drömma stort

Hos FC Rosengård är fotbollen såväl som ett socialt hållbart samhälle värt att satsa på. Genom en rad olika verksamheter på och utanför fotbollsplanen vill klubben ge alla möjligheten att tro på sina drömmar. Satsningarna ger resultat – bland annat tolv SM-guld och över 3 000 självförsörjande ungdomar.

Ända sedan starten har FC Rosengård haft en stor betydelse för fotbollen och Malmö. Idag är FC Rosengårds idrottsverksamhet omfattande och inkluderar damernas A- respektive B-lag, ett herrlag, futsalverksamhet och drygt 700 aktiva flickor och pojkar som regelbundet tränar på Malmö IP och Rosengårds IP.

Oavbrutet år efter år visar FC Rosengård hur fotbollen förenar och bidrar till framgångar. Senast 2021 vann damernas A-lag SM-guld och har totalt tolv SM-guld, fem vinster i Svenska Cupen och fyra vinster i Supercupen på pokalhyllan. Ambitionsnivån är hög och målet är att varje spelare ska få möjlighet att utvecklas.

– Det är ingen hemlighet att det finns en stark vinnarkultur hos oss på FC Rosengård. Samtidigt vet vi att framgångar endast kan uppstå från att begå misstag och lära sig av dem. Fotbollen blir som ett verktyg för att lära våra flickor och pojkar att kämpa för det de brinner för och inte låta motgångar i livet hindra dem.

STORT ENGAGEMANG OCKSÅ UTANFÖR PLANEN

Lika självklart som att vinna matcher är klubbens arbete för ett hållbart samhälle. FC Rosengårds sociala verksamheter förekommer lokalt såväl som utomlands och tar itu med utmaningar på effektiva och tillförlitliga sätt.

Den allra första sociala verksamheten påbörjades år 2008 och heter Football for Life – ett samhällsprojekt i Sydafrika där fotbollen ska uppmuntra unga flickor att bli självständiga och våga bryta

patriarkala samhällsstrukturer. Football for Life finns nu även i Sverige.

– Football for Life var startskottet på vår resa att utveckla fler lyckade verksamheter. Nu driver vi Hattrick by FC Rosengård, ett kunskapsprojekt där tonårstjejer ska inspireras att fortsätta spela fotboll och får lära sig mer om viktiga ämnen som HBTQIA+-inkludering, psykisk hälsa, menstruation och nutrition. Ett annat framgångsrikt program är Boost by FC Rosengård som sedan elva år tillbaka arbetar med att få in ungdomar i självförsörjande arbete eller studier. Totalt har 3 150 ungdomar blivit självförsörjande, vilket är ett kvitto på att ihärdighet och en vilja att göra skillnad ger resultat.

FOKUS PÅ UNGAS PSYKISKA HÄLSA

FC Rosengård samverkar också med flera olika aktörer. Under 2021 blev klubben huvudpartner för World Pride och arrangerade både interna och externa utbildningar om HBTQIA+-frågor. I år kommer FC Rosengård och Tim Bergling Foundation att samarbeta med frågor som är kopplade till ungas psykiska hälsa.

– Vi är otroligt stolta över alla våra samarbeten. Tillsammans med Tim Bergling Foundation kommer vi ge fler unga möjligheten att diskutera viktiga och allvarliga ämnen. Samtidigt är vi otroligt tacksamma för att våra samarbetspartners gör det möjligt för oss att driva dessa viktiga frågor och verksamheter. Vi hoppas att Mellby Gård och alla andra som har valt att samarbeta med oss känner lika stor stolthet som vi.



IDA KARLBERG GIDLUND, VD, TEACH FOR SWEDEN

”Vi vill att Sverige ska fortsätta vara en ledande kunskapsnation”

Teach for Sweden vill att alla barn ska kunna välja sin egen framtid. De tror på en värld där alla, oavsett bakgrund, har tillgång till en likvärdig skola. Om vi ger alla barn lika förutsättningar att lyckas i klassrummet kan vi i framtiden bygga ett starkt demokratiskt samhälle där mångfald, kunskap och kreativitet präglad av ett starkt ledarskap driver Sverige framåt.

Kunskap är makt och ger rätt framtidsutsikter

Alla barn ska kunna bli sitt bästa jag och välja sin framtid. Det är utgångspunkten för stiftelsen Teach for Swedens verksamhet som hjälper skickliga akademiker att ta steget till att bli eftertraktade lärare. Hittills har hundratals akademiker gått Teach for Swedens ledarskapsprogram och är idag behöriga högstadielärare.

Kompetenta och behöriga lärare är en grundförutsättning för elevers resultat och framtidsutsikter. Trots det har antalet behöriga lärare stadigt minskat de senaste åren, något som bidrar till att färre elever går ut högstadiet med gymnasiebehörighet. För att vända utvecklingen rekryterar Teach for Sweden akademiker till ett tvåårigt ledarskapsprogram som leder till en lärarexamen.

- Teach for Sweden vet att drivna och behöriga lärare i klassrummet är en förutsättning för att alla barn, oavsett bakgrund, ska ges samma möjlighet till en likvärdig utbildning. Samtidigt är det en stor grupp inom lärarkåren som kommer att gå i pension. Skolverkets prognoser visar att omkring 12 000 behöriga lärare och förskollärare saknas fram till år 2035. Med vårt ledarskapsprogram vill vi vara en del av lösningen och bidra till att Sverige förblir en ledande kunskapsnation.

TILLSATT ÖVER 400 LÄRARE

Utbildningen kombinerar teoretiska och praktiska element för att ge akademikerna de allra bästa förutsättningarna att utvecklas. Den teoretiska delen fokuserar främst på verktyg och metoder för ett personligt och effektivt ledarskap. Parallellt praktiserar akademikerna som lärare på en högstadieskola med stort behov av skickliga lärare, bland annat i områden som definieras som särskilt utsatta.

Idag samarbetar Teach for Sweden med drygt 30 kommuner och intresset för utbildningen är stort. Totalt är det 400 akademiker som

har gått eller går programmet just nu, och samtliga är en stor tillgång i skolsystemet. Utbildningen attraherar en bred skara av talanger med olika erfarenheter och kunskaper.

- De som söker in till vårt ledarskapsprogram har tidigare arbetat som bland annat utvecklingsingenjör inom livsmedelsindustrin, biträdande stabschef på Regeringskansliet och synteskemist inom läkemedelsforskning. Den gemensamma nämnaren är att alla har mycket goda akademiska meriter, en passion för ledarskap och vill bidra till skolväsendet.

MER PLATS ÅT MATEMATIK OCH NATURVETENSKAP

Under 2021 påverkade Corona-pandemin och tillhörande restriktioner elevernas skolgång. Trots det så lyckades Teach for Sweden upprätthålla och driva alla delar av sin verksamhet. De som gick ledarskapsprogrammet fortsatte att praktisera på skolor, såväl digitalt som i klassrummen. Detta år kommer Teach for Sweden att fokusera på att skapa större förståelse för matematikens och de naturvetenskapliga ämnenas roll för Sveriges framtid.

- Ambitionerna har alltid varit höga hos oss på Teach for Sweden. Av alla utexaminerade högstadielärare år 2021 var var fjärde tekniklärare och var femte fysik- respektive kemilärare från vår verksamhet. Vårt mål är att fortsätta rekrytera framtidens matematik- och naturkunskapslärare, men också öka kunskapen om deras betydelsefulla roll i samhället.

Våra innehav ska bli lite bättre imorgon än vad de är idag

Mellby Gård har tre vice VD:ar: Thomas Gustafsson, Sven Knutsson och Mikael Helmerson. Deras främsta uppgift är att som representanter för Mellby Gård arbeta med och driva koncernens innehav så att de kontinuerligt utvecklas på bästa sätt.

Thomas Gustafsson har en lång relation med Mellby Gård, som inleddes 2001 när Mellby Gård förvärvade Bråmhults Juice där han anställdes av Mellby Gård som VD. Därefter var han VD och koncernchef för Duni, där Mellby Gård är huvudägare, och sedan 2018 är Thomas en del av Mellby Gårds huvudkontor.

Sven Knutsson anställdes som VD för Mellby Gård Innovation och Tillväxt AB 2015, och fick rollen som vice VD under 2021.

Mikael Helmerson blev vice VD i mars 2021, efter att under åtta år arbetat som VD för det Mellby Gård-ägda bolaget Roxtec.

TVÅ REPRESENTANTER I INNEHAVENS STYRELSE

Mellby Gårds ägarstyrning innebär bland annat att sträva efter att ha två representanter i styrelserna för sina större innehav, där en av posterna helst ska vara som ordförande. Thomas är för närvarande ordförande för börsnoterade Duni samt Kappahl och Oscar Jacobsson, plus ledamot i styrelsen för Aros Kapital. Sven är ordförande för Klarahill och Söderberg & Haak samt sitter i styrelserna för Hedson, Duni, Kappahl och Open Air Group. Mikael är ordförande för Feralco och sitter i styrelserna för Roxtec, Hedson samt StudentConsulting.

– Övergripande kan man säga att vi har fyra roller, säger Thomas. Primärt ansvarar vi för ägarens styrning av innehaven, i andra hand hanterar vi bolagens styrelser och ledningar.

– Och att vara representant för ägaren i de olika innehaven innebär att vi ska säkerställa att bolagen utvecklas på bästa sätt och drivs framåt, säger Sven. Det gör vi genom en kontinuerlig, ibland daglig, dialog med bolagen samt genom att vara ägarnas representanter i styrelserna.

– De två övriga rollerna handlar om att utvärdera de förslag om förvärv som kommer till oss, i genomsnitt får vi ett tiotal förslag varje månad, fortsätter Thomas. I första hand ska vi säkerställa bolagens organiska tillväxt, men också att eventuella förvärvsmöjligheter tas om hand, bland annat genom att säkerställa att bolagen har en uppdaterad förvärvsagenda, som vi kontinuerligt stämmer av med ägarna.

– När vi funderar över eller får förslag om förvärv för att starta en ny vertikal inom Mellby Gård är det ett betydligt större och strategiskt

beslut som vi diskuterar i hela ledningsgruppen och med ägarna, säger Mikael. Dels innebär ju det ytterligare ett åtagande för oss centralt, dels går vi då oftast in i något som är nytt för oss och där vi behöver bygga upp ny kunskap.

BILDAR MELLBY GÅRDS LEDNINGSGRUPP

Thomas, Sven och Mikael utgör Mellby Gårds ledningsgrupp tillsammans med VD Johan Andersson.

– Vi träffas en gång i månaden och går då övergripande igenom utvecklingen i innehaven, eventuellt tittar vi på några av dem mer i detalj om det är något speciellt att diskutera, säger Mikael. Dessutom tar vi upp generella frågor som påverkar flera dotterbolag och som vi alla kan ha nytta av. Självklart har vi under de senaste två åren pratat mycket om pandemin och de följdverkningar den haft på marknader och bolag.

– Hållbarhet är ett område som vi ofta har på agendan och en fråga som vuxit i betydelse, säger Thomas. För tio år sedan var hållbarhet ”nice to have”, för fem år sedan ”need to have”, i dag är det en existentiell fråga. Om ett bolag inte vet hur det ska klara omställningen riskeras bolagets existens.

– Vår uppgift är att sätta upp mål för att öka bolagens fokus och höja kunskaperna kring en sådan gemensam fråga samt se till att rätt kompetens finns i bolagen för att hantera den. Inom hållbarhet har flera av dotterbolagen på kort tid bland annat rekryterat nya, välutbildade hållbarhetschefer för att sätta ytterligare fokus på frågan.

– Det är viktigt med en balans mellan det formella och det informella, säger Sven. Styrelsemötena är det formella, medan de interna mötena mellan oss fyra är mer åt det informella, kreativa hållet. Vi har en agenda, men det är högt i tak för att hitta nya idéer och lösningar. Vi diskuterar sällan detaljer eller fastnar i gamla misstag, utan arbetar för att rätta till dem så snabbt som möjligt. Backspegeln är mycket liten och vindrutan extremt stor!



Mellby Gårds vice VD:ar, fr.v.: Thomas Gustafsson, Sven Knutsson och Mikael Helmerson

TILLVÄXT GENOM FÖRVÄRV

– Naturligtvis diskuterar vi kontinuerligt vad vi vill investera i framöver och sedan kokas det ner i olika projekt, berättar Mikael. För min del driver jag just nu specifika förvärvsprojekt kopplat till två av de innehav jag arbetar med, Roxtec och Feralco.

– Vi har lagt en hel del tid och energi på att identifiera vilken typ av bolag vi vill förvärva. Det finns många aktörer som vill köpa bolag, vilket innebär att konkurrensen är hård. Det gäller att ha en skarp idé kring vilken sorts bolag vi vill ha, och varför de som äger bolagen ska sälja till oss.

– Till exempel letar vi aktivt efter bolag som erbjuder säkerhetslösningar för industriella miljöer, och som därmed har likheter med Roxtec i fråga om höga krav från kunder och behov av proaktivt säljarbete. Det kan vara produkter för brandskydd, översvämningsskydd, fästelement med mera. Produkterna ska ha ett skyddande syfte i krävande miljöer, så som större fartyg, kärnkraftverk, vindkraftverk eller tåg. Det är miljöer med höga krav och där verksamheten alltid måste fungera, vilket innebär att det finns regler kring vilka produkter som får användas. Roxtecs slogan sedan länge är ”Protecting life and assets” och enkelt uttryckt letar vi efter andra företag som har samma mission och fokus.

– Mellby Gård hade ett bra kassaflöde 2021 vilket innebär att vi har en god finansiell ställning för nya investeringar, säger Thomas. Värderingarna är fortsatt höga, så det är väldigt viktigt att man gör

rätt analyser och tar in rätt bolag. Är det fel tidpunkt, fel prislapp eller tveksamheter kring bolagets långsiktiga förmåga ska man avstå.

INGEN STRIKT UPPDELNING AV INNEHAVEN

– Det finns inte någon strikt uppdelning av bolagen mellan oss tre, även om jag har en inriktning mot handel och konsument eftersom jag har min bakgrund där, säger Thomas. Generellt sett måste vi som arbetar för Mellby Gård kunna hantera innehav och sitta i styrelser för alla sorters bolag och bidra med vår kompetens och erfarenhet där.

– Jag kom in i Mellby Gård som VD för Mellby Gård Innovation och Tillväxt, då tanken var att vi skulle arbeta med mindre bolag, säger Sven. Men där har vi tänkt om. Vår affärsmodell innebär att vi är aktiva ägare, och mindre bolag tar minst lika mycket tid som mellanstora eller stora bolag.

– Därför vill vi arbeta mot färre men större bolag, och därför arbetar jag nu brett oavsett storlek eller bransch. Det bolag som jag lägger mest tid på just nu är Klarahill, som Mellby Gård startade från noll och där vi konsoliderar den svenska begravningsbranschen. Planen är att omsätta en halv miljard om tre år, och det är i den storleken vi vill att våra bolag ska vara.

– Jag har haft rollen som vice VD sedan mars 2021, och har varit i Mellby Gård sedan maj 2013 då jag tillträdde som VD för Roxtec, säger Mikael. Mitt fokus ligger på de två större industribolagen Roxtec och Feralco. I Roxtec sitter jag i styrelsen, där det finns en extern ordförande i Hans Stråberg. I Feralco är jag styrelseordförande sedan november.



Fr.v: Sven Knutsson, Thomas Gustafsson, Mikael Helmersson

STYRELSENS VIKTIGASTE UPPGIFT

- Som jag ser det har styrelsen två huvuduppgifter: att se till att bolaget har en relevant och uppdaterad strategi samt att tillsätta VD och se till att VD arbetar i enlighet med den beslutade strategin, säger Sven.
- När man märker att bolaget har en ledning som inte fungerar är det styrelsens viktigaste uppgift att lösa det så fort som möjligt, säger Thomas. Det är inte alltid ledningen utvecklas åt det håll vi önskar, och då måste vi ta vårt ansvar och byta ledning.
- Det finns inte något bra svar på när förtroendet för en VD börjar försvinna. Man har förtroende tills man inte har det längre. Generellt sett har vi väldigt bra ledningar som fungerar. Inte minst har detta prövats i flera bolag under pandemin.
- Som VD är det viktigt att kunna fatta beslut och stå för dem, menar Sven. Vissa VD:ar är datadrivna, och vill ha väl underbyggda

beslut, men oftast räcker det att arbeta efter 80/20-regeln. Det går inte att vänta tills man har 100 procent information, för det kommer ny information hela tiden. Det är bättre att gå nästan rätt än exakt fel, och det värsta är att vänta för länge och missa möjligheterna.

- Att ha rätt VD i ett bolag är helt avgörande, och det är vår uppgift som ägarrepresentanter och styrelse att se till att så är fallet, säger Mikael. VD väljer i sin tur sitt ledningsteam och sätter agendan för bolagets utveckling och där kan vi agera bollplank. Konstigare än så är det egentligen inte även om det i praktiken kanske inte alltid är lika enkelt.
- Det finns inte någon mall för vårt arbete, det finns inte ett sätt att arbeta på. Det gäller att vara självständig och ha integritet, samt arbeta utan prestige eller revirtänkande. För vi har alla samma mål; att se till att våra bolag kontinuerligt utvecklas på ett positivt sätt.

”Bolagsvärderingarna är fortsatt höga i dagsläget, så det är väldigt viktigt att man gör rätt analyser och tar in rätt bolag. Är det fel tidpunkt, fel prislapp eller tveksamheter kring bolagets långsiktiga förmåga ska man avstå”



Duni Group

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



Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
5 061 MSEK	ca 2 300	Malmö	Thomas Gustafsson	2007

”Vi ska vara det ledande hållbarhetsföretaget i branschen 2030”

Duni Group finns där människor umgås och mår bra, och under de senaste två åren har det varit en utmaning att sälja produkter för det ändamålet. Pandemin har fortsatt längre och varit mer omfattande än vad både Duni och andra trodde under inledningen av 2021.

Restriktionerna under 2021 kom och gick och för oss har det varit tudelat. Affärsområde BioPak har gynnats av pandemin med sitt erbjudande kring miljösmarta take-away-förpackningar när marknaden valde andra sätt att erbjuda och konsumera mat och dryck. Affärsområde Duni däremot har drabbats hårt och direkt av restriktionerna eftersom de i princip hela tiden slagit mot det så kallade HoReCa-segmentet (hotell, restaurang, café). Vi har sett ett omedelbart samband mellan restriktioner och vår försäljning.

VILL HITTA NYA SÄTT ATT TÄNKA CIRKULÄRT

För Duni Group är det på längre sikt en fråga om hur marknaden övergripande ser på koncernens produkter, det vill säga engångsartiklar. Diskussionerna om regleringar pågår i flera länder och inom EU. I Frankrike till exempel införs redan 2024 ett tak på hur mycket avfall, inklusive matsvinn, en restaurang får ha.

– Vår affär är utmanad och vi måste hitta nya sätt att tänka cirkulärt kring våra produkter, något som vi har arbetat och arbetar mycket och intensivt med. Vår ambition är att kunna erbjuda varje kund den mest hållbara lösningen utifrån sina förutsättningar – oavsett om det handlar om engångs- eller flergångsprodukter, eller någon helt annan lösning.

Inspirerade av FN:s ”Decade of Action” och de 17 globala målen för en hållbar utveckling uppdaterade Duni Group under året sin strategi under parollen ”Our Decade of Action” med det övergripande målet att redan 2030 vara det ledande hållbarhetsföretaget i branschen.

– Det är en tuff målsättning, men vi menar att det är nödvändigt att sätta ett sådant utmanande mål för att bli långsiktigt framgångsrika. Detta är något jag personligen verkligen brinner för, och det är mycket viktigt att våra medarbetare vet vad koncernen står för, vad vi vill med verksamheten och vart vi är på väg.

2030 SKA DUNI HA UPPNÅTT FULL CIRKULARITET

– Vi har uppdaterat vårt syfte till att vi ska ”Inspirera världen att ge mer än vi tar för att alla människor ska kunna njuta av god mat, välbefinnande och samhörighet både för människor idag och framtida generationer”. År 2030 ska vi ha uppnått full cirkularitet och leda vår bransch mot en värld där vi ger mer än vi tar samt att vi med omsorg om vår planet och vårt välbefinnande ska skapa säkra och lättanvända lösningar för alla människor.

– Redan idag gör vi väldigt många bra saker inom koncernen.

Vår produktionsanläggning i Skåpafors blev under året det första pappersbruket i världen att börja använda biogasol, och från 2027 ska Skåpafors ha nollutsläpp. Vi har dessutom arbetat intensivt med vidareutveckling av våra viktiga Airlaid- och Dunicelmaterial för premiumservetter och dukar, som nu övergår till att produceras med helt fossilfria bindemedel, gjorda på matavfall och växtbaserade råvaror – och det utan att tumma på den höga kvaliteten.

– Det var faktiskt två anställda vid vår produktion i Bramsche, Tyskland, som tog fram och utvecklade bindemedlet till Dunicel-sortimentet. De började testa hemma i köket, och när det sedan visade sig att det fungerade fortsatte utvecklingen i produktionen, en spännande och framgångsrik innovationsprocess.

ANDRA CIRKULÄRA AFFÄRSMODELLER

Under senare tid har det dykt upp andra cirkulära affärsmodeller i branschen, och det pratas väldigt mycket om återanvändning. Inom denna marknad har det bildats nya företag i Europa – och Duni Group har engagerat sig.

– I linje med vår strategi att vara fullt cirkulära 2030 har vi investerat i två företag och även inlett ett partnerskap med ett tredje för att vi vill vara en del av den snabba utvecklingen och leda branschen mot fler hållbara och funktionella lösningar.

– I de företag vi investerat i arbetar man med innovativa och digitala lösningar för att skapa cirkulära system för take-away produkter som går att återanvända. Olika tillfällen kräver antingen engångs- eller flergångsalternativ eller en kombination av båda, och därför är det viktigt att ha ett varierat sortiment för att möta framtida kundbehov.

– Övergripande ser vi ljus på det kommande året med borttagna restriktioner och vi planerar för en normaliserad efterfrågan samt en tillvaro där våra take-away förpackningar, servetter, dukar och ljus är en självklar och naturlig del.



VD Robert Dackeskog

Feralco

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

Fakta

OMSÄTTNING
1 445 MSEK

ANSTÄLLDA
ca 250

HUVUDKONTOR
Helsingborg

ORDFÖRANDE
Mikael Helmersson

I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
2001

Renar vatten i hela Europa

Feralco tillverkar oorganiska koagulanter. Det är kemiska föreningar av främst aluminium och järn. Dessa tillsätts vid vattenrening och de fungerar enkelt uttryckt så att de binder föroreningar så att de kan separeras bort.

Kunderna är främst vattenreningsverk men även pappers-, massa- och övrig industri. Bolaget är ledande i sin bransch i Europa och säljer även till en rad andra länder, särskilt i Afrika.

Marknaden i Europa är mogen och växer inte nämnvärt. Samtidigt är den i flera länder fragmenterad med många mindre aktörer. Som ett av de ledande företagen i Europa har Feralco möjlighet att konsolidera marknaden genom förvärv, och på så vis stärka sin position ytterligare.

VÄXER I TYSKLAND OCH FRANKRIKE

Under 2021 gjordes två förvärv. I juni köpte Feralco det tyska företaget Venator Wasserchemie med produktion i tre tyska städer och en samlad omsättning på cirka 200 MSEK. Tyskland är den största marknaden i Europa och förvärvet innebär att Feralco mer än fördubblar sin storlek i landet samt utökar produktportföljen.

– Det är inte lönsamt att transportera våra produkter över längre sträckor eftersom de är lösta i vatten. Därför är det viktigt med lokal produktion och Wasserchemies tre fabriker är mycket välkomna i gruppen. Förvärvet innebär också att vi utökar produktportföljen, främst inom kloridbaserade produkter, säger Stephen Childs.

Årets andra förvärv var en affär där det franska bolaget Feracid köptes ut från ett tidigare joint-venture-ägarande. Feracid är därmed helägt och integreras med Feralcos franska dotterbolag.

– Bolaget har en tyngdpunkt på järnklorid som är vanligt vid rening av avloppsvatten. Genom affären stärker vi vår position i södra Frankrike, säger Ludovic Huitorel.

Den löpande verksamheten gick bra under 2021, även om året bjöd på flera utmaningar: För det första steg råvarupriserna kraftigt i slutet av 2021. För det andra fortsatte Covid-pandemin att orsaka problem i försörjningskedjan, med kraftigt stigande transportpriser som följd. Uppgiften att justera priserna till kund för detta återstår till stor del att göra under 2022.

Trots dessa utmaningar blev resultatet i nivå med föregående år, som var ett rekordår. Samtidigt steg försäljningen med cirka 20 procent, främst tack vare de nya förvärven.

LOKAL PRODUKTION MINSKAR TRANSPORTKOSTNADER

– Förändringar i transportpriserna visar hur viktigt det är med lokal produktion och därmed korta transporter. Ju mer lokala vi kan vara desto konkurrenskraftigare kan vi bli. Efter fjolårets förvärv har vi nu 18 produktionsplatser i Europa, säger Stephen Childs och Ludovic Huitorel fortsätter:

– Vi har fortsatt ett intresse av en konsolidering inom vår bransch. Det kan gälla både förvärv av familjeföretag där ägaren ser sig om efter en exit, och näraliggande verksamheter inom kemiindustrin. Feralco kan i sådana fall erbjuda ett långsiktigt åtagande inom en växande industriell plattform.

Feralco är även i färd med att titta bortom reningsverken och industrierna. Rening av vatten direkt i naturen är ett exempel genom köpet av svenska Vattenresurs (se sid 22). Därutöver startar Feralco tillsammans med Mellby Gård ett investeringsinitiativ - Circular Water Initiative. Syftet med initiativet är att på affärsmässig grund investera i och bidra till en mer hållbar vattenhantering samt att fler människor på jorden får tillgång till rent vatten.

– Globalt sett är rent dricksvatten en bristvara och det kommer att bli värre om inget görs. Samtidigt pågår väldigt mycket spännande innovation kring cirkulär vattenhantering, ofta inom start up-bolag. Här kan vi på Feralco bidra med kunskaper om kemi, marknad och regleringar, medan Mellby Gård har riskkapital för ett långsiktigt ägande, säger Ludovic Huitorel.

**VD:ar Stephen Childs
och Ludovic Huitorel**



Vattenresurs

Rena sjöar i en frisk natur borde vara en självklarhet. Men verkligheten ser annorlunda ut. Övergödning, algblooming och rubbade ekosystem är fortfarande ett problem i svenska sjöar och vattendrag. Men det tar tid för naturen att återställa sig själv. Med lite hjälp på traven kan processen gå betydligt snabbare.

”Naturen själv tar
sekel på sig, vi ser skillnad
på ett par dagar”

Företaget Vattenresurs har en patenterad teknik för att snabbt återställa balansen i naturen. Det gör man genom att binda fosfor som är den vanligaste orsaken till döda sjöar. Allt fler kommuner får upp ögonen för Vattenresurs unika teknik.

- Vi restaurerar sjöar som är övergödda på grund av att fosfor kommit ut i dem. Fosfor är den vanligaste föroreningen och kommer från avlopp, gödsel och allmänt läckage från hushåll och tätorter. I samhället har vi blivit bra på att stoppa tillförseln av ny fosfor i naturen, men sjöar som redan blivit övergödda klarar inte att rena sig själva. Och det finns väldigt mycket att göra därute, säger Göran Andersson, marknadschef på Vattenresurs.

Många av de sjöar som under första hälften av 1900-talet blev övergödda har än idag algbloomingar trots att utsläppen minskat eller upphört helt. Övergödda sjöar kan nämligen drabbas av något som kallas internbelastning. Det innebär att fosfor frigörs från bottensedimentet till vattnet och blir till gödning för alger som förorsakar algblooming, som i sin tur tar syre från sjön och blockerar

solljus från att tränga ned. Därmed kan ingen annan växtlighet göra sig gällande. En övergödd sjö kan ta århundraden på sig att återställas på naturlig väg. Med Vattenresurs teknik att binda fosfor i bottensedimentet kan ökad sikt i vattnet konstateras på ett par dagar, och resultaten är bestående med en långsiktig återhämtning av fiskbestånd och frisk växtlighet.

PATENTERAD TEKNIK

Vattenresurs ägs till 100 procent av Mellby Gårds dotterbolag Feralco som i sin tur är producent av de kemikalier som Vattenresurs använder för rening av sjöar. Det handlar om polyaluminiumklorid vilket är samma tillsats som används vid vanliga reningsverk. Aluminium binder till fosfor och effekten blir att fosfor klumpas ihop sig, flockas, till något som liknar snöflingor. Dessa lägger sig på botten och mineraliseras på sikt till ämnet bauxit, som är en aluminiumhaltig jordart som finns naturligt i naturen.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
15 MSEK	4	Stockholm	Stephen Childs	2020

Vattenresurs ägs till 100% av Mellby Gårds bolag Feralco



Det fiffiga med Vattenresurs teknik är att man inte bara håller polyaluminiumklorid i vattnet, utan tillsätter det i sjöarnas bottensediment med hjälp av slangar som draggas efter en båt. Det är i bottensedimentet det mesta av fosfor finns och det är där som behandlingen gör störst nytta. Vattenresurs är det enda företaget i Sverige som gör detta och tekniken är patentskyddad.

– Vattenresurs bildades redan på 1990-talet av två privatpersoner som upptäckte tekniken i USA. Sedan dess har företaget framgångsrikt renat svenska sjöar, men som ett fåmansföretag i förhållandevis liten skala. Det är nu, sedan Feralco förvärvat företaget, som vi får resurser och uppbackning för en expansion. Vi bygger nu två ytterligare båtar och kommer till sommaren 2022 ha fyra båtar i drift, säger Göran Andersson.

OMEDELBART RESULTAT

Även om resultaten av behandlingen kan ses omedelbart kan det ta ett eller flera år att rena en hel sjö. Och sjöar i behov av denna behandling finns det hundratals av i Sverige. Vattenresurs kunder är till största delen kommuner och affären är starkt beroende av

kommunernas prioritering av naturvård. Något som dock satt fart på prioriteringarna är att ett EU-direktiv antagits i svensk lag att alla sjöar som är större än en halv kvadratkilometer ska ha god vattenkvalitet senast år 2027.

– Trots en ökande vilja att prioritera rening av sjöar kan den administrativa processen vara lång. Det kan krävas tillfälliga bygglov, dispenser från strandskydd och liknande som tar sin tid att få fram. Även om kommunen avsatt en budget för vattenrening under ett år, kan det hända att vi inte kan komma i gång samma säsong, säger Göran Andersson.

Det här råkade Vattenresurs ut för under 2020. Det innebar att man inte kunde utföra alla planerade projekt under 2021. En omsättning på 25 Mkr under 2020 föll till 15 Mkr under 2021 och resultatet blev noll.

Framförhållningen är nu längre och företaget räknar med full beläggning under 2022. Budget ligger på en omsättning på 30 Mkr. Kommuner bearbetas för 2023 och i denna pipeline finns uppdrag för uppåt 70 Mkr. Ett stort kommande projekt är rening av Drevviken, en sjö på 5,4 kvadratkilometer strax söder om Stockholm.



Marknadschef Göran Andersson

”I samhället har vi blivit bra på att stoppa tillförseln av ny fosfor i naturen, men sjöar som redan blivit övergödda klarar inte att rena sig själva”

Vattenresurs har hittills främst arbetat i kommuner i Stockholms län, dels beroende på att behovet av rening är stort nära tätorter, dels beroende på att företagets teknik, trots sin enastående effektivitet, inte blivit uppmärksammas efter förtjänst i övriga landet.

Men förändring är på gång. Havs- och vattenmyndigheten och regionala vattenmyndigheter rekommenderar nu Vattenresurs metod. Därutöver erhålls sponsring från stiftelsen Race for the Baltic, som grundats av Skypegrundaren Nicklas Zennström.

– Östersjön är i behov av behandling, men för stor för att hantera som en insjö. Däremot går det att rena vikar till Östersjön och dessutom är de flesta sjöar förbundna av ett vattensystem som i slutändan rinner ut i Östersjön, säger Göran Andersson.

VD för Vattenresurs är Johan Modén. Han är dessutom VD för ägarbolaget Feralco Nordic vilket poängterar att Vattenresurs är en tillämpning av Feralcos kemikompetens i en så kallad vertikal integration.

– Det är en stor fördel att de båda företagen kan jobba så nära. Från Feralcos sida kan vi specialanpassa den produkt som Vattenresurs använder för att den ska passa just deras tillämpning, avslutar Johan Modén.



Hedson Technologies

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

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
256 MSEK	ca 110	Arlöv	Fredrik Hansson	2014

Hedson Technologies avyttrades i mars 2022

Med sikte på en försäljning över 300 miljoner kronor

Återhämtningen inom Hedson har varit stark under 2021. Försäljningen ökade med sex procent till cirka 256 miljoner kronor och 2022 siktar företaget på att för första gången nå en försäljning på över 300 miljoner kronor.

Precis som 2020 var 2021 ett speciellt år. Under andra halvåret 2021 tog försäljningen fart ordentligt och ökade med 14 procent jämfört med andra halvåret 2020. Totalt var återhämtningen stark under året med en försäljning på cirka 256 miljoner kronor, en ökning med sex procent jämfört med 2020.

Men det är för tidigt att prata om en generell tillväxt, menar man. Totalt sett nådde Hedson inte 2019 års nivå i år, även om vissa produktsegment växte förbi 2019 och visade stark tillväxt. Genom olika tillväxtinitiativ, främst en omfattande lansering av nya produkter, har man som mål att under 2022 nå en försäljning på över 300 miljoner kronor.

ARBETAR MOT MARKNADEN INOM TRE KUNDSEGMENT

Hedson arbetar inom tre slutkundssegment; däckverkstäder, plåt- och lackverkstäder samt industri, där företaget arbetar direkt med industrin som slutkund.

– Vi ser en stark återhämtning inom däckverkstäder, som redan är i nivå med 2019. Inom plåt- och lackverkstäder ser det även starkt ut för mindre utrustning, som inte är så kapitalintensiv och drivna av investeringsbeslut. Större installationer, som ofta bygger på en ny- eller ombyggnad, har till viss del blivit uppskjutna, men – och det är viktigt – de har inte ställts in. Det har i sin tur betytt att vi hade en mycket hög aktivitet kring offerter mot slutet av året.

– Inom industridelen, vår hårdningsaffär, arbetar vi med OEM-kunder inom bilindustrin eller direkt mot processindustrin, och det segmentet gjorde ett rekordår 2021, med en försäljningsökning på fem procent jämfört med 2020, som i sig redan var ett rekordår.

På marknaden generellt pågår det också ett antal transformeringar som kommer att gynna Hedson på sikt, bland annat en omfattande konsolidering av marknaden inom däck- och lackverkstäder.

– Det innebär att det blir färre, men större, verkstäder att arbeta mot. Det drivs av att så kallade MSO, multi store owners, det vill säga professionella ägare, köper upp de mindre oberoende verkstäderna.

HÖG TAKT KRING LANSERING AV NYA PRODUKTER

Under 2020 arbetade Hedson hårt med att ställa om verksamheten till ett produktbolag, något man fortsatt bygga på under 2021. En viktig del i det är att kontinuerligt lansera nya produkter. Det skapar organisk tillväxt och ger möjligheter för en bättre underliggande lönsamhet.

– Och 2022 blir verkligen ett år av produktlanseringar inom i princip samtliga våra produktgrupper och vi är nu mitt uppe i vår snabbaste produktlanseringstakt hittills. Dessutom kommer vi att göra

strategiska investeringar på digitalisering för att marknadsföra och sälja våra produkter ännu effektivare. Bland annat lanserar vi en ny hemsida med e-handel i fokus.

– Vi kommer också göra strategiska investeringar i linje med de trender vi ser i marknaden. Det innebär att vi etablerar ett nytt kontor i Nordamerika för att vara nära färgbolagen eftersom de driver det pågående tekniksiftet inom hårdningsindustrin, det vill säga konverteringen av UV-material.

En viktig del under 2021 har varit att säkerställa lönsamhetspotentialen i bolaget, vilket resulterat i en högre lönsamhet under 2021 jämfört med 2020.

HÅLLBARHET LÖPER SOM EN RÖD TRÅD

Hållbarhet löper som en röd tråd genom Hedsons verksamhet. Eftersom produktionen idag består av sammansättning är de totala utsläppen av växthusgaser mycket låga. Produkterna är av hög kvalitet med lång hållbarhet; de håller betydligt längre än konkurrerande produkter inom segmentet.

– Våra produkter är kända för mycket bra miljöprestanda och många kunder anger det som ett viktigt skäl när de handlar av oss. Dessutom är våra produkter bra ur ett ergonomiskt perspektiv för kunden. För oss är hållbarhet också att visa en uthållig lönsamhet så att vi kan återinvestera i verksamheten och ännu effektivare utveckla nya produkter.

MÅNGA FÖRDELAR VARA EN DEL AV MELLBY GÅRD

Lennart Eriksson menar att det finns många fördelar med att vara en del av Mellby Gård.

– Mellby Gård är en professionell ägare med mycket stor kompetens och erfarenhet samt finansiell styrka. Det har blivit speciellt tydligt under pandemin, då vi har kunnat luta oss mot mycket av koncernens kompetens, inte minst från vår styrelse. Vi har tillgång till kunskap som vi själva inte hade kunnat nå, dels inom Mellby Gård, dels i det nätverk som finns kring legala, finansiella och kommersiella frågor. Även om det till vardags inte är någon tät dialog mellan bolagen så är det en styrka och trygghet att möjligheterna finns – det är positivt att tillhöra en större grupp.

VD Lennart Eriksson



Roxtec

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

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
2 027 MSEK	ca 820	Karlskrona	Hans Stråberg	2006

Roxtec ser möjligheter i alla riktningar

Trots en osäker inledning på året, och en marknad präglad av materialbrist, höga råvarupriser och prishöjningar från leverantörer, utvecklades Roxtec starkt i takt med den globala återhämtningen. Successiv återstart på de viktigaste marknaderna under 2021 bidrog till att Roxtecs försäljning ännu en gång nådde tvåmiljardersträcket. Nya offensiva mål för 2025 fastställdes under året och ska uppnås med nya produkter och större personalstyrka.

Det har funnits en väldig dynamik i marknaden hela året. Vi märkte tidigt av en ökad efterfrågan på de asiatiska marknaderna, därefter tog det fart i Europa och året avslutades med en stark spurt i Nordamerika.

Rörelserna i marknaden medförde att Roxtec mer aktivt har arbetat med att hantera leverantörs- och logistikutmaningar under året. Bolaget genomförde även en översyn av sin prissättning med flera nya prisjusteringar som följd.

STABILT OCH OSTADIGT PÅ SAMMA GÅNG

Roxtec levererar kompletta tätningsslister för användning på land, till havs och under jord till en rad olika branscher. För affärsområdet Industry & Infrastructure taktade utvecklingen på jämnt och stabilt under året, med en underliggande förväntan om att marknaden kommer att ta fart igen under 2022.

Power & Process Industries utvecklades starkt 2021. Framför allt Kina gjorde betydande investeringar i offshorevindkraft med stora beställningar månad efter månad. Efterfrågan från kärnkraftsindustrin i USA var fortsatt stor, medan investeringarna i olja och gas var väsentligt lägre under året.

Kryssningsfartygsindustrin visade fortsatt på utmaningar. För Marine & Offshore var marknaden oberäknelig då tyska och finska tillverkare drog ner på takten samtidigt som kunder i södra Europa arbetade med full kraft och fart.

ROXTEC SÄTTER NYA MÅL FÖR 2025

De senaste årens försäljning i kombination med förändringarna i marknaden resulterade i ett nytt uttalat försäljningsmål för Roxtec. 2025 ska försäljningen uppgå till 3 miljarder kronor.

– Att vi når över 2 miljarder kronor i försäljning 2021 har gett oss vittring på försäljningsrekordet. Det planerar vi nu att överträffa med råge 2025.

För att nå dit ska Roxtec satsa på tre utvecklingsområden; Produktutveckling, kundupplevelse och värdeskapande tjänster. Redan 2022 ska Roxtec göra kraftfulla satsningar på att rekrytera inom försäljning och stödfunktioner samt utveckling.

– Vi ser att det finns möjligheter för Roxtec i alla riktningar och vi måste redan nu satsa rejält för att nå målet. Det kommande året räknar vi med att anställa 90 nya medarbetare.

DIGITALISERING OCH NY LAGSTIFTNING

Fortsatt tillväxt handlar om digitalisering och service. Roxtec behöver fånga upp fler affärer genom att identifiera, samla och presentera produktdata och stärka närvaron i fler kanaler. 2021 lanserade Roxtec ytterligare mjukvara i sin digitala produktportfölj för att kunderna själva ska kunna hålla reda på installation, inspektion och dokumentation. Roxtec Transit Operate™ är en så kallad mjukvara som tjänst (SaaS) som möjliggör registrering och översikt av alla genomföringar samtidigt som den säkerställer och dokumenterar kvaliteten på installationerna. Idag erbjuder Roxtec även de digitala produkterna Roxtec Transit Designer™ och Roxtec Transit Build™ för konstruktion och konfiguration.

Roxtec utför även service med inspektioner på plats, men få genomfördes 2021 till följd av tydliga besöksrestriktioner. Ny lagstiftning för sjöfartsklassning trädde i kraft 2021 och ställer ytterligare krav på inspektioner och dokumentation. Det öppnar nya möjligheter för Roxtec som är certifierade för inspektion av vattentäta kabelgenomföringar ombord på fartyg och offshoreanläggningar. Roxtec erbjuder även mjukvara för att ha kontroll på aktuell status och historik hos genomföringar.

HÅLLBARHET GER AFFÄRSMÖJLIGHET

Under 2020 initierade Roxtec ett mer strukturerat hållbarhetsarbete. I en hållbar omställning ligger Roxtecs bidrag framför allt inom att ”skydda liv och egendom”. Bolaget strävar även efter att minimera sin egen påverkan och identifierade tydliga mål för sitt hållbarhetsarbete under året för ökad cirkularitet och minskade koldioxidutsläpp. Exempel på detta är återanvändning av gummi i stället för att låta det bli till avfall.

– Vi har fått vårt första betyg av utvärderingssystemet EcoVadis så vi vet precis hur hållbarhetsarbetet ser ut just nu. Nästa steg blir att bryta ner arbetet i aktiviteter och åtgärder för att leva upp till målen. Vi har långsiktiga ägare som inte tror på att runda hörn utan de har förtroende för oss och att vi själva löser denna omställning på rätt sätt.

VD Magnus Holmberg



Älvsbyhus

Drömmen om ett eget hus på en egen tomt delas av många. Det gör att småhusbranschen är evigt vital. Pandemin ökade intresset för att flytta ut från staden, vilket lett till en kraftigt ökad efterfrågan. Men branschen är hårt konkurrensutsatt. En framgångsrik aktör måste vara kostnadseffektiv och hålla hög kvalitet.



Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
1 265 MSEK	ca 260	Älvsbyn	Erik Andersson	1995

”Älvsbyhus står för ärlighet och trygghet för kunden”

Älvsbyhus möjliggör drömmen om ett eget hus på en egen tomt till ett rimligt pris. Lite som H&M och IKEA, fast för småhus. Det har gjort Älvsbyhus till Sveriges största småhustillverkare, för tjugoandra året i rad. Under 2021 ökade försäljningen med över 50 procent. Kent Johansson är VD för Älvsbyhus i tredje generationen efter pappa Donald Johansson och farfar, grundaren Göran Johansson.

Vi är oerhört stolta över att kunna prestera branschens högsta lönsamhet samtidigt som vi håller lägre priser än konkurrenterna. Det är heller inte alla som erbjuder en totalentreprenad med leverans av ett nyckelfärdigt hus. Allt det här är möjligt tack vare att vi kontrollerar en stor del av produktionen själva.

Älvsbyhus prefabricerar husdelarna, har ett eget sågverk och tillverkar till och med köksinredningen. Inte ens IKEA klarar att göra köksinredningar som blir mer kostnadseffektiva än den egna produktionen. Detta, tillsammans med en ständig kostnadsmedvetenhet, skapar branschens största företag med den högsta lönsamheten.

FULL FART I FABRIKERNÄ

2021 blev ett mycket bra år. Älvsbyhus är ett av de företag som noterat en ökad försäljning i Corona-pandemins spår. Trenden med hemarbete har inneburit att fler ser möjlighet att flytta från lägenhet i tätort till eget hus i glesare bebyggelse. Sedan sommaren 2020 har det varit full fart företagets tre husfabriker i Älvsbyn, Bjärnum och Kauhajoki i Finland.

Älvsbyhus har försäljning i Sverige, Norge och Finland. Den svenska marknaden är klart störst med 835 sålda hus under 2021. Det ger Älvsbyhus en marknadsandel på nästan 13 procent vilket gör företaget till branschettan – en position de haft i många år.

I Norge var marknaden stabil med drygt 180 sålda hus under året, med en högre lönsamhet än i Sverige. Prisläget i Norge är högre än i Sverige, dels på grund av andra byggnormer, dels på grund av den förhållandevis starka norska köpkraften. I Finland såldes drygt 90 hus. De finska husköparna börjar hitta tillbaka till Älvsbyhus efter ett par tunnare år.

Totalt blev facit 2021 drygt 1 100 sålda hus för koncernen. I antal innebär det en ökning med drygt 50 procent jämfört med föregående år som också det avslutades starkt. Det innebär att ökningen kommer från förhållandevis starka jämförelsesiffror.

– Vi har krossat budgeten för försäljning i Sverige med nästan 60 procent. Vi kör våra fabriker så hårt vi bara kan, utan att äventyra kvaliteten. Priset för framgången är att den slår en aning på lönsamheten. Den svenska och norska orderingången har inneburit att de svenska fabriker inte hunnit med fullt ut. Därför

har vår finska fabrik fått tillverka ett antal hus som skeppats över Bottenviken till våra norrländska kunder. Kostnaden för transporten har ätit upp en del av vinsten, men alternativen var sämre.

EN HEDERSSAK ATT SÄLJA TILL FAST PRIS

En annan faktor som pressat lönsamheten är att Älvsbyhus säljer sina hus till fast pris vid orderläggningen. Kunden betalar dock först vid leverans av det färdiga huset. Med årets tryck i försäljningen har leveranstiderna sprungit i väg till uppåt ett och ett halvt år och under tiden hinner priset på material och insatsvaror gå upp. Huset blir därmed dyrare att tillverka jämfört med försäljningstillfället.

– Det är en hederssak att sälja till fast pris, det ruckar vi inte på. Älvsbyhus står för ärlighet och trygghet för kunden. Och ett extra sålt hus är alltid ett extra sålt hus.

I andra vågskålen ligger skalfördelar i produktionen vilket innebär att lönsamheten ökar vid högre produktion. Samtidigt kan framgången ses som marknadsföring av det anrika varumärket. Sammantaget innebär dock försäljningstrycket en aning lägre lönsamhet, som likväl fortfarande är högst i branschen.

FULLBOKAT ETT ÅR FRAMÅT

Inget tyder på att tillväxten kommer att stanna av under 2022. Fabriker är i själva verket fullbokade hela året. Nyförsäljningen, för leverans under 2023, ser också mycket lovande ut. Kent Johanssons största utmaning är att öka leveranstakten. Samtidigt producerar företaget hus med annan konstruktion än för bara ett par år sedan, där husen i dag har väsentligt bättre energivärden än tidigare. Historiskt har Älvsbyhus producerat fler hus per vecka än i dag, men med de nya extremt energisnåla husen noteras nu löpande nya tillverkningsrekord.

– Vi vet inte ännu var vår kapacitetsgräns går för de nya husen. Vad vi vet är att medarbetarna jobbar mycket hårt för att klara takten, samtidigt som vi har hög sjukfrånvaro och VAB, på grund av pandemin och försiktigheten som måste råda kring den. Jag vill rikta ett stort tack till alla medarbetare för deras jättearbete.

VD Kent Johansson





CECILIA BERGLING NAUCLÉR,
GENERALSEKRETERARE PROJECT PLAYGROUND

”Coronapandemin ledde till att många gymnasielever hamnade i kläm”

Project Playground erbjuder barn och unga i utsatthet säkra och trygga platser där de genom kapacitetsstärkande, utbildande och utvecklande program samt psykosocialt stöd får utrymme att växa i sin personliga utveckling. De erbjuder stöd och uppmuntran i barnens och ungdomarnas utbildning och egna intressen genom en variation av aktiviteter. Med sina program skapas en plats där barn får vara barn, och där individuella mål uppmuntras.

En meningsfull fritid bidrar till hållbar samhällsutveckling

En meningsfull fritid bygger handlingskraft hos barn och unga. Det är Project Playgrounds grundidé och angreppssätt för att motverka utanförskap och bidra till en hållbarare värld. Genom att skapa trygga sammanhang och kapacitetsstärkande aktiviteter för barn och unga i utsatthet stärker Project Playground dessa unga individer och ger dem framtidstro.

Project Playgrounds vision är en värld där varje barn och ungdom växer upp med en tro på framtiden och möjligheten att påverka sitt eget liv i en positiv riktning. Insamlingsstiftelsen är sprungen ur kunskapen att knappa ekonomiska och sociala resurser bidrar till ökad utsatthet bland barn och unga, vilket i sin tur kan påverka deras välbefinnande, självkänsla och framtidsutsikter. Grundarna H.K.H. Prinsessan Sofia och Frida Vesterberg ville att barn som lever i utsatthet skulle få möjlighet att ta del av en organisation som utifrån ett helhetsperspektiv fokuserar på personlig utvecklig och personliga behov.

VERKSAMHET I SYDAFRIKA OCH SVERIGE

Sedan starten 2010 erbjuder Project Playground barn och unga meningsfulla och trygga sammanhang i form av kapacitetstärkande, utbildande och utvecklande program. Med leken i fokus vill Project Playground fånga upp barn och unga innan risken för sociala problem som kriminalitet, utebliven utbildning, psykisk ohälsa eller missbruk ökar. Genom de olika programmen får barn och unga psykosocialt stöd och uppmuntran att själva skapa och leva det liv de vill. Cecilia Bergling Naucleur är generalsekreterare för Insamlingsstiftelsen Project Playground.

– Våra program är tillgängliga i Sverige såväl som i Sydafrika. Målet är att bidra till hållbar utveckling i båda delar av världen. På flera platser i Sydafrika är fritiden den mest sårbara tiden på dygnet. Bland Sydafrikas kåkstäder driver vi på Project Playground kostnadsfria aktiviteter efter skoltid, exempelvis läxhjälp och fotboll. Vi driver även ”Play on Wheels”, en dagverksamhet för unga med olika funktionsvariationer.

– Samtidigt arbetar vi med att skapa bättre förutsättningar för hela familjen genom psykosocialt stöd och matpaket. Trots att Coronapandemin försvårade våra möjligheter att nå ut i Sydafrika lyckades vi genomföra drygt 2 800 hembesök och hade totalt 500 barn och unga aktiva i våra program.

PANDEMIN SKAPADE NYA BEHOV

Verksamheten i Sverige startades i samband med flyktingvågen år 2015. Project Playground kunde se att behoven bland ensamkommande och nyanlända i Sverige var snarlika dem i Sydafrika. Genom att ta vara på de kunskaper som Project Playground hade införskaffat i Sydafrika kunde stiftelsen påbörja en bred verksamhet i även Sverige. Idag finns Project Playground i Sundbyberg och samarbetar med Praktiska Gymnasiet, Liljeholmen. Programmen kommer att innehålla sport och kultur, men också kunskapshöjande aktiviteter såsom studiestöd, coachning och föreläsningar. Under Corona-pandemin har Project Playground haft ett stort fokus på gymnasieelevernas mående och studieresultat.

– Coronapandemin och tillhörande restriktioner ledde till att många gymnasielever hamnade i kläm. Unga som lever i trångboddhet eller utan internet och dator kunde inte genomföra sin distansundervisning på ett effektivt sätt. Det bidrar till en känsla av isolering och hopplöshet hos de unga, vilket också påverkar den psykiska hälsan. I samarbete med Sundbyberg stad erbjuder vi läxhjälp och stöd för unga i behov. Tillsammans med Praktiska Gymnasiet i Liljeholmen driver vi Hjälpakuten, en verksamhet som fokuserar på att ge ungdomar rätt verktyg inför vuxenlivet. Vi kommer att erbjuda bland annat kontaktvägar inom näringslivet och hjälp med att skriva CV. Förutom nämnda aktiviteter ser vi även till att unga i behov får tillgång till skolmaterial och datorer.

Controllern som vurmar för variation

Att få vara på en arbetsplats där det händer mycket och där uppdragen varierar har alltid varit en drivkraft för Anna Blom, Group Controller på Mellby Gård. I 16 år arbetade hon som revisor och fick i den rollen smak för att jobba med olika bolag med olika frågeställningar och utmaningar. Till Mellby Gård kom Anna 2014.

Fast att jag varit en del av Mellby Gård i många år nu har flera av mina kollegor varit här längre än jag. Det vittnar om att man verkligen trivs på jobbet och att det är en spännande miljö att arbeta i. Familjen Andersson är måna om att alla ska trivas.

I rollen på Mellby Gård är det framför allt variationen hon gillar, att arbetsuppgifterna skiftar över året. Även om koncernredovisningen går igen som en röd tråd i arbetet är hon också ett viktigt stöd för många dotterbolag inom koncernen. Bland annat jobbar hon deltid som Compliance Officer för dotterbolaget Excalibur Asset Management AB.

– I min förra tjänst jobbade jag på olika kontor, i olika städer och i olika roller genom åren, med allt från revision till metodutveckling, marknadsföring och personalfrågor. Jag jobbade framför allt med internationella bolag och ideella organisationer. När jag slutade var jag lite orolig över att gå till ett jobb där jag kanske skulle sitta mer på samma kontor varje dag och jobba med samma siffror hela tiden. Men det visade sig snabbt att det här jobbet är det bästa av två världar, för jag har mycket kontakt med dotterbolagen också.

STORT FRILUFTSINTRESSE

Vid sidan av jobbet är Anna en friluftsmänniska. Bland annat sysslar hon med ridning och driver egen biodling. Hon har även följt med på jakt några gånger. Med sig på turerna har hon sin hund Jussi, en Kleiner Münsterländer som även är välkommen på kontoret på vardagarna. I år planerar Anna att ta jägarexamen.

– Intresset för friluftsliv har funnits med mig länge och med jakten lägger man en annan dimension på just att vara ute i naturen. Nu när jag ska ta min jägarexamen hoppas jag att det blir fler jakttillfällen tillsammans med Jussi framöver. Jussi är en härlig personlighet – han får även följa med in på kontoret ibland och är väldigt förtjust i att vara med på våra fikaraster, skrattar Anna

Att Anna hamnade på Mellby Gård är något av en slump. Hon hade inte så stor kännedom om bolaget då hon såg annonsen för tjänsten som controller.

– Jag kände till Rune sedan tidigare och visste att Mellby Gård är ett investmentbolag. Det är en mångfald av bolag med olika typer av verksamhet vilket jag verkligen uppskattar. När jag såg annonsen kände jag direkt; Det där är ju jag!

Rollen som Group Controller beskriver Anna som ganska lik en konsultroll. Grunden är såklart arbetet med koncernredovisningen, men hon har också mycket kontakt med alla dotterbolag som rapporterar in sin finansiella information till Mellby Gård. Hon ansvarar både för den interna och externa finansiella rapporteringen.

– Det bästa med mitt jobb är kontakten med dotterbolagen, att få följa olika typer av verksamheter och deras utveckling. Alla bolag och branscher har olika frågeställningar och utmaningar. Det gör att man får lära sig nya saker hela tiden. Och även om redovisningens ramar är densamma ställs man ofta inför olika överväganden om det handlar om en hedgefond, en begravningsbyrå eller Mellby Gårds eget jordbruk.

IMPONERAS AV BOLAGENS OMSTÄLLNING UNDER PANDEMIN

Efter ett omtumlande 2021 ser Anna nu fram emot att se alla bolag fortsätta växa och utvecklas – men hoppas även på nya, spännande förvärv. Och så är det extra glädjande att ekonomiavdelningen precis innan jul fått en ny kollega, Tamara Dubyna.

– Jag tycker det är imponerande att se hur väl koncernen och alla bolag klarat sig genom pandemin, att man kunnat ställa om och komma igenom turbulensen. I linje med vår affärsstrategi har Mellby Gård också stöttat bolagen genom detta och låtit det ta den tid som behövdes. Inför 2022 hoppas jag att bolagen fortsätter den positiva utvecklingen och att det inte blir fler bakslag för dem på grund av pandemin. Och såklart blir det spännande att se om vi får in några nya bolag i koncernen.

– Jag ser också mycket fram emot att få träffa alla kollegor på kontoret igen och åka ut till våra bolag och träffa dem personligen, som vi alltid gjorde före pandemin. Det känns som om 2022 kan bli ett bra år!

ANNA BLOM, GROUP CONTROLLER PÅ MELLBY GÅRD

”Det bästa med mitt jobb är kontakten med dotterbolagen, att få följa olika typer av verksamheter och deras utveckling”

Kappahl

Kappahl grundades 1953 i Göteborg och är en av Nordens ledande modekedjor med cirka 360 Kappahl- och Newbie-butiker samt Shop Online i Sverige, Norge, Finland, Danmark, Polen och England. Med fem varumärken erbjuder Kappahl ett brett sortiment för livets alla tillfällen. Idag är mer än 75 procent av Kappahls mode av mer hållbara material.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
4 665 MSEK	ca 3 780	Möln dal	Thomas Gustafsson	2013

”Vi kan förena både tillväxt och hållbarhet”

2021 blev både ett framgångsrikt och händelserikt år för Kappahl. Omsättningen och resultatet växte starkt och Kappahl rullade ut strategiska projekt samt lanserade nya varumärken för att säkerställa fortsatt tillväxt i hela koncernen.

Varumärket Kappahl stärktes under pandemin då vi lyckades hantera många utmaningar under 2021 på ett bra sätt. Kappahl har fått fler lojala kunder och vi lyckades möta dem i flera olika kanaler, samtidigt som vi framgångsrikt hanterat våra kostnader.

Om 2020 präglades av att hantera pandemins utmaningar och att planera för ökad tillväxt var 2021 året då Kappahl framgångsrikt gick från ord till handling. Flera strategiska projekt startade och omfattande investeringar gjordes för att stärka och utveckla varumärket och förbereda försäljning på fler marknader och i fler kanaler. Det var också året då man arbetade fram en klimatstrategi som är affärsmässigt realistisk och väl förankrad i den ambitiösa tillväxtplanen. Omsättningen steg till 4 665 miljoner kronor och resultatet mer än fördubblades jämfört med föregående år.

– Vi har med stort driv och engagemang i hela bolaget implementerat Kappahls nya varumärkesstrategi och vårt högre syfte: Vi finns till för att hylla mångfalden i vardagen. Vi har också förstärkt våra värderingar och förtydligat vår affärsidé: prisvärt och ansvarsfullt mode till våra kunder på ett enkelt och inspirerande sätt.

KLIMATSTRATEGI FÖRANKRAD I TILLVÄXTPLAN

Under 2021 tog Kappahl fram en klimatstrategi baserad på Parisavtalet som är förankrad i den ambitiösa tillväxtplanen, för att ställa om till en hållbar affärsmodell. Målet är att halvera sin absoluta klimatpåverkan till år 2030 genom hela värdekedjan, från leverantör till kund.

– Vi kan förena både tillväxt och hållbarhet. Det handlar om att ta ansvar för hela vårt klimatavtryck, från design till produktion och till slut användarfaser. Vi ska göra det enkelt för våra kunder att agera mer hållbart och ge sina kläder ett långt liv.



STORSATSNING PÅ DIGITAL FÖRÄNDRINGSRESA

Under året beslutade Kappahl att investera 200 miljoner kronor i en omfattande digital transformation. Satsningen inkluderar bland annat ett nytt affärssystem med integrerad kassa- och betalningslösningar samt kunddatabas för både fysiska och digitala butiker på olika marknader.

– För att göra Kappahl redo för tillväxt måste vi byta ut system och ha en systemlösning där alla delar kommunicerar. Det är helt enkelt en förutsättning för en skalbar och effektiv tillväxt.

NY GRAFISK IDENTITET OCH NYA VARUMÄRKEN

För att synliggöra utrollningen av den nya varumärkesstrategin tog man fram en ny visuell identitet för Kappahl. Ambitionen är att förflytta modekedjans position mot ett än mer värdegrundat varumärke där den visuella identiteten är en viktig signal. Den nya identiteten inkluderar bland annat en uppdaterad logotyp och ett kompletterande kommunikationskoncept som kommer att lanseras 2022.

I början av 2021 lanserades varumärket Minories för barn. Sedan tidigare finns varumärkena Kappahl, kay/day, Newbie och XLNT i modekedjans regi.

– Vi ska fortsätta att växa och ser stor potential i att stärka de varumärken som finns i koncernen. De är alla i olika steg av sin utveckling och så småningom kommer de möta sina respektive kunder även utanför Kappahl, med egna kanaler, så som Newbie gör idag.

TILLVÄXT PÅ NYA MARKNADER OCH KANALER

Kappahl-koncernen har i dag försäljning i egna butiker i Sverige, Norge, Finland, Danmark, Polen och England och har ambitionen att lansera sina varumärken på fler marknader och i nya kanaler. Det handlar om egna butiker och kanaler samt att möjliggöra försäljning på andras plattformar. Samtidigt ska man arbeta med att optimera sitt butiksnät och skapa nya spännande shoppingupplevelser.

– Vi behöver ständigt titta på varje enskild butik utifrån den lokala marknadens förutsättningar, med läge och storlek. Det finns ett stort intresse hos kunderna att fortsätta handla i både fysisk butik och online. Modekedjan har utvecklat nya spännande kundmöten både online och i butik. Liveshopping har varit ett uppskattat inslag under pandemin och är ett koncept som har stor potential även framöver. Som medlem i Kappahls kundklubb erbjuds man även kostnadsfri rådgivning och personal shopping online.

Valda delar av Newbies sortiment kan idag hyras via uthyrningstjänsten Hyber. Kappahl Woman och kay/day erbjuder också klädprenumeration, via tjänsten Hack Your Closet. Det handlar om att möta nya kundönskemål samtidigt som Kappahl gör kläderna tillgängliga för fler och dessutom förlänger varje plaggas livslängd.



VD Elisabeth Peregi



Open Air Group

Spänningen, gemenskapen, närheten till naturen – jakt och friluftsliv skapar frihet och självständighet. Och med rätt utrustning blir upplevelsen desto större. Marknaden för kläder och praktiska saker för friluftslivet har vuxit snabbt under många år och inget tyder på ett minskande intresse.

Fakta

OMSÄTTNING
695 MSEK

ANSTÄLLDA
ca 75

HUVUDKONTOR
Stockholm

ORDFÖRANDE
Rickard Kemfors

I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
2019

En komplett upplevelse i det fria

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. Under året gjordes två viktiga förvärv och expansionen fortsätter.

Open Air Group är en förvärvsdriven koncern som har som mål att växa genom att konsolidera marknaden för friluftsliv, jakt och hund. Synergier uppnås genom att dotterbolagen i gruppen samarbetar. Gruppen består av tre divisioner – Brands, Retail och Technology.

I Retail ingår e-handelsbolagen Widforss i Sverige och Norge, samt det finska e-handelsbolaget Retkitukku. Divisionen ökade försäljningen med 15 procent under året, men är riggad för en betydligt snabbare tillväxt än så. Ett nytt lager i Morgongåva utanför Stockholm har invigts under innevarande år. Lagerytan är 20 000 kvadratmeter vilket kan jämföras med de 5 000 kvm som man nu flyttar ifrån. Trots utmaningarna blev Widforss.se utnämnt till årets e-handlare i kategorin sport och fritid av prisjämförelseföretaget Pricerunner.

PANDEMIN GAV SKJUTS ÅT FRILUFTSLIVET

– Vi hade ett starkt första halvår i Retail där Corona-pandemin gav skjuts åt mer friluftsliv på hemmaplan, snarare än utlandsresor. Ganska snart drabbades vi dock av en ansträngd lagerhantering i våra gamla lokaler. Det åtgärdar vi med flytten till ett nytt större lager.

Retail samspelar på ett naturligt sätt med de två andra divisionerna genom att vara primär försäljningskanal för dem. Inom Brands utvecklas, designas och säljs kläder och utrustning för jakt och friluftsliv. Varumärkena är Chevalier, Alaska och genom ett förvärv så sent som i december 2021, det norska klädföretaget Aclima.

Aclima är ett familjeföretag i tredje generationen som sedan 1939 är specialiserat på kläder av hög kvalitet i merinoull. Företaget är marknadsledare i Norge inom merinoull-kläder och omsatte i fjol mer än 200 MSEK. Förvärvet ger Open Air Group ett majoritetsägande och tillför en viktig plattform för Brands i Norge och det kompletterar det övriga utbudet från Chevalier och Alaska som är lite mer inriktat på jakt. Förvärvet bidrar dessutom med lönsamhet från dag ett.

– Vi såg genom vår e-handel att Aclima är ett populärt varumärke och att intresset för utomhuskläder av hög kvalitet ökar. Inom Open Air Group kommer företaget att ha fortsatt självständighet, men också få möjlighet att växa ytterligare genom våra försäljningskanaler och genom best practise inom divisionen.

JAKT MED DIGITALT STÖD VÄXER

Technology är en ny division sedan 2021 efter förvärv av de båda företagen Ultracom och Wehunt. Sedan tidigare finns företaget Tracker i gruppen. De tre företagen utvecklar appar för jakt och hund. Tracker är ett GPS-system som anger var en hund befinner sig, avläsbart genom en app i mobiltelefonen. Ultracom har också ett positioneringssystem för hundar, men med en teknologisk överlappande kompetens med Tracker. Tillsammans har de båda varumärkena fler än 100 000 användare, och kommer att dra nytta av varandras kompetenser i den fortsatta teknikutvecklingen.

Ovanpå det kommer svenska Wehunt som har mer än 400 000 användare och är en app för kartor över jaktmarker och positionering av medlemmar i ett jaktlag. Bolaget förvärvades till 100 procent i början av 2021. Tillsammans har de tre företagen möjlighet att smälta samman teknologier till marknads ledande och mest kompletta digitala system för jakt.

– Digital teknik ökar mycket snabbt inom jakt. Det bidrar till både en säkrare jakttur och en större och mer komplett upplevelse. Wehunt hade en tillväxt på 50 procent under 2021. Affärsmodellen här är abonnemang på tjänsten vilket ger återkommande intäkter. Vi har stora förväntningar på utvecklingen inom den här divisionen.

Totalt sett ökade Open Air Group försäljningen med cirka 30 procent under 2021, samtidigt som lönsamheten ökade.

– Vi har på bara ett par år växt till att bli betydelsefulla i vår bransch. Men vi är så klart inte nöjda. Vi tittar löpande efter kompletterande förvärv både inom Brands där nya varumärken kan komplettera vårt utbud och inom Technology där ny teknik kan göra våra tjänster ännu bättre. Samtidigt fortsätter vi vässa vår e-handel till en ännu bättre kundupplevelse. Jag vill rikta ett stort tack till alla medarbetare som klarat årets utmaningar och bidragit till vår positiva utveckling.



VD Camilo Sjödin



Oscar Jacobson

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

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
252 MSEK	ca 75	Borås	Thomas Gustafsson	2018

Svensk perfektion sedan 1903

Under 2021 års andra hälft tröttnade svenska män på mysbyxorna och efterfrågan på dressade plagg ökade kraftigt. Det blev till slut ett bra år för anrika Oscar Jacobson. Investeringar som gjorts under den tuffa restriktionstiden har bäddat för fortsatt hållbar framgång.

Oscar Jacobson är ett herrkonfektionsföretag som erbjuder klädkollektioner för män i alla åldrar. Ursprunget är välskräddade kostymer, ett arv som företaget hållit högt i 119 år. På senare tid har kollektionerna breddats till även mer lediga plagg för att täcka mannens behov av ekipering för både arbete och fritid, utan att ge avkall på att det ska vara stilfullt och modernt men ändå tidlöst.

Rubriken på den här texten, svensk perfektion sedan 1903, är densamma som varumärkets devis. I det svenska finns designens särprägel och företagets värderingar. Perfektionen går igen i allt från kvalitet och passform till kundbemötande och hållbarhet.

– Vi är ett livsstilsvarumärke för mannens hela garderob och vårt löfte till kunden är svensk perfektion. Företaget är svenskt med allt var det innebär kring värderingar som jämställdhet, hållbarhet och människovärde. Vi designar i Sverige medan vi köper kvalitetstyger och syr i Europa, medan många andra har sömnaden i Asien.

Richard Woodbridge har varit VD sedan 2020 och har lett företaget genom Corona-pandemin som slagit hårt mot försäljningen. Restriktioner med krav på hemarbete, inställda fester och evenemang innebar att efterfrågan på dressade kläder minskade drastiskt. Oscar Jacobsons försäljning minskade med en tredjedel under 2020 jämfört med året innan.

TRÖTTA PÅ MJUKISBYXOR

Mot slutet av sommaren 2021 kom dock en motreaktion. När restriktionerna började släppas stod det klart att många var trötta på att gå hemma i tofflor och mysbyxor och att det fanns ett behov av förnyelse av garderoben. Under hösten steg försäljningen till att bli 30 procent högre än under hösten 2019. Totalt slutade 2021 med en försäljning som var nästan 30 procent bättre än 2020 och 14 procent sämre än 2019. Och inte minst, 2020 års förlust vändes till ett positivt resultat 2021.

– Pandemin har påverkat oss mer än många andra i branschen. Vi drabbades hårdare av nedgången, men vi har också kommit tillbaka starkare under hösten än branschen generellt.

Han pekar på den trygghet och stabilitet som det innebär att ha en stark ägare i svåra tider. Det ger mod och möjlighet att investera även när det är tufft. Sortimentet har utökats under pandemin och ett nytt affärssystem har kunnat sjösättas vilket väsentligen underlättar en framtida expansion.

Oscar Jacobson har under Richard Woodbridges ledning styrt försäljningen mot egna kanaler så som egna fysiska butiker och e-handel. Under 2021 gick för första gången mer än hälften av försäljningen genom egna kanaler. Antalet egna butiker är 15, där den största finns i varuhuset NK i Stockholm och som under året utökats i yta med 50 procent.

SATSAR PÅ SECOND HAND

– Vi ska inte styra kunden. Vi ska finnas där kunder i vår målgrupp vill vara, om det nu är hos en extern återförsäljare eller i vår egen butik i stan eller på nätet. Därför är vi varsamma med våra kanaler och låter dem utvecklas hand i hand.

En nysatsning som gjorts under året och haft stor framgång är second hand-butiken Sustain by Oscar Jacobson i Stockholm. En ägare till ett Oscar Jacobson-plagg kan gå till butiken och få 60 procent av försäljningsvärdet av plagget som second hand-vara. Butiken tvättar och lagar plaggen som sedan kan få nya ägare. Initiativet är ett exempel på en hållbarhetssatsning som även gett kommersiell framgång.

– Våra plagg har ju hög kvalitet och lång livslängd, så det här konceptet passar oss väldigt bra. Intresset för att både lämna in och köpa second hand har varit överraskande stort. Nästa steg är att digitalisera konceptet så att fler kunder får chansen att lämna in och köpa second hand-varor.

Andra nysatsningar under året är uthyrning av festkläder, en outlet-butik i Barkarby utanför Stockholm samt lansering av jeans.

– Det har varit ett utmanande år med överkapacitet i början och kapacitetsbrist i slutet. Mitt i det har vi bytt affärssystem och öppnat nya butiker. I slutändan kommer vi stärkta ur detta och ser med stor tillförsikt på framtiden. Jag vill tacka ägaren och alla medarbetare för det stöd och hårda arbete som fört oss hit.



VD Richard Woodbridge

Smarteyes

Med visionen att vara den mest rekommenderade optikern har Smarteyes varit en utmanare i optikbranschen sedan starten 2007. Genom nyskapande tjänster erbjuder Smarteyes prissärd och professionell ögonvård med synundersökningar, försäljning av linser och glasögon med hög design i eget varumärke i 87 butiker Sverige, Danmark och Tyskland.



Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
724 MSEK	ca 410	Göteborg	Thomas Gustafsson	2007

Rekordår för försäljning och lönsamhet

För Smarteyes blev 2021 ett rekordår. Fokus på designsamarbeten och nya kollektioner i kombination med ett starkt butikskoncept och engagerade medarbetare är viktiga ingredienser i Smarteyes framgångsrecept.

Vi gör vårt bästa år någonsin och sätter både försäljnings- och lönsamhetsrekord. Med fokus på rätt aktiviteter har vi lyckats öka vår snittintäkt per kund samtidigt som vi balanserat våra kostnader i förhållande till försäljningen i våra butiker på ett väldigt bra sätt.

STÄNDIG UTVECKLING FÖR ATT DRIVA BRANSCHEN

För att skapa förutsättningar för fortsatt tillväxt fokuserade bolaget under 2021 på viktiga utvecklingsområden som konceptutveckling i butik, digitalisering, klinisk utveckling, butikernas försäljningsprocess och hållbarhet. Med sikte inställt på ökad lönsamhet, investeringar och fortsatt expansion rullade Smarteyes ut sin nya tillväxtstrategi det gångna året.

I backspegeln kan Smarteyes konstatera att man framgångsrikt utvecklade försäljningsarbetet och ökade snittköpet per kund med 11 procent under året. Cirka 30 procent av intäkterna kommer idag från prenumerationer vilket hänger ihop med ökad efterfrågan på fler glasögon för olika behov.

– Under 2021 har vi lyckats öka antalet kunder samtidigt som vi uppnått den högsta snittintäkten per kund någonsin utan att genomföra prishöjningar. Vi har ett mycket eftertraktat och brett sortiment, där vår design och våra kollektioner är avgörande för att skapa attraktion på marknaden.

DIGITALISERING OCH FÖRNYELSE AV ERBJUDANDET

Precis som många andra genomgår optikbranschen en digitalisering. Smarteyes har under året fortsatt utveckla och rulla ut en smart lösning som ökar tillgängligheten för både tjänsten och produkten optik, "Optiker på distans", i fler butiker. Målet är att förenkla köpprocesserna, men även att erbjuda och utnyttja den senaste tekniken och kompetensen inom ögonvård.

Kunden genomför synundersökningen som vanligt i butik medan optikern befinner sig i hemmet eller på annan ort. Uppkoppling via höghastighetsvideo och ett egenutvecklat teknisksystem gör att optikern kan styra den maskinella utrustningen och genomföra olika typer av undersökningar. Det är både flexibelt och kostnadseffektivt och gör det möjligt för Smarteyes att erbjuda modern synvård och bra butiksoplevelser.

MARKNADEN VÄXER MED NYA BEHOV

Optikbranschen växer och konkurrensen är fortsatt hög. I takt med att vi lever allt längre behöver vi också byta glasögon oftare. Samtidigt väljer många kunder flera olika glasögon utifrån behov. Glasögonen är både ett synhjälpmedel för olika behov samtidigt som det är ett sätt att uttrycka sin personliga stil. Det är inte ovanligt med olika typer av glasögon för dator, bilkörning eller sport.

För att möta marknadens behov och samtidigt inspirera till nya beteenden att bära glasögon, arbetar Smarteyes ständigt med att utveckla och anpassa sitt sortiment. Under året har man lanserat 12 nya kollektioner i olika pris- och stillkategorier, och höjdpunkten var den miljövänliga kollektionen Elements. Nu kan kunderna välja mellan över 100 båg i 100% biologiskt nedbrytbar acetat. De etablerade designsamarbetena med Efva Attling och Oscar Jacobson är fortsatt mycket populära, vilket givit oss nya kundsegment.

– Våra kollektioner och designsamarbeten är viktiga för att stärka vårt varumärke och position på marknaden.

KULTUREN ÄR SMARTEYES FRÄMSTA FRAMGÅNGSAKTOR

De digitala tjänsterna utvecklas i snabb takt, men butikerna och medarbetarna är fortsatt kärnan i Smarteyes erbjudande. Förutom kompetens handlar det om bemötande, service och engagemang. Under året har Smarteyes satsat på att stärka sin organisation med ledarskapsstöd och utbildningar. Man har också implementerat ett nytt mobilt verktyg för att dagligen ta tempen på sin organisation och mäta trivsel och engagemang bland personalen.

– Oavsett var i organisationen våra medarbetare befinner sig kan de göra sig hörda. Det är ett otroligt viktigt verktyg för alla våra ledare.

Att företagskulturen är en framgångsfaktor är det ingen tvekan om. Marknadsundersökningar för 2021 visar att Smarteyes är den mest rekommenderade optikern i Sverige.

– Det är ett fantastiskt kvitto på det arbete som våra medarbetare gör varje dag i våra butiker och på vår vision. Den ser till att vi alltid håller oss på tårna.



VD Thomas Kusoffsky



SUSANNE CANERSTAM, VD-ASSISTENT PÅ MELLBY GÅRD

”Det är alltid nästa projekt som är det roligaste!”

Energiknippe som drivs av entreprenörskapsanda

För lite drygt sju år sedan jobbade Susanne Canerstam sin första dag på Mellby Gård. Efter nästan 20 år inom bygghandelssektorn var hon redo för något nytt. I jakten på talare till en intern konferens fick hon tips om Rune Andersson och därigenom upp ögonen för Mellby Gård. Av en händelse hade de en annons ute på sin hemsida där de sökte en VD-assistent.

När jag läste om tjänsten kände jag direkt att det var mig de sökte. Jag tycker om när det händer saker och har alltid jobbat med entreprenörer. På Mellby Gård får jag göra exakt det. Det är alltid tusen projekt på gång, korta beslutsvägar, högt i tak för nya idéer och projekt där alla får vara delaktiga. Man vågar prova nya saker även om det inte alltid blir rätt. Entreprenörer vill alltid något och har alltid något på gång.

Det ska vara fart både på jobb och på fritiden. Framför allt har hon ett stort intresse för motorcyklar i allmänhet och road racing i synnerhet. Det har blivit många varv på Ring Knutstorp genom åren. Susanne är även Road racing-instruktör. Dessutom är hon en relativt nyfrälst utförsåkare och går också på kurs för att lära sig trav.

– Intresset för Road racing har funnits med länge i mitt liv. Jag och min man träffades till och med genom vårt gemensamma intresse för sporten. När en aktivitet tar upp mycket av ens tid är det bra att vi delar den. Men ibland leder det till att vi trissar upp varandra, till exempel om någon av oss blir sugen på att köpa en ny motorcykel, skrattar hon.

– Jag har alltid tyckt om att prova nya saker. För fem år sedan stod jag på ett par skidor för första gången. Det var riktigt kul och nu har det blivit många resor till fjällen med familjen. Just nu går jag dessutom en travkurs. Jag sköter administrationen kring Mellby Gårds cirka 100 travhästar till vardags så då tänkte jag att det var dags att sätta mig mer in i travsporten genom att faktiskt lära mig att köra trav.

SPINDELN I NÄTET

I sin roll som VD-assistent är Susanne spindel i nätet på företaget. Hon hjälper familjen Andersson och sina kollegor med högt och lågt och ser till den dagliga driften på kontoret, inklusive teknik, IT-utrustning och digitala verktyg samt sköter bolagets interna och externa kommunikation. Hon är också delaktig i att samordna och välja ut olika samhällsengagemang som Mellby Gård ska engagera sig i.

– När det kommer till arbetet med våra samhällsengagemang tycker

jag att det är så inspirerande att få vara med och bidra till Mellby Gårds hjärtefrågor, som bland annat allas rätt till utbildning och vikten att ta tillvara entreprenörskap.

– Mellby Gård är en liten organisation där alla bidrar på sitt sätt, alla inkluderas och det händer alltid en massa saker i form av nya projekt eller engagemang.

– Familjen Andersson är bra på att se till att alla trivs och känner ett engagemang för verksamheten. De är också duktiga på att lyfta och utveckla personalen och delar gärna med sig av sina erfarenheter och kunskaper.

PANDEMIN MEDFÖRDE OMSTÄLLNING

Det gångna året har också presenterat en del utmaningar, både för de bolag Mellby Gård är delägare i men också i omställningen till ett mer digitalt arbetssätt. Men grundtanken inom Mellby Gård är alltså jämt densamma, där det långsiktiga, ansvarsfulla och aktiva ägandet står i centrum.

– Verksamheten har gått jättebra trots pandemin och de flesta av våra bolag har kunnat ställa om, anpassa och återhämtat sig. Jag ser stora fördelar med att vi tänker långsiktigt med våra investeringar. När vi köper för att behålla och utveckla blir det en annan trygghet och ett stöd för våra bolag som vi vinner på i längden. Det är också kul att få följa bolagen över tid.

– Vi har också gått från noll till hundra när det kommer till användningen av digitala verktyg de senaste åren. Under pandemin har man blivit än mer nyfiken på och lärt sig använda nya digitala verktyg. Processen har påskyndats när man har sett nyttan med verktygen.

Inför 2022 ser Susanne mycket fram emot ett ökat tempo framåt i verksamheten, från att under en tid jobbat mest med att stötta alla bolag under några turbulenta år till att återigen fokusera på att ta bolagen från lovande till ledande.

– Det är ju alltid nästa projekt som är det roligaste. På Mellby Gård drivs man verkligen av utmaningar och nyfikenhet!

Livsviktig forskning med sikte på samhällsförändring

Hjärnfondens vision är ett samhälle där alla hjärnor når sin fulla potential, fritt från hjärnans sjukdomar. När visionen uppnås kommer vi se ett samhälle där människor lever längre, med bättre livskvalitet där färre individer drabbas eller påverkas av skador, sjukdomar och funktionsnedsättning i hjärnan. Anna Hemlin är generalsekreterare för stiftelsen sedan sju år tillbaka.

Jag har en bakgrund inom marknadsföring men drivs verkligen av förmånen att få jobba med forskning om hjärnan. Det går så fort inom forskningen på många sätt, med tekniska framsteg som bättre hjälper oss att förstå hur kroppen och dess olika sjukdomar fungerar, men vi ser att forskning om hjärnan inte alltid får samma prioritet som forskning inom andra områden. Jag tycker det är dags att låta forskningen om hjärnans sjukdomar komma i kapp!

Hjärnfondens uppgift är att driva förändring som sätter hjärnan på agendan. Man gör det genom att finansiera forskning och sprida forskarnas insikter till samhället för att på lång sikt kunna bidra till bättre välmående och hälsa för människor. Hjärnfonden är också en viktig plattform där man som drabbad eller anhörig kan läsa på om olika diagnoser och få stöd i att leva med diagnosen.

– Det är så viktigt att ta forskarnas insikter ut i samhället, in i vården, och till arbetsgivare. På så sätt kan vi stärka individen, jobba förebyggande och på sikt förändra samhället. Om man tänker att mer än var fjärde svensk någon gång drabbas av en depression och upp emot 1 miljon människor har en beroendesjukdom så förstår man att det är samhällsviktig forskning som bedrivs på området. Alla kommer någon gång att drabbas av en neurologisk diagnos, antingen själv eller som närstående.

INSAMLINGSREKORD

Hjärnfonden är en stiftelse som är beroende av givare som skänker pengar till deras ändamål genom traditionell insamling eller via testamentering. Här har man märkt en stor förändring i givarviljan i ljuset av Corona-pandemin.

– Gåvor via testamentering är vår största intäktskälla och har varit så under lång tid. Vi brukar arrangera testamentesträffar med mellan 50–100 deltagare för att informera hur man gör för att testamentera en gåva till oss när man gått bort. Förra året fick träffarna ske digitalt – med resultatet att vi nådde över 2 000 personer! Det var både överraskande och glädjande, så det kommer vi att fortsätta med framöver.

– Bortsett från testamentering har vi dessutom insamlingsrekord under 2021. Jag tror att man under pandemin har stannat upp och reflekterat över vad som är viktigt i livet. Dessutom har det blivit tydligt hur viktig forskning är för samhället. Den behövs för att riva barriärer och tänka på nya sätt. Så ett stort tack till alla våra givare!

KONTINUERLIGT STÖD TILL FORSKNING

Rekordåret har fått positiva effekter på Hjärnfondens möjligheter att stötta forskning på områden. Bland annat har man för första gången kunnat ge ut 3-åriga forskningsbidrag.

– Att få möjlighet att ge ut 3-åriga forskningsbidrag gör verkligen skillnad för våra forskare. Det ger dem en annan trygghet och kontinuitet i sitt arbete – och så behöver de inte lägga så mycket tid på att söka nya bidrag. Vi vet också att framgång i forskning om en diagnos kan ge framgångar i andra diagnoser, så detta kommer ge ringar på vattnet för många av våra hjärnsjukdomar.

Vikten av kontinuitet är något som Anna lyfter fram som centralt för forskningsframsteg och är därför tacksam över det mångåriga stöd man fått av Mellby Gård och Rune Andersson, framför allt kopplat till forskning om Hortons Sjukdom.

– Just forskning om Hortons Sjukdom är jätteviktig eftersom relativt få är diagnostiserade med den, men den åsamkar samtidigt oerhört mycket lidande för den som drabbas. Just för att den är ovanlig får den kanske inte alltid det fokus som den borde. Här har Mellby Gård varit till stor hjälp. Rune Andersson är dessutom personligt engagerad, driven och nyfiken på hur forskningen går och hjälper oss också med synlighet både för Hjärnfonden och vår forskning – en riktig ambassadör.

TAR FRAM EN HJÄRNKONSEKVENSANALYS

När Anna blickar framåt mot 2022 är det mycket hon ser fram emot – kanske framför allt alla framsteg inom hjärnforskning som är på gång, bland annat inom Alzheimers, psykisk ohälsa och beroendeproblematik. Dessutom arbetar Hjärnfonden på en skrivelse till Regeringen för att driva på för genomförandet av en hjärnkonskvensanalys som ska resultera i en hjärnplan. Här vill man sätta fokus på behovet att reformera de offentliga systemen för att bättre anpassas efter människors olika behov.

– När det kommer till hjärnans sjukdomar behöver vi verkligen se ett kunskapslyft! Det gäller allt från hur skolan och vården funkar och hur vi bygger våra städer till hur man blir korrekt diagnostiserad och vilka stöd man kan få som individ och närstående. Det är hjärnans tur nu – vi behöver lägga fokus på den!

ANNA HEMLIN, GENERALSEKRETERARE HJÄRNFONDEN

”Vi måste stärka individen, jobba förebyggande och på sikt förändra samhället”

Hjärnfonden är en ideell insamlingsstiftelse utan statligt stöd som sedan 1994 delat ut nästan en miljard kronor till svensk hjärnforskning genom gåvor från privatpersoner och företag. För att uppfylla sin vision om ett samhälle där alla hjärnor når sin fulla potential, fritt från sjukdomar, arbetar man med fyra ändamål: insamling och finansiering av hjärnforskning samt kunskapsspridning och opinionsbildning för hjärnans område.



AcadeMedia

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

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
13 948 MSEK	ca 20 000	Stockholm	Anders Bülow	2017

Expansion – men aldrig på bekostnad av kvalitet

AcadeMedia driver förskolor, grundskolor, gymnasier och vuxenutbildning. Pandemin blev ett hårt test som koncernen klarade bra tack vare väl utbyggda digitala hjälpmedel och inte minst hängivna lärare och pedagoger. Siktet är inställt på tillväxt.

Här finns kända namn i branschen som Pysslingen, Vittra, Pro Civitas och Eductus som driver Komvux och SFI för kommuners räkning. Totalt hade koncernen 188 000 förskolebarn, elever och vuxendeltagare under det senaste räkenskapsåret.

– Vi har aldrig tidigare utbildat fler än vi gör i dag. Det visar att vi lever upp till det förtroende som visas oss. Vår höga kvalitet, våra 20 000 engagerade medarbetare och våra tydliga utbildningsprofiler är nyckeln till att allt fler söker sig till våra skolor och utbildningar.

VERKSAMHET I FLERA LÄNDER

AcadeMedias förskolor är 273 till antalet med totalt 22 000 barn, utspridda över hela Sverige, samt i Norge och Tyskland. Under det senaste året har elva nya enheter startats, varav nio i Tyskland. Pandemin har varit en stor utmaning i förskoleverksamheten eftersom den bygger på närvaro. Men att utvecklingssamtal och föräldramöten har varit digitala har medfört ett ökat engagemang. Fler föräldrar än tidigare har deltagit när de kunnat koppla upp sig i stället för att ta sig fysiskt till förskolan. Det har även blivit vanligare att båda föräldrarna deltar.

– Förskoleverksamhet är i många länder inte reglerad på samma sätt som grundskolan. Det ger möjlighet för ytterligare expansion, även i helt nya länder framöver. Men vi tittar på en internationalisering även på grundskolesidan. Det finns flera länder där vi ser möjligheter.

FOKUS PÅ DIGITAL UNDERVISNING

AcadeMedias grundskolor finns än så länge bara i Sverige, med 116 enheter och mer än 26 000 elever. Tre nya varumärken har lanserats – Noblaskolan, Innovitaskolan och Montessori Mondial – med totalt 49 enheter. Dessa var tidigare Pysslingens skolor. Syftet med namnbytena är att förtydliga skolornas profiler. Det är avgörande att vårdnadshavare och elever vet vad de får när de väljer en skola, och att förväntningarna infrias. Pandemin satte djupa spår i grundskoleverksamheten, men tack vare en väl utvecklad digital undervisning kunde skolorna hantera övergången till tillfällig fjärrundervisning.

– Digital undervisning var helt avgörande för gymnasieskolorna under året. De 148 enheterna med nästan 40 000 elever tvingades under stora delar av fjolåret bedriva undervisningen på distans. Fortsatt utveckling av digital pedagogik pågår i samarbete med bland andra Microsoft och forskningsinstitutet RISE.

Därutöver pågår ett arbete med att samla flera gymnasier under ett tak i fysiska campus. Det ger fler skolor möjlighet att växa i attraktiva lägen. Under innevarande år färdigställs bland annat Campus Södermalm och Campus Vasastan i Stockholm. Nu utvecklas även Campus Online, en digital plattform där elever kommer åt alla skolans resurser som studiematerial, inspelade föreläsningar och scheman.

ÖKAD EFTERFRÅGAN PÅ VUXENUTBILDNING

Vuxenutbildningen är AcadeMedias omsättningsmässigt minsta område, men som engagerar flest deltagare. Inte mindre än cirka 100 000 personer går årligen någon av utbildningsformerna yrkeshögskola, Komvux eller arbetsmarknadstjänster. Efterfrågan på vuxenutbildning ökade lavinartat i samband med pandemiutbrottet under 2020 och har fortsatt varit stark under 2021. Undervisningen har till stor del fått vara digital, vilket har hanterats väl tack vare erfarna distanslärare och bra digitala läroplattformar som utvecklats under många år.

– Samtidigt som vi haft många krävande utmaningar har vi kunnat utveckla vår kvalitet och expandera med fler skolor och förskolor. Det är jag väldigt stolt över. Privat drivna skolor är en sektor i ständig förändring, men jag konstaterar att det i Sverige aldrig förr varit så många som väljer en friskola. Vi siktar på fortsatt tillväxt både i Sverige och utomlands, både organiskt och via förvärv. Men vår tillväxt får aldrig gå så fort att det äventyrar kvaliteten i våra utbildningar. Kvaliteten är vårt existensberättigande och får aldrig äventyras.



VD Marcus Strömberg

Aros Kapital

Med devisen ”Allt annat än en bank” som ledstjärna har Aros Kapital etablerat sig som en finansiell partner för små och medelstora företag i Norden och Storbritannien. Innovativa finansieringslösningar i kombination raka besked och snabb service lägger grunden för bättre affärer och högre tillväxt.

Fakta

OMSÄTTNING
341 MSEK

ANSTÄLLDA
ca 50

HUVUDKONTOR
Göteborg

ORDFÖRANDE
Hans Berggren

I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
2015

Aros Kapital hjälper företag att växa

Tillväxt och utveckling kräver kapital. Det vill Aros Kapital möjliggöra genom att vara ”allt annat än en bank”. Företagsfinansiering i partnerskap i stället för byråkratiskt krångel har visat sig vara ett vinnande koncept för bolaget, som gjorde sitt bästa år någonsin under 2021.

Aros Kapital arbetar uteslutande med finansieringslösningar till små och medelstora företag. Det kan handla om finansiering av fastighetsköp eller tekniksatsningar som möjliggörs genom lån eller leasing. Långivning sker snabbt och enkelt genom en automatiserad process – ofta med lånelöfte och utbetalning inom en till två dagar. Krediter upp till 500 TSEK erbjuder Aros Kapital i samarbete med Europeiska Investeringsfonden som garanterar upp till 80 procent av lånet medan företaget själv får stå för resten. Under 2021 har denna typ av lån haft en kraftig tillväxt, inte minst drivet av utvecklingen i Storbritannien, samtidig som den innebär låg risk för Aros Kapital. Bolaget har dessutom tecknat flera partnerskapsavtal inom factoring.

INNOVATIVA FÖRETAG KRÄVER NYA FINANSIERINGSLÖSNINGAR

Aros Kapital ser sitt finansieringserbjudande som en form av partnerskap och fokus ligger typiskt på bolag som inte passar in i någon traditionell bransch. Många kunder är tillväxtbolag med fokus på ny teknik och nya affärsmodeller. Här ser Aros Kapital att man kan göra skillnad.

– Vår analys är en helhetsbedömning där man analyserar framtida förutsättningar och inte enbart historik och även personerna bakom. Många av de bolag som vi valt att erbjuda finansiering är Tech-bolag där vi verkligen tror att vi kan utveckla affären tillsammans.

Under 2021 medfinansierade Aros Kapital bland annat Matsmarts nya automatiserade och solcellsdrivna lagersatsning i Örebro. Genom ett leasingupplägg kommer Matsmart på sikt att själv äga hela robotsystemet.

LONDONSATSNING STÄRKER POSITION SOM NYSKAPANDE

Under 2020 öppnade Aros Kapital sitt första utlandskontor i Storbritannien och etableringen har varit mycket framgångsrik. Tillsammans med sin partner Assetz Capital har bolaget lyckats nå nya kunder inom framför allt finansieringslösningar för fastigheter. Strategin är att identifiera ytterligare partners och samtidigt bredda sitt erbjudande med fler kanaler och lansera sin fakturaköpstjänst på den brittiska marknaden.

Den lyckosamma starten i Storbritannien förklaras dels av den brittiska statens generösa garantier under pandemin i kombination med att Aros Kapital skiljer sig från traditionella banker.

– Vi skiljer oss från många andra aktörer i London då vi helt enkelt är mindre byråkratiska, mer snabbrikliga och visar på ett större affärsmannaskap. Och även om det är en gigantisk marknad är det många aktörer som inte har vågat att ta risk.

STARK TILLVÄXT OCH FOKUS PÅ NYA MARKNADER

2021 blev Aros Kapitals starkaste år någonsin. Omsättningen ökade med drygt 200 MSEK till 566 MSEK och lönsamheten fördubblades och uppgick till 200 MSEK. Framgången förklaras framför allt av de mycket låga kreditförlusterna.

Den positiva erfarenheten i Storbritannien har stärkt ambitionerna och bolaget vill nu öka tempot i sin tillväxtresa och etablera sig på flera marknader. Under 2021 tecknade Aros Kapital avtal med en ny partner i Irland och under 2022 kommer bolaget att erbjuda sina första krediter här. Aros Kapital etablerade sig även i Norge och framåt tittar man på att öppna kontor i Finland.

– Vår framgång finns i vår bredd och duktig personal där kulturen är starkt och engagemanget är lika stort trots att bolaget vuxit. Den bygger också på våra ägares starka varumärke. Genom Mellby Gårds finansiella styrka, långsiktighet och stabilitet kan Aros Kapital fortsätta röra sig snabbt framåt i en trög och traditionell bransch.

Intervjun genomfördes i december 2021 med dåvarande VD Daniel Grüner. Sedan april 2022 är Erik Berfenhag tf VD för Aros Kapital

TF VD Erik Berfenhag



Excalibur

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

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
11 MSEK	6	Stockholm	Rune Andersson	2008

Fler vill dra ner på risken efter tio års börsuppgång

Excalibur erbjuder fondförvaltning på räntemarknaden till både institutioner och privatpersoner. Målet är att uppnå positiv avkastning oavsett marknadsläge till låg risk. Det har fonden lyckats med nästan varje år i 20 års tid. 2021 var inget undantag.

Fonden investerar för absolut avkastning och söker marknadens alfa, vilket innebär att fonden ska ha en positiv avkastning oavsett marknadsläge. Hittills har det gått bra. Excalibur fyllde 20 år under 2021 och under denna tid har fonden haft positiv avkastning varje år utom två. Fonden har nominerats till en av Europas bästa hedgefonder inom fixed income av Eurohedge Awards.

I snitt har fonden avkastat cirka 5 procent per år sedan starten. Det kan låta lite jämfört med börsens uppgångar på senare år, men då görs fondens placeringar till betydligt lägre risk än vid aktieplaceringar.

BEHOV FÖR FÖRVALTNING TILL LÅG RISK

Det finns ett behov av kapitalförvaltning till låg risk, även om det är något som nästan glömts bort de senaste tio åren eftersom räntorna varit så låga och gett obefintlig avkastning. Aktiemarknaden har gått upp mycket tack vare att det saknats avkastande alternativ och de flesta investerare, även småsparare, har därför lockats ta allt större risker.

– Vi hade en tuff period med nettoutflöden ur fonden, kunder tog helt enkelt sina pengar och gick någon annanstans. Men under 2021 har vi haft ett nettointflöde. Det märks att allt fler tycker att det är dags att dra ned på risken efter tio års börsuppgång.

Att uppnå absolut positiv avkastning oavsett marknadsläge, till låg risk, är svårt. Det kräver en djupgående kunskap om marknaden. Men det går, med lång erfarenhet av tidigare skiften i konjunktur och av vad som påverkar det så kallade marknadssentimentet. Den erfarenheten har Thomas Pohjanen och hans team som har ett förflutet på dåvarande Nordbankens räntehandelsbolag.

– Att köpa en obligation för att bara behålla den är ju meningslöst om den inte ger någon ränta. Vi gör affärer på rörelser och felprissättningar på ränte- och penningmarknaden. Det är en stor fördel att bli äldre i det här yrket eftersom marknaden tenderar att utvecklas i cykler där rörelsemönster går igen. Har man sett några sådana cykler är det lättare att se nästa. Och det uppkommer alltid överreaktioner i både upp- och nedgång. Vi känner igen en överreaktion när vi ser den. Det handlar om omdöme och tajming, det är så vi skapar avkastning.

SNABB ÅTERHÄMTNING EFTER PANDEMIN

Bland årets överreaktioner och överraskningar på finansmarknaden kan nämnas den oväntat snabba återhämtningen efter den första Covid-chocken. Sedan sattes fokus på utrullningen av vaccin där marknaden ömsom jublat, ömsom bävat. Därutöver har den tilltagande inflationen tagit även världens stora centralbanker på sängen. Men med facit i hand, hur överraskande är det egentligen att världsomfattande produktionsneddragningar, stopp i transporter av varor och tilltagande protektionism mellan USA, Kina och Ryssland ska medföra en utbudspropp med stigande priser som följd?

– I första skedet av den här utvecklingen kommer vi få se centralbanker som drar ned på stödköp av obligationer. Det innebär att marknadsräntorna kommer att tillåtas att stiga. Det kan vi utnyttja genom att ta terminspositioner. Vi tror dessutom att den svenska inflationen kommer att ligga på 4 procent i slutet av 2022. Det är dubbelt så mycket som Riksbankens inflationsmål. Vi får se vad det innebär.

Excalibur handlar i värdepapper i svenska kronor, euro och dollar till ungefär en tredjedel var. Även det är ett sätt att både komma åt marknadsmöjligheter och att jämma ut risken. Fondförmögenheten var vid årets slut cirka 600 MSEK, vilket var en nettoökning med cirka 20 procent, tack vare nyinsättningar. Fondandelsägarnas avkastning blev cirka 4 procent efter avgifter.



VD Thomas Pohjanen

Klarahill

Klarahillkoncernen vilar på två starka ben - begravning och familjejuridik. Inom begravning är målet att konsolidera branschen och man erbjuder delägarskap och delaktighet till byråer med stark lokal förankring. I dotterbolaget Verahill ligger fokus, utöver dödsfallsjuridiken, på tillväxt inom tvistiga ärenden och förebyggande ekonomisk familjerätt. Tillsammans har man cirka 180 medarbetare och drygt 50 kontor från Uppsala i norr till Malmö i söder.

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
194 MSEK	ca 130	Nacka	Sven Knutsson	2015

Klarahill erbjuder koll på liv och död

2021 fortsatte Klarahill sin tillväxtresa. Inom begravning genomfördes tre viktiga byråförvärv och integrering av den digitala byrån Lova. Inom familjejuridiken ökade tillväxten genom en breddad tjänsteportfölj och ett ökat samarbete inom koncernen.

I begravningsverksamheten arbetar Klarahill under mottot "Av begravningsentreprenörer för begravningsentreprenörer". Entreprenöriell anda och genuin kunskap är viktig, både för att konsolidera den svenska begravningsbranschen och vid nya förvärv. Sedan bolaget bildades 2014 har tillväxten varit konstant. Under 2021 förvärvades tre byråer – Jarls i Sjöbo, Widéns i Karlstad samt Östlunds i Katrineholm. De tio nya kontoren bidrog till att man nådde en omsättning inom begravning på 145 miljoner kronor och en kraftigt förbättrad lönsamhet. – Årets förvärv har inte bara tillfört nya affärer, de har också satt oss på kartan i nya viktiga regioner. Vi har hittat nyckeln till framgång och ökar nu tempot för att ta ytterligare marknadsandelar. Med en stark intern kultur och infrastruktur kan vi successivt växa tillsammans utan att tumma på vare sig yrkes stolthet eller kvalitet, säger Sven Knutsson, styrelseordförande och tillförordnad VD på Klarahill.

RÄTT FÖRUTSÄTTNINGAR PÅ PLATS

För att täcka en större del av marknaden är det viktigt att erbjuda ett digitalt alternativ. Det ska vara lätt att hitta en byrå på nätet och få praktisk och juridisk hjälp även om man inte är på plats fysiskt. Under slutet av 2020 förvärvades därför den digitala byrån Lova Begravning. Idag är den en integrerad del av Klarahill och ett nationellt komplement till koncernens lokala närvaro.

De senaste årens tillväxtresa hade inte varit möjlig utan ett gemensamt ägande, ett decentraliserat ledarskap och starka lokala varumärken. Organisationen kan snabbt fånga upp kundernas nya behov och erbjuda relevanta lösningar. Anpassningen till digitala begravningar under pandemin är ett bra exempel.

– Det har blivit lite av en islossning i branschen. Allt fler begravningsbyråer söker upp oss efter att ha pratat med sina branschkollegor. Hos Klarahill finns en framtid för både byrån och medarbetarna. Att vara en del av vår gemenskap innebär stöd vid utmaningar men också att man får större kraft att skapa nya möjligheter. Som ägare får man avlastning utan att förlora inflytande. Förenklat kan man säga att genom Klarahill kan man som begravningsentreprenör både ha kakan och äta den.

VERAHILL VÄXER MED LIVETS JURIDIK

Verahills vision är att bli Sveriges ledande familjejuridiska byrå genom att växa organiskt sida vid sida med dödsfallsjuridiken från Klarahill. Under 2021 utsågs den tidigare operativa chefen Petra Segerdahl till VD på Verahill för att leda utvecklingsarbetet.

– Vårt ursprung i begravningsbranschen är en stor konkurrensfördel. Den klassiska juridiken som uppstår vid dödsfall - bouppteckning, arvskifte och dödsboförvaltning - ger oss ett stabilt flöde av ärenden som växer i takt med de förvärv som Klarahill genomför, säger Petra Segerdahl, VD på Verahill.

Omsättning ökade med 60 procent, från 30 mkr till 48 mkr, under 2021 samtidigt ökade personalstyrkan från ett fyrtiotal medarbetare till knappt sextio. Tillväxten kommer framför allt från ärenden där man är ombud åt privatpersoner i tvist samt ett systematiskt arbete med att öka såväl förmedling som konvertering av ärenden från Klarahill till Verahill.

Under det gångna året etablerade Verahill även flera nya externa samarbeten inom den så kallade förebyggande familjejuridiken, som bland annat inkluderar framtidsfullmakt, testamente och samboavtal.

– Vi har hittills valt att avvakta med att erbjuda automatiserade tjänster eftersom vi vill vara säkra på kvaliteten i den juridiska rådgivningen. Samtidigt bevakar vi noga den digitala transformationen i branschen. Inför 2022 planerar vi att erbjuda en ny digital tjänst för de enklare bouppteckningarna som kommer att komplettera vårt befintliga erbjudande på ett fördelaktigt sätt och växa affären ytterligare.

Under 2022 siktar man på att växa ytterligare genom en fortsatt satsning inom sina prioriterade områden och säkerställer därmed en bra balans av ärenden med minskat beroende av dödsfallsjuridiken. På så sätt ökar Verahills attraktivitet för unga jurister med intresse för den breda familjejuridiken.

Sven Knutsson,
styrelseordförande
Petra Segerdahl,
VD på Verahill





Perituskliniken

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

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
19 530 TSEK	30	Lund	Johan Andersson	2018

”Vi har en unik möjlighet att göra skillnad”

Det finns ett stort behov av att öka kapaciteten inom svensk sjukvård för att korta de växande vårdköerna. Här kan Perituskliniken vara ett komplement inom främst urologi och avtal med sjukvårdsregionerna är avgörande för att bidra till snabbare diagnos och behandling för fler. Genom att erbjuda ”vård utan väntan” kan Perituskliniken vara en klinik som gör skillnad och är till för alla.

Patienterna kommer till kliniken från tre håll: avtalspatienter från de svenska sjukvårdsregionerna, där Perituskliniken är upphandlad vårdgivare; via försäkringsbolag alternativt söker sig privatbetalande patienter till kliniken direkt. Under 2021 tecknade Perituskliniken avtal med offentliga och privata vårdgivare och patientflödena ökade successivt.

– Vi trodde att det skulle vara enklare att få till avtal med regionerna och att det skulle finnas fler patienter, men vi har en bra dialog med regionerna och arbetar med att öka synligheten för att visa att vi kan hjälpa till när behovet finns. Från 2022 och framåt räknar vi med att få större patientflöden då det helt enkelt inte går att skjuta upp behoven längre.

Under 2021 direktupphandlades Perituskliniken av Region Skåne för behandling av gynekologisk cancer. Dessutom har kliniken ett vårdgarantiavtal med Region Halland för benign urologi. Perituskliniken tecknade även avtal om vårdförsäkringar med flertal av de stora försäkringsbolagen på marknaden. Kliniken slöt dessutom avtal med andra privata vårdgivare. Aleris utför till exempel ortopediska operationer på knä- och höftpatienter fyra dagar i veckan.

– Det är nytt inom svensk sjukvård att privata vårdgivare går samman för att minska vårdköerna.

STORT SJUKHUS I LITEN KROPP

Det som skiljer Perituskliniken från andra sjukhus är att här finns spetskompetens och teknologi under ett och samma tak. De moderna lokalerna rymmer diagnostik med egen röntgenavdelning (MR och PET/CT), provtagning och operationssalar med robot för tithålskirurgi.

Genom att förfoga över alla delar i utredningskedjan kan Perituskliniken leva upp till mottot ”vård utan väntan”. Samma utredning som i den offentliga vården tar mellan 60 och 130 dagar kan genomföras på cirka två veckor här.

– Ingen annan privat eller offentlig vårdgivare i hela Norden erbjuder samma kvalitet i alla led som vi. Perituskliniken är helt enkelt ett stort sjukhus i en liten kropp.

Användning av nya tekniker gör att Perituskliniken skiljer sig mot andra privata vårdgivare. Merparten av urologmottagningarna i Sverige gör prostatabiopsier med vävnadsproverna via ändtarmen utan föregående MR undersökning. Perituskliniken använder så kallad fusionsteknik med både ultraljud och MR, samt prover via huden i stället för ändtarmen. Metoden både ökar precisionen och

minimerar risk för infektion. Dessutom används laservaporisering vid godartad prostataförstoring vilket innebär minimalt obehag och efterbehandling för patienten.

– För patienter som har fått en cancerdiagnos kan vi även erbjuda multidisciplinära konferenser då vi både har onkolog, urolog och radiolog på kliniken. Det är vi ganska ensamma om som privatklinik i Sverige idag.

STOR UTVECKLINGSPOTENTIAL

Att bygga och etablera ett sjukhus kräver resurser. Det är både spännande och utmanande att skapa ett nytt team samtidigt som komplexa regulatoriska och kliniska krav behöver hanteras för att säkerställa en bra och säker vård.

Förutom att Perituskliniken redan idag tillför kapacitet till den svenska vården finns utvecklingspotential inom en rad olika områden. Framöver kommer kliniken bland annat fokusera på att ytterligare öka närvaron i de svenska regionerna och undersöka medverkan i utbildningsprojekt.

– Vi har ett fantastiskt medicinskt team. De har en unik kompetens och erfarenhet av exempelvis inkontinensoperationer. Det är inte många som kan det idag och här kan vi bidra till att utbilda fler specialister inom området.

Framöver finns även möjligheter att fortsätta samarbeta med andra privata och offentliga vårdgivare för kirurgiska behandlingar av exempelvis kvinnliga cancertyper som bröst- och gynekologisk cancer.

Ambitionen finns även att etablera Perituskliniken internationellt. Det sker bland annat genom forskning inom radiologi och tarmröntgen. I takt med att patientflödena ökar och det statistiska underlaget är tillräckligt stort följer även möjligheten att medverka i större internationella forskningssamarbeten. Kliniken har även fått förfrågningar om att medverka i olika kliniska prövningar och utvärderar möjligheterna redan under 2022.

– Ingen har tidigare startat ett privat sjukhus av denna dignitet och det finns inget liknande i Sverige idag. Vi har en unik möjlighet att göra skillnad - både här och nu och på sikt.



VD Åsa Dahm

StudentConsulting

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

Fakta

OMSÄTTNING
1 204 MSEK

ANSTÄLLDA
ca 1 700

HUVUDKONTOR
Luleå

ORDFÖRANDE
Robert Dackeskog

I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
2007

”Vi har fått visa vad vi går för under pandemin”

StudentConsulting har under snart 20 års tid skaffat jobb åt studenter, yrkesutbildade och akademiker. Närmare en halv miljon personer finns i bemanningsbolagets databas som utgör ett nätverk där arbetssökande matchas digitalt till rätt jobb. Under 2021 sprängde bolaget miljardvallen i omsättning.

StudentConsulting grundades i slutet av 1990-talet av bland andra Tobias Lindfors som också är VD. År 2005 började det ta fart och då omsatte företaget 32 miljoner kronor. I dag växer bolaget med ungefär samma summa – i månaden. Under 2021 landade omsättningen på 1,2 miljarder kronor vilket var en ökning med 30 procent jämfört med året innan.

- Vi har lönsam tillväxt i vårt DNA. Men inget kommer gratis. Nyckeln till vår framgång är att ingen kund (det bolag som söker bemanning) kan göra det vi gör bättre eller billigare själv. Det gör att vi hela tiden förbättrar vår leverans till kunden, vilket är rätt person till rätt jobb, i rätt tid och till rätt kostnad.

DIGITAL JOBBMATCHNING SPAR TID OCH KOSTNAD FÖR KUNDEN

StudentConsultings verksamhet är bemanning, vikariehantering samt rekrytering av studenter, akademiker och yrkesutbildade. Det görs genom att de arbetssökande anmäler sig och får ingå i en pool ur vilken bolagets digitala matchningssystem, kallat SC Jobbot, tar fram ett förslag på rätt person till rätt plats. Detta digitala förarbete är nu så välutvecklat att det sparar enormt mycket tid och kostnader. Poolen innehåller i dag nästan en halv miljon arbetssökande och har utvecklats till att gälla även färdigutbildade som söker bemanningsjobb, eller fasta anställningar.

- Systemet har byggts och förfinats under 20 år. Under 2021 har ny konsultapp lanserats och i början av 2022 lanserades ytterligare uppgraderingar av systemet med förbättrad applikation för schema och jobbpasbeställningar. Utifrån kundens beställning föreslår systemet optimal tillsättning och skickar ut passförfrågningar till kandidaterna. Kandidaterna svarar och kunden/beställaren får tillsätta jobbpas.

I StudentConsultings matchningssystem finns som sagt över 500 000 kandidater men också 17 022 kundbeställare och under 2021 har 15 878 jobbtillsättningar gjorts på 206 uppdragsorter i Sverige, Norge och Danmark.

PANDEMIN ÖKADE BEHOVET AV VIKARIER

StudentConsultings tillväxt tog extra fart i samband med pandemin. En hög sjukfrånvaro på många arbetsplatser skapade ett stort behov av inhoppare och vikarier, inte minst på landets skolor.

- Vi har fått visa vad vi går för under pandemin. Kraven på snabb och flexibel vikariehantering har varit extrem, samtidigt som sjukfrånvaron naturligtvis drabbar även dem som vi har i poolen. Men vårt beslut tidigt i pandemin, att satsa och maximera poolen och inte hålla igen, har lönat sig.

StudentConsulting har gått väsentligt bättre än konkurrenterna under pandemin och är nu ett av de tio största bemannings- och rekryteringsföretagen i Skandinavien. Den digitala screeningen är dessutom så effektiv att man åtnjuter skalfördelar ju fler matchningsuppdrag som kommer in. Därför ökar bolagets lönsamhet mer än försäljningstillväxten.

Bolaget har identifierat att antal branscher som står i fokus för verksamheten. Dessa är e-handel, lager- och logistik, transport, kundservice, läraryrket, IT, ekonomi- och administration samt produktion.

- Det här är områden där det ofta uppstår förändringar i behovet av bemanning, och ofta måste det gå snabbt och vara flexibelt.

Även inom rekrytering har StudentConsulting stark tillväxt. Allt fler exklusiva avtal tecknas med både företag och kommuner. Bland annat har bolaget avtal med kommunerna Boden, Luleå och Piteå om både medarbetar- och chefsrekrytering.

Också inom privat arbetsförmedling är StudentConsulting bland de främsta där StudentConsulting får ut högst andel i sysselsättning av alla aktörer. Volymerna inom detta område beräknas öka ytterligare under kommande år då delar av arbetsförmedlingen i större utsträckning ska läggas på privata aktörer.

- StudentConsulting har för sjunde året i rad tagit hem titeln bemanningsbranschens nöjdaste kunder enligt Evimetrix. Med en omsättningsökning under 2021 på cirka 300 miljoner och en dubblad lönsamhet så går vi in i 2022 med en fortsatt stark tillväxt och fortsätter på inslagen väg.

VD Tobias Lindfors





BEATA KULL, VD FÖR STIFTELSEN LÄRARGALAN

”Många lärare får aldrig den uppmärksamhet och bekräftelse som de förtjänar”

Idéen och grunden till Lärargalan kommer utifrån bristen på uppmärksamhet till världens viktigaste personer, lärarna. Lärargalan ger Sveriges elever en unik kanal att visa vad de uppskattar i sin undervisning. Genom elevernas och lärarnas reflektioner skapas framgångsrecept på hur bra lärande skapas.

Lärarens bidrag till samhället står i centrum

Sedan 2016 har stiftelsen Lärargalan årligen prisat Sveriges bästa lärare. Genom att låta lärare från hela Sverige stå i centrum vill initiativtagaren Beata Kull stärka yrkets roll i samhället. Idag är Lärargalan en viktig verksamhet och plattform för att uppmärksamma och stötta skickliga lärare och sprida deras kunskaper vidare inom lärarkåren.

Grundaren Beata Kull insåg tidigt vikten av bra lärare. Det var i klassrummet som Kull upptäckte intressen, lärde sig nya saker och stärkte sitt självförtroende. Men själva idén till Lärargalan kom först när hon som 18-åring besökte USA. Där fick hon ta del av en kultur som hyllade lärarnas insatser, något som då helt saknades i Sverige.

– Som liten var jag en blyg tjej, men tack vare ambitiösa och skickliga lärare i min omgivning vågade jag sakta men säkert ta plats. Samtidigt tyckte jag att många lärare aldrig fick den uppmärksamhet och bekräftelse som de förtjänade. Därför blev jag positivt överraskad över den amerikanska synen på läraryrket, som ständigt lyfte fram och hyllade lärarens funktion i samhället. Där och då beslutade jag mig för att detta synsätt ska stärkas i Sverige, vilket blev startskottet till den verksamhet som finns idag.

40 000 NOMINERINGAR

På den årliga Lärargalan synliggörs det viktiga arbete som alla landets lärare gör. Det som gör Lärargalan unikt är att eleverna är med och påverkar och tycker till vilken lärare som ska vinna. Genom att ge eleverna möjligheten att nominera sina egna lärare får skolväsendet och alla andra en inblick kring vilka egenskaper och kvaliteter som lärarna besitter. På så sätt skapas förebilder inom yrket som samhället kan inspireras av.

– Det är så kul att Sveriges elever är så engagerade. Från de 700 nomineringar som kom in år 2016 är det idag nära 40 000 elever som väljer att nominera sina lärare till Lärargalan. Att antalet nomineringar ständigt ökar visar på hur pass mycket lärarna betyder för eleverna. Genom att prisa Sveriges bästa lärare skapar Lärargalan en varumärkesbyggande plattform för yrket. Läraryrket är komplext. Det är den yrkeskår som har störst förståelse för varje ny generations situation, behov och förmågor. Det måste tas tillvara på.

UTVECKLAR DELNINGSPLATTFORM FÖR LEKTIONER

Förutom galan arbetar stiftelsen med flera andra verksamheter. Lärargalan har precis lanserat en ny plattform, Masterteacher.se, som uppmuntrar kunskapsutbyte lärare emellan. På plattformen ska lärare kunna dela med sig av sina lyckade lektionsupplägg till andra inom yrket.

– Under två års tid har vi på Lärargalan arbetat ideellt med att utveckla plattformen. Bakomliggande orsaken till att utveckla plattformen är att lärarnas arbete med att skapa aktuellt och intressant lektionsmaterial kan vara en riktig tidstjuv. Vi ville därför underlätta deras arbete. Förutom att lärare kan spara tid blir plattformen ett sätt för dem att bygga på sitt eget varumärke. Vår förhoppning är att alla lärare ansluter sig och tillsammans utvecklar lektionerna till nya, spännande nivåer.



JOHAN EKLUND, VD FÖR ENTREPRENÖRSKAPSFORUM

”Det viktigaste för oss är att den forskning vi bedriver gör nytta i samhället”

Entreprenörskapsforum är en oberoende forskningsstiftelse som drivs av ledorden Forskning, Nätverk och Debatt. Målet är att vara den ledande nationella mötesplatsen för kunskapsinhämtning för beslutsfattare, forskare och opinionsbildare i ekonomisk-politiska frågor rörande bland annat entreprenörskap och innovation.

Bidrar till bättre beslutsfattande inom ekonomi och politik

Idén till Entreprenörskapsforum föddes ur en diskussion om möjligheterna att få forskare att bidra till en ökad kunskapsspridning till politiker och beslutsfattare. Idén blev verklighet 1994, och sedan dess har Entreprenörskapsforum arbetat med att bedriva policyrelevant forskning och se till att den populariseras och sprids. Sedan 2015 är Johan Eklund, professor vid Blekinge Tekniska Högskola, VD för forumet.

Jag kommer själv från forskarvärlden och är professor i nationalekonomi, men jag drivs också enormt av att se till att forskning komma till nytta för samhället, politiker och beslutsfattare. Därför är Entreprenörskapsforum så viktigt, vi är en kommunicerande länk mellan forskningen, samhället, näringslivet och politiken.

Verksamhet innefattar tre huvudområden. Man initierar, bedriver och kommunicerar policyrelevant forskning om entreprenörskap, innovation, småföretagande, förnyelsekraft och tillväxt, man driver ett unikt nätverk inom akademi, politik och näringsliv och man levererar kunskap för väl underbyggda beslut.

Målet är att forumet ska vara den ledande nationella mötesplatsen för kunskapsinhämtning för beslutsfattare, forskare och opinionsbildare i ekonomisk-politiska frågor kopplat till bland annat entreprenörskap och innovation.

– Det viktigaste för oss är att den forskning vi bedriver gör nytta i samhället. Ett exempel är vårt arbete kopplat till utanförskap på arbetsmarknaden och självförsörjningsfrågor där vi nu inför valet 2022 ser att flera politiska partier tagit till sig av vår forskning och våra förslag och gör politik av dem. Det är fantastiskt när vårt arbete får den typen av konkret genomslag.

ARBETSMARKNAD I FOKUS

2021 har för Entreprenörskapsforum, likt för många andra verksamheter, varit ett annorlunda år. Mycket av forskningen man bedrivit har handlat om hur man på bästa sätt ska återstarta Sverige efter pandemin med fokus på ökad konkurrenskraft i vår ekonomi. Under året har man släppt en rad rapporter på området.

– Vi har en stor matchningsproblematik på den svenska arbetsmarknaden idag och vi ser att den permanenta arbetslösheten kommer att ligga kvar relativt högt även efter pandemin om inget

görs. När vi både har brist på arbetskraft och stor arbetslöshet är det något som gått snett. I synnerhet måste vi hitta nya vägar att stötta den växande grupp individer som idag står väldigt långt från arbetsmarknaden, för att minska det ekonomiska utanförskapet i denna grupp.

FORSKNING OM SVERIGES KONKURRENSKRAFT

När nu pandemin går mot sitt slut ser Johan Eklund fram emot att kunna ta sig an nya frågeställningar och forskning på aktuella områden som hamnat lite i skymundan de senaste två åren.

– När vi nu återgår till en mer normal vardag igen ser jag att vi kommer kunna förflytta vårt fokus. Det ska såklart bli kul att se om vårt arbete om självförsörjningsfrågor fortsatt kommer igenom i den politiska debatten, men också att vi vidgar perspektiven något mer och kan titta på den långsiktiga förnyelsekraften och konkurrenskraften i svensk ekonomi. Därtill kommer även effekter av den senaste tidens geopolitiska frågor och säkerhetspolitik och hur detta påverkar svensk ekonomi.

– Jag ser också mycket fram emot att minska mängden digitala möten och få träffa alla kollegor och parter personligen igen.

Mellby Gård är en av flera partners till Entreprenörskapsforum och har så varit sedan många år tillbaka. Johan ser många fördelar med att ha familjen Andersson som en del av forumet.

– För oss i forskarvärlden är framför allt samtalen om samhällsfrågor med Mellby Gård, genom Rune och Johan, jätteviktiga. På så sätt kan vi få en fingervisning om vilka frågeställningar som är relevanta för näringslivet. De är alltid engagerade, välinformerade och intresserade och de samtal vi haft resulterar generellt i konkreta frågeställningar vi kan ta vidare, till exempel gällande arbetsmarknadens funktion och utanförskap.



RUNE ANDERSSON, GRUNDARE AV MELLBY GÅRD

”Vår ambition är att äga över 90% i våra bolag, om vi har råd, allra helst vill vi i alla fall vara huvudägare”

Så byggdes Mellby Gård

Mellby Gård AB startades som ett renodlat jordbruksbolag 1986, när Rune Andersson förvärvade lantbruksfastigheten Mellby Gård, några kilometer nordost om Sösådal i Hässleholms kommun.

– Vi lade driften av gården i ett särskilt bolag som alltså är det egentliga och ursprungliga Mellby Gård AB. Under de följande tre åren hände det inte något dramatiskt i bolaget mer än att jordbruksverksamheten, som redan då byggde på både djur och spannmål, fortsatte.

1989 köpte Rune Andersson bolaget Getinge AB tillsammans med Carl Bennet.

HÄLFTENÄGARE I ANDERSSON & BENNET

– Affären genomfördes av det nybildade bolaget Andersson & Bennet AB, där Mellby Gård AB var hälftenägare och den andra halvan ägdes av Carl. Efter det arbetade vi två tillsammans inom bolaget Andersson & Bennet AB, och under åtta år förvärvade vi flera bolag och dotterbolag till dessa.

Bland annat köptes hälften av Älvsbyhus med familjen Johansson som ägare av den andra halvan, samt 100 procent av Söderberg & Haak, två bolag som fortfarande finns kvar inom Mellby Gård. Andra bolag som förvärvades av Andersson & Bennet var Bewator och Svanströms.

– Verksamheten inom Andersson & Bennet växte på ett bra sätt fram till 1997, då Carl Bennet ville lämna det operativa arbetet i Getinge för att fokusera på att vara styrelseordförande. Tillsammans beslöt vi att dela upp Andersson & Bennet mellan oss och gjorde då en värdering av samtliga innehav, som lite förenklat resulterade i att Carl fick samtliga aktier i Getinge AB och Mellby Gård fick övriga innehav.

Det innebar att Mellby Gård ensamt fick ansvaret för ett antal bolag och behövde bygga upp en egen administration. Monika Olsson var redan anställd och Sten Libell samt Rolf Andersson, som båda var anställda i Andersson & Bennet, följde med till Mellby Gård. Ett par år senare anställdes Anders Bülow, som blev en nyckelperson i den fortsatta utvecklingen av Mellby Gård.

STARTA ELLER FÖRVÄRVA FÖR ETT EVIGT ÄGANDE

Efter det har Mellby Gård fortsatt med att förvärva eller starta bolag med en av Runes viktigaste byggstenar i fokus: att äga och driva bolagen för att kontinuerligt vidareutveckla dem.

– Bortsett från några få undantag har vi lyckats arbeta enligt principen att skapa ett evigt ägande. De få gånger vi har sålt bolag har det alltid funnits specifika, strukturella skäl. Vi avyttrar normalt inte till finansiella placerare eller Private Equitybolag, utan till industriella aktörer som förvärvar en verksamhet för att bli större.

Ett exempel är kontorsmaterieföretaget Svanströms som Mellby Gård ägde och drev under cirka 14 år och som avyttrades 2011.

– Utvecklingen i marknaden gick mot att kunderna blev mer internationella, och vi kunde inte ge dem full service eftersom vi endast fanns i Sverige. Därför tog vi beslutet att avyttra till Office Depot, en av världens största aktörer på den marknaden.

Mellby Gård har egentligen inte bedrivit någon aktiv analysverksamhet kring vilken sorts bolag man velat förvärva, de förvärv som gjorts har oftast varit tillfälligheter.

– Det vanligaste har varit att jag har blivit kontaktad. Antingen har personer som velat starta från noll hört av sig, till exempel kring Feralco då en före detta chef på Kemira kontaktade mig, eller när det har behövts en ny ägare eller delägare, som när familjen Johansson hörde av sig när de ville köpa ut Älvsbyhus.

DRABBAS EN I EN BRANSCH DRABBAS ALLA

– Under min tidigare erfarenhet från näringslivet lärde jag mig att om en bransch drabbas negativt så drabbas oftast alla företag i den branschen. Därför har det varit viktigt att inte ha allt för många bolag i samma bransch. Innehaven ska inte samvariera i konjunkturen, och när jag nu ser tillbaka har vi faktiskt lyckats väl med den balansen.

– Dessutom är det viktigt att hitta en viss balans mellan bolag som importerar och de som exporterar. Tidigt bestämde jag också att fokusera på rörelsedrivande bolag, i första hand industribolag, och, som motvikt, något eller några handelsföretag, till exempel Söderberg & Haak. Sedan tillkom även Kappahl, som vuxit till ett av våra största innehav.

– Vår ambition är att äga över 90%, om vi har råd, allra helst vill vi i alla fall vara huvudägare. När det gäller ägarstyrning har Mellby Gård principen att vilja ha ordförandeposten plus ibland ytterligare en plats i styrelsen.

ETT LYCKAT GENERATIONSSKIFTE

– Generationsskiftet i Mellby Gård började 2013 när Johan tog över som VD. Då började också den ledningsgrupp som jag arbetade med att varva ner, och nu har Johan byggt upp en ny grupp ur hans generation. Jag tycker att Johan har klarat generationsskiftet på ett mycket bra sätt!

– Vad gäller framtiden är Mellby Gård skuldfritt från årsskiftet trots en ganska intensiv investeringsperiod under några år. Dessutom har vi sålt Flowbird, vilket gör att vi kommer ha en god kassa i beredskap för olika typer av investeringar, vilket känns tryggt i dessa oroliga tider.

– I första hand ska vi göra investeringar i dotterbolagen och i andra hand nya investeringar i Mellby Gård, vilket är en mycket större och strategisk fråga. Sedan är det ju så, precis som det har varit under hela Mellby Gårds tid, att det kan dyka upp ett helt oväntat tillfälle imorgon, och då gäller det att vara på hugget och snabbt bedöma om det är en attraktiv möjlighet som vi bör agera på.

BM Agri

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

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
617 MSEK	ca 10	Lidköping	Thomas Svensson	2011

Utmaningar och möjligheter i rekordprismarknad

Sämre skördar, statliga stimulanser, låga räntor och ökade fraktkostnader drev upp priserna på spannmål 2021. BM Agri fick navigera i en mycket annorlunda marknad som bjudit på både utmaningar och möjligheter.

Jag har varit i branschen i 30 år och har aldrig upplevt något liknande. Alla spannmålsslag inklusive oljeväxter och gödsel nådde en all-time-high-prisnivå i december. Det var det ingen som förväntade sig av 2021, utan snarare tvärt om.

ÖKADE PRISER I ALLA LED

Som handelshus är det avgörande att alltid ligga rätt i marknaden. Prisökningar gynnar odlaren samtidigt som det försvårar avsättning till rätt marginal. Skörden i Sverige 2021 blev väsentligt lägre än föregående år (5,0 miljoner ton jämfört med 5,7 miljoner ton) vilket gett BM Agri mindre handelsbar vara och därmed påverkat affärerna. Även skördarna i Kanada var sämre med brist på både raps och spannmål som följd. I slutet av 2021 nådde priserna nya rekordnivåer och priset på vete steg från 200 till över 300 euro per ton.

– Visst går det att få riktigt bra betalt. Samtidigt är det förenat med högre risk om något händer på vägen eller med lagret då kapitalbindningen är högre. Många bönder väljer att även hålla tillbaka varor och invänta ytterligare prisökningar. Det gör det svårt att navigera och veta var toppen är.

– Även fraktkostnaderna ökade under året, inte minst båtfrakterna som steg mellan 100 och 200 procent, vilket hämmade både import och export. Det ledde till att priset på gödsel som BM Agri köper in från Ryssland, Polen, Baltikum och Tyskland steg väsentligt. Gödsel blev en mycket dyr vara att sälja och köpa under 2021. Samtidigt minskar det exporten som helt enkelt blir för dyr med prisökningar i hela värdekedjan.

KUNDER DRIVER HÅLLBARHETSOMSTÄLLNING

Som grossist handlar BM Agri med cirka 3 000 odlare i hela Sverige och dessa gårdar förser den globala livsmedels- och dryckesindustrin med vete, malkorn och oljeväxter. BM Agris främsta inköpsgrödor är malkorn, stärkelsevete och raps och de största kunderna i Sverige är Viking Malt, Absolut Company och AAK.

Hösten 2021 meddelade Absolut Company som tillverkar Absolut Vodka ett nytt hållbart odlingskoncept. Det innebär att de cirka 400 gårdar i södra Sverige som förser bolaget med höstvet ska anpassa sin odling efter ett antal hållbarhetskrav. Kraven omfattar minskad användning av fossila bränslen, ökad spårbarhet och stärkt biodiversitet. Varje gård ska anpassa kraven till sina unika förutsättningar och bedöms utifrån ett poängsystem som styr ersättningsnivån.

Tanken bakom är ett sätt att upprätthålla en hög kvalitet av det vete som är huvudingrediens i Sveriges mest exporterade livsmedelsprodukt. Kraven kommer att gälla för 2022 års skörd och ska bidra till en mer hållbar leverantörskedja.

TILLVÄXT GENOM FLER OCH MER

BM Agris tillväxtmål är att på sikt nå 1 miljard kronor i omsättning. Bolaget ska framför allt växa organiskt genom fler odlare och större volymer i kombination med utökad lagringskapacitet. Omsättningen för helåret 2021 uppgick till 600 MSEK (761).

– Priserna är högre och efterfrågan är starkare än vad vi kunde tro, men det kompenserar inte för den globala bristen på spannmål. Det måste helt enkelt finnas varor för oss att sälja för att göra affärer och växa.

Bolaget tror på en mer normaliserad marknadssituation 2022 med en fortsatt hög prisnivå på spannmål, gödsel och frakter – om än inte lika hög som 2021.

VD Per-Arne Gustavsson



Söderberg & Haak

Lantbruks- och entreprenadmaskiner bygger Sverige. En rad planerade stora infrastrukturbyggen borgar för en bra efterfrågan på entreprenadmaskiner de närmaste åren medan lantbruket är en mer mogen marknad. Söderberg & Haak vill ta marknadsandelar.



Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
849 MSEK	ca 100	Staffanstorp	Sven Knutsson	1995

Lättar på bromsen och växlar upp

Under tre års tid har Söderberg & Haak arbetat med en turn-around för att vända röda siffror till svarta. Nu står ökad försäljning och lönsamhet på agendan. Det ska ske genom att ta marknadsandelar med starka varumärken i ett väl avvägt återförsäljarnät.

Konkret innebär detta att bolaget har dragit ned på kostnaderna genom att till stor del avveckla ett eget återförsäljarnät, för att i stället bygga ett nätverk av externa återförsäljare runt om i landet. Söderberg & Haak har nu en avvägd mix av egna säljare och externa återförsäljare och har därmed i viss mån återgått till bolagets ursprungliga affärsidé som är att vara importör av lantbruks- och entreprenadmaskiner.

– Vår roll är att vara kittet mellan tillverkare och de lokala återförsäljarna. Här kan vi bidra med kompetens, service och tillgänglighet som är grunden för vårt existensberättigande. Nu har vi justerat antalet egna anläggningar samtidigt som vi fyllt geografiska luckor i återförsäljarnätet genom att knyta nya fristående återförsäljare till oss.

– Vi kommer att fortsätta utveckla vår distribution både med egna säljare där kund och geografi kräver, samt med duktiga externa återförsäljare där det är rätt väg framåt.

Söderberg & Haak har två affärsområden. Det ena är entreprenadmaskiner med varumärkena Komatsu och Bomag. Det andra är lantbruksmaskiner med varumärkena Deutz-Fahr, Krone, Amazone och Dal-Bo.

STORA FÖRVÄNTNINGAR PÅ VARUMÄRKET KOMATSU

I dag står entreprenad för cirka 60 procent av försäljningen medan lantbruk utgör cirka 40 procent. Båda affärsområdena förväntas växa ytterligare men tillväxtpotentialen bedöms vara större inom entreprenad och då framför allt med Komatsu som har en förhållandevis låg marknadsandel i Sverige jämfört med andra marknader i Europa. När Söderberg & Haak tog över varumärket 2016 hade det under en längre tid varit eftersatt avseende distribution och service.

– Vi ser möjlighet att växa samtliga våra varumärken. Potentialen är definitivt störst med Komatsu där vi representerar ett av världens starkaste varumärken inom branschen med ett brett sortiment av grävmaskiner, hjullastare, väghyvlar och mycket mer. Vi har sedan vi tog över Komatsu arbetat med att förbättra försäljning och service i hela landet och vi ser att våra åtgärder har gett positiv effekt på försäljningen. Det finns mer att göra och vi ska inom de närmaste åren kunna dubbla vår marknadsandel från dagens nivå på cirka fem procent.

– Det pågår och planeras flera stora infrastrukturprojekt runt om i landet, främst i och runt de tre storstadsområdena Stockholm, Göteborg och Malmö som utgör en stark bas för efterfrågan.

FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT SKA GE AVTRYCK I RESULTATET

2021 års försäljning summerades till 770 MSEK, vilket var en ökning från året innan. Det Jonas Jaenecke är mest nöjd med under året är att ha kunnat öka försäljning under pågående omstrukturering. Coronapandemins påverkan har varit mindre under 2021 jämfört med 2020. För lantbrukssektorn har vädret under våren och sommaren påverkat skörden negativt vilket hämmat lantbrukarnas investeringsvilja under senare delen av året. Därutöver har drivmedelspriserna stigit, gödsel har blivit dyrare och ovanpå det råder en allmän komponentbrist. Att Söderberg & Haak ökade försäljningen trots allt detta är starkt. Nu är företaget förberett för att en fortsatt försäljningstillväxt också ska ge avtryck i resultatet.

Hållbarhetsarbetet inom Söderberg & Haak består dels av det interna arbetet, dels det externa i form av sortimentet. Som importör är det svårt att påverka tillverkningsprocesserna, fokus får i stället läggas på transporter, hantering av insatsvaror och energiförbrukning i verksamheten.

– Vad gäller maskinerna har utvecklingen inte kommit lika långt som inom bilsektorn, men det är förändringar på gång. Komatsu tillverkar till exempel hybrid-grävmaskiner som har cirka 25 procent lägre bränsleförbrukning än en konventionell maskin och dessutom avsevärt lägre ljudnivå. Efterfrågan ökar snabbt på den här typen av maskiner, där större kunder som till exempel byggbolagen Peab, NCC och Skanska är drivande för mer hållbara inköp.

– Jag ser framåt med stor tillförsikt och vill tacka alla medarbetare för deras insatser under flera tuffa år av omställning. Det har också varit en stor trygghet att ha Mellby Gård som ägare under omställningen.

VD Jonas Jaenecke





FILIP ELIASSON, AFFÄRSUTVECKLARE PÅ MELLBY GÅRD

”Vi köper generellt sett inte bolag för att sälja dem, utan för att utveckla dem”

Affärsutvecklare som tar bolag från lovande till ledande

Sedan augusti 2020 har Filip Eliasson jobbat med affärsutveckling på Mellby Gård. Efter nästan sex år i Stockholm var det dags för nya utmaningar på hemmaplan i Skåne. I sin roll på Mellby Gård kombineras det bästa av två världar – strategiskt utvecklingsarbete av bolagsportföljen och ”hands-on”-arbete i form av stöttning i olika bolagsspecifika frågeställningar.

Vid sidan av jobbet fyller Filip gärna sin fritid med träning i alla dess former, så som styrketräning, löpning och cykling. Han umgås även gärna med sin familj och vänner över en god middag eller någon kul aktivitet som en dag ute i naturen eller på någon konstutställning. Därutöver har han och fästmon fullt upp med olika projekt i sitt hus, vilket både är avkopplande och lärorikt.

– Det bästa med min roll är bredden; möjligheten att arbeta med olika bolag och olika branscher och utveckla dem över tid. Jag jobbar med våra bolag rent operativt men också övergripande med Mellby Gårds investeringsarbete. Gällande det sistnämnda står vi inför lite av en delikat utmaning i form av en stark balansräkning. Med Mellby Gårds investeringsfilosofi som utgångspunkt är jag övertygad om att vi har alla förutsättningar att infria våra investeringsambitioner och det känns kul att vara en del av denna resa.

Filip ser många fördelar med att arbeta på Mellby Gård. Utöver den stora variationen lyfter han den starka värdegrund som Mellby Gård arbetar efter och som genomsyrar bolaget, vilket gör jobbet extra stimulerande. Han ser också en stor styrka i den långsiktiga investerings- och ägarprofilen.

– Det är såklart extra kul att gå till jobbet när jag vet att vi gör bra saker. Vi har som bolagsägare en stor påverkan på samhället och välfärden men vi är också ödmjuka inför det och slår oss sällan för bröstet över vårt bidrag. Ibland kunde vi nog klappa oss själva mer på axeln.

LÅNGSIKTIG BOLAGSUTVECKLING

– Mellby Gård har fokus på långsiktigt ägande och bolagsutveckling, vilket jag tror är sunt. Vi har en annan horisont än många andra investmentbolag vilket skapar andra förutsättningar för våra bolag. Det kan också bidra till en ökad attraktionskraft i dialogen med entreprenörer. Min bild är att de flesta företag i Sverige vet vilka Mellby Gård är och vad vi står för – att vi är en respekterad och uthållig ägare med ett långsiktigt perspektiv där bolagen ges förutsättningar att växa.

Mellby Gård är kända just för långsiktigheten i sina investeringar. De står för ett tryggt och stabilt ägandeskap och är med sina bolag på utvecklingsresan. Med fokus på ett aktivt ägandeskap tar man bolag från lovande till ledande.

– Vi köper generellt sett inte bolag i syfte att sälja dem. Jag är övertygad om att vi kan fortsätta utveckla våra bolag och göra

dem bättre och mer konkurrenskraftiga utifrån deras respektive förutsättningar och utmaningar.

NYA PROJEKT TROTS PANDEMIN

I ljuset av Corona-pandemin var 2021 ett år av många nya utmaningar då bolagen behövde olika typer av stöd i sin omställning av verksamheten. Trots detta har Mellby Gård inte legat på latsidan utan tvärtom fortsatt att dra igång projekt tillsammans med portföljbolagen. Ett sådant exempel är ett nystartat initiativ som syftar till att investera i innovativa lösningar inom vattenrening, ett projekt som Mellby Gård-kollegorna Mikael och Filip driver tillsammans med portföljbolaget Feralco.

– Det känns kul att vi har formaliserat den här idén. Det är ett initiativ med mycket potential. Tillgång till rent vatten är en väldigt viktig fråga globalt och det är tydligt att vi människor, nu och i framtiden, måste börja hantera vatten som en ändlig resurs. Genom användning av smarta teknologier och lösningar kan vi säkerställa tillgången. Här kan vi verkligen dra nytta av Feralcos kunskaper inom området när vi utvärderar bolag att investera i. Feralco har över tid byggt upp ett omfattande know-how inom vattenrening och vattenreningskemikalier samt lagstiftning på området. Feralcos know-how kombinerat med Mellby Gårds förmåga att utveckla bolag gör oss till en perfekt partner till många entreprenörer i den här branschen.

Filip ser också fram emot ett 2022 där vatteninitiativet förhoppningsvis kommer att mynna ut i några skarpa investeringar. Dessutom tycker han att det ska bli intressant att följa portföljbolagens fortsatta utveckling när samhället återgår till det nya normala efter pandemin. De kommande åren ser han också att det kommer att krävas mer fokus på hållbarhetsfrågor och fortsatt digitalisering för både bolag och investerare.

– När det kommer till frågor som hållbarhet och digitalisering måste vi förhålla oss ödmjuka och fortsätta arbeta utifrån våra grundvärderingar. Vår etablerade affärslogik kommer guida oss i valet av investeringar, både inom ramen för befintliga verksamheter och i jakten på nya förvärv, samt bistå oss i att inte falla för skönmåleri. Både hållbarhet och digitalisering måste vara en integral del i alla bolags affärer framöver. Det kommer vara centralt för värdet som skapas för - och efterfrågas av - kunden och därigenom också för bolagens konkurrenskraft. Jag ser att vi som ägare tillsammans med våra bolag har en viktig roll i detta.

Eriksberg Hotel & Nature Reserve

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

Fakta

OMSÄTTNING	ANSTÄLLDA	HUVUDKONTOR	ORDFÖRANDE	I MELLBY GÅRDS PORTFÖLJ SEDAN
55 MSEK	39	Trensum, Karlshamns kommun	Sten Libell	2008

I Blekinge strax utanför Karlshamn ligger Nordens största safaripark. Här finns en exklusiv hotell-, restaurang och konferensanläggning inbäddad i skog, berg och skärgård. Det är framför allt naturen och de vilda djuren som lockar människor hit.

Naturen är alltid i centrum för besöket på Eriksberg Hotel & Nature Reserve. I kombination med arkitektur och design i världsklass bjuds besökaren på en unik och oväntad upplevelse. Eriksberg är helt enkelt en plats där höga förväntningar infrias och blir minnen för livet. Eriksberg lämnar ingen oberörd.

– Vi har haft ett bra år trots restriktioner. Hemester har blivit ett naturligt val för många. Sommartid konkurrerar vår verksamhet med strand och bad, men det har vi lyckats ta igen med bussresor och konferenser resten av året.

Målet är att skapa en året-runt-destination där hållbarhet och

design ska bidra till att stärka upplevelsen och kopplingen till naturen. Som helhet blev 2021 ett bättre år än 2020 och antalet besökare som klev innanför grindarna ökade från 60 000 till 80 000.

INNOVATIVA NATURNÄRA BOENDEN

Blekinge har ett underskott på hotellrum. Det vill Eriksberg ändra på – på sitt eget typiska vis. Här satsas på unika naturboenden i kombination med det bästa inom arkitektur och design. SynVillan, som i rostfri plåt reflekterar naturen och blir ett med miljön, ritades av SandellSandberg och vann både Karlshamns Stadsbyggnadspris 2020 och Plåtpriset 2021.

– Vi letar ständigt efter nya sätt att utvecklas och en del i detta är att samarbeta med kända arkitekter. Det öppnar upp helt nya kanaler och synlighet i exklusiva design- och resemagasin ökar intresset för oss.



HOTELLSATSNING MED BIBLISK INSPIRATION

Nu står Eriksberg inför ännu en spektakulär hotellsatsning. Den nya fristående träbyggnaden är ritad av Oskar Årevall och har formen av en båt där alla rum har utsikt över Savannen. Hotellet med arbetsnamnet Arken bjuder gästerna välkomna att vara med på en resa för att lära mer om djur och natur. Precis som på Noaks tid.

– Vårt fokus är att berika upplevelsen på Eriksberg med utgångspunkt från naturen. Vi vill sudda ut gränserna mellan att vara inne och ute och göra naturen tillgänglig 365 dagar om året.

Det nya hotellet är formgivet och byggs med fokus på hållbarhet för att minimera miljöpåverkan. Det gäller såväl val av fasad och tak, som blir i trä och sedum, som uppvärmning, ventilation och drift. Hotellrummen kommer även ha tydliga miljöteman för att ytterligare stärka den naturnära upplevelsen. Den nya Arken förväntas stå klar 2023.

FRÅN ISTID TILL NUTID

Den unika miljön är inspirerande. Det visste de första människor här för 10 000 år sedan och det gäller än idag. Platser som Eriksberg behövs för att visa den urbaniserade befolkningen hur djur och natur fungerar. Det var grundaren Bengt Bergs utgångspunkt på 1940-talet när han startade Mahravikens biologiska försöksområde. Det är fortfarande Eriksbergs affärsidé och filosofin lever vidare med dagens ägarfamilj.

– Att ha Mellby Gård som ägare är helt avgörande för Eriksbergs verksamhet. Vi kan ha idéer och visioner, men utan våra ägare hade det aldrig varit möjligt att vare sig etablera eller utveckla verksamheten. Som nu med den senaste hotellsatsningen Arken och den spännande framtidsresan.

2022 är det 80 år sedan Eriksberg grundades och förberedelserna är i full gång för jubileumsåret. Det planeras utställningar och föreläsningar för att lyfta gårdens naturhistoriska arv och betydelse. Eriksberg är en plats som lämnar avtryck - förhoppningsvis även på kommande generationer.



VD Per-Arne Olsson och ordförande Sten Libell

”Vi behöver satsa och samarbeta för att göra Blekinge sexigare”

Blekinge är känt som Sveriges trädgård. Så i Eriksbergs strävan efter att stärka den biologiska mångfalden, med utgångspunkt i den lokala torparkulturen, föll det sig naturligt att samarbeta med fröföretaget Nelson Garden. Första steget var att anlägga en kryddträdgård som ska inspirera besökare till hemmaodling, förse kockarna i köket med färska närodlade kryddor och gynna bin, fjärilar och andra insekter.

– Det är inne att vara ute, därför vill vi stärka intresset för natur och trädgård – och vad de betyder för både hälsa och hållbarhet.

Eriksberg är Blekinges enskilt största arbetsgivare inom besöksnäringen och att utveckla regionen som destination är därför en självklarhet. Ett initiativ som Eriksberg typiskt brinner för är Archipelago Walk. Genom att bygga broar mellan öar, kobbar och skär blir det möjligt att vandra i kustbandet. Satsningen på ett starkt gastronomiskt team och fine dining visade sig också vara mycket lyckad. Genomslag i gastronomisk press innebär både fler gäster – och ökad konkurrens om personalen.

– Det finns så mycket i Blekinge som fortfarande är outvecklat. Vi behöver satsa och samarbeta för att göra Blekinge sexigare.



Jordbruket och travverksamheten

Strax söder om Hässleholm i Skåne ligger Mellby Gård Jordbruk som är ett modernt storskaligt lant- och skogsbruk med gris- och nötdjursproduktion, skogsverksamhet och hästuppfödning. Gårdens areal uppgår till 8 000 hektar fördelat på 86 procent produktiv skog och 14 procent åker, betesmark, övrig areal erbjuder goda jaktmöjligheter på älg, vildsvin, hjort, och rådjur.



Skog och förnybar energi driver tillväxt

Stora svängningar i marknaden under året i kombination med fokus på rationaliseringar innebär att Mellby Gård fortsatt sin strävan mot lönsamhet och hållbarhet. Nya skogsmarker och investeringar i förnybar energi ska driva gården framåt.

Under 2019 beslutade Mellby Gård att genomföra en omfattande omställning för att optimera drift och lönsamhet. Arbetet fortsatte under 2021 och resulterade i att gården under året lagt ner sin smågrisproduktion, kvar blir den årliga produktionen av cirka 17 000 slaktsvin samt nötdjursproduktionen om 200 dikor. Förklaringen ligger bland annat i ett stort investeringsbehov på gården och minskad lönsamhet i slutet av 2021.

– Både kostnaderna för energi och foder har ökat kraftigt under året och det har vi inte kunnat få kompensation för, säger Petter Beckman, inspektör på Mellby Gård Jordbruk.

Precis som för många andra verksamheter och branscher har de senaste åren varit turbulenta med stora svängningar i marknaden. I början av 2021 var efterfrågan god, men i takt med ökande priser på foder och energi försämrades lönsamheten väsentligt.

TILLVÄXT MED FOKUS PÅ SKOGEN

Utökat skogsbruk är en del av Mellby Gårds tillväxtstrategi. Målet är att få bärkraftiga enheter av skog. Under 2021 förvärvades skog i anslutning till gårdens marker i Skåne och Småland.

Under året låg virkespriserna fortsatt på en stabil nivå. På grund av utförda insatser och ogynnsamma väderförhållanden för barkborren var angreppen inte lika omfattande som tidigare år och avverkningen följde i huvudsakligen plan.

HÅLLBAR ENERGIFÖRSÖRJNING MED SOLCELLER

I arbetet med att optimera drift och lönsamhet utvärderar Mellby Gård möjligheter till en hållbar omställning och hur gården kan bidra till det cirkulära kretsloppet. En framgångsfaktor i detta arbete är energiförsörjningen. Under 2021 investerade gården i en solcellsanläggning på en av gårdens byggnader som idag genererar energi som täcker en tredjedel av enhetens el behov. Gården utvärderar ytterligare investeringar i förnybar energi.

– Vi utvärderar att genomföra fler satsningar på solceller, inte bara på byggnader utan även på våra marker.

Då Mellby Gård inte längre har någon spannmålsodling kan denna mark användas till etablering av fler solcellsanläggningar.

MELLBY FREE SLUTAR PÅ TOPP

2021 genomförde Mellby Free sin sista tävlingssäsong och det gjorde hon med den äran. I sin sista start på Solvalla var hon överlägsen och sprang i mål hästlängder före de andra ekipagen. Under sin karriär sprang Mellby Free in över 10 miljoner kronor i prispengar och hon placerar sig som det nionde vinstrikaste stoet genom tiderna – men nu väntar pension och avel.

– Mellby Free slutar verkligen på topp. Nu hoppas vi att hon kan bära fram många fina föl och hon kommer att betäckas med hingsten Calgary Games under våren 2022, säger Jan-Olov Alfredsson, travtränare på Mellby Gård.

Mellby Gård satsar på egen uppfödning i stället för att köpa in hästar. Stallet med 77 hästar är inte så stort men har många hästar som vinner lopp. Mellby Frees framgångar har gett Mellby Gård en kvalitetsstämpel.

– På Mellby Gård har vi valt den svåra vägen med egen uppfödning och det kan ta lång tid att få fram bra hästar som kan dra in vinstpengar. Men visst finns det potential. Mellby Jinx presterade mycket bra resultat under 2021 med två miljoner i vinst på nio starter.

Inspektör Petter Beckman och
travtränare Jan-Olov Alfredsson





STEFAN JÖNSSON, CSR- OCH UNGDOMSANSVARIG, TRELLEBORGS FF

”Genom vår verksamhet vill vi erbjuda barn och unga möjligheten att testa på fotboll och få en meningsfull fritid”

Trelleborgs FF erbjuder alla pojkar och flickor möjligheten att träna och spela fotboll och därmed vara en del av den bredd som långsiktigt bygger etablerade elitlag. Verksamheten byggs utifrån ett ideellt engagemang där alla är viktiga ambassadörer för Trelleborgs FF. Föreningen skapar möjligheter för alla att utvecklas inom Trelleborgs FF, som spelare, ledare och som person.

Trelleborgs FF är en kraft i samhället

Trelleborgs FF:s vision är att fotbollen ska vara tillgänglig för alla i staden. Utanför planen är föreningen en kraft i samhället som genom lokalt förankrade insatser skapar framtidstro för unga såväl som vuxna. Förmågan att se varje individ och förstå stadens behov gör att Trelleborgs FF kan bygga långsiktiga relationer och bibehålla ett starkt föreningsliv.

Föreningen är en självklar del av Trelleborg och för stadens invånare. Trelleborgs FF erbjuder alla flickor och pojkar möjligheten till en aktiv vardag genom att träna fotboll. Totalt är 600 ungdomar och drygt 100 ledare aktiva i klubben. Föreningslivet är något som Trelleborgs FF värnar om och vill att verksamheten ska komma till gagn för alla. Därför arbetar Trelleborgs FF aktivt med att fler i staden ska komma i rörelse.

- Vi ser ett stort behov av att fler blir aktiva. Tyvärr är det många unga idag som inte rör på sig, vilket påverkar den fysiska såväl som psykiska hälsan. Vi ser också en trend att unga väljer att lämna fotbollen och föreningslivet när de blir äldre. Genom vår verksamhet vill vi erbjuda barn och unga möjligheten att testa på fotboll och få en meningsfull fritid. Verksamheten fokuserar både på flickor och pojkar, där vi med långsiktiga arbetssätt vill att fotbollen ska vara en självklarhet under barnens hela uppväxt.

STORT SAMHÄLLENGAGEMANG

Alla som är aktiva i Trelleborgs FF – medlemmar, ledare och fotbollsspelare – lever efter föreningens värdegrund som präglas av ödmjukhet, gemenskap, öppenhet och respekt för människors lika värde. Värdegrunden genomsyrar alla delar av föreningen och bidrar till konkreta aktiviteter på och utanför planen. Trelleborg FF driver ”TFF – En kraft i samhället”, vilket är paraplynamnet på alla samhällsinitiativ som genomförs av föreningen.

- Inom ramen för ”TFF – En Kraft i samhället” genomför vi

en mängd olika insatser och aktiviteter som ska bidra till ett bättre lokalsamhälle. Det finns många lyckade exempel, bland annat samarbetsprojektet ”Motivationslyftet för unga idrottare”. Samarbetsprojektet är det första i sitt slag i Sverige och här jobbar Trelleborgs FF:s ungdomsspelare med självledarskap och ansvarstagande för både sin träning, skolan och sin hälsa för att förebygga psykisk ohälsa både nu och i framtiden.

VILL STÄRKA SAMMANHÅLLNINGEN I TRELLEBORG

- Vi föreläser även i skolans värld och då i årskurs fyra med föreläsningen ”Vi i rörelse”. Som en förlängning av denna föreläsning öppnar vi på helger och lov upp våra idrottshallar och fotbollsplaner så att barn och ungdomar kan få möjligheten att leka och röra på sig.

Trelleborgs FF arbetar även med punktinsatser för att stärka sammanhållningen i staden. Klubben har bland annat genomfört en insamling till stadens kvinnojour, och under 2021 besökte föreningen ålderdomshem. Nu ser Trelleborgs FF fram emot ett nytt år, med nya möjligheter tillsammans med samarbetspartners.

- Våra långsiktiga samarbeten med näringslivet är otroligt värdefulla. Tillsammans med Mellby Gård har vi en kontinuerlig dialog på hur vi kan förbättra föreningen och samarbetet med olika aktörer. Vi ser på 2022 med tillförsikt och hoppas att uppnå fantastiska resultat inom fotbollen och i samhället.



JOHAN ANDERSSON, VD PÅ MELLBY GÅRD

”Jag kan tycka att det ibland blir lite väl mycket fokus på exit. Det imponerar inte på mig”

Tips när du ska ta in kapital

Som entreprenör vill man alltid att ens idéer ska få vingar och att affären ska växa. Men ibland kan man behöva hjälp på traven. Då kan det vara bra att se på möjligheten att hämta in externt kapital från en eller flera investerare för att trygga tillväxt och fortsatt verksamhet. Men hur gör man för att hämta in kapital?

Mellby Gårds VD Johan Andersson har flera tips till entreprenörer som står i startgroparna för att ta in kapital. Det första han pekar på som centralt är att ha en affärsmodell som är bevisad och fungerar i praktiken, att man har sina första kunder och vet vilken typ av investerare man vill gå in i ett samarbete med. För det andra är det viktigt att hitta en investerare tror på entreprenören och idén och ser potentialen i den.

- När man står beredd att ta in kapital tycker jag att man måste kunna visa upp någon form av ”track record” på sin affär, så att jag som investerar vet vad jag får. Sen är det utan tvekan så att entreprenören och teamet bakom bolaget är minst lika viktig som affärsidén – att jag som investerare tror på personerna som driver företaget.

VIKTIGT MED SKALBARHET

Därefter är det viktigt att definiera vilken typ av stöd du som entreprenör är i behov av. För Johan är det viktigt att kapitalet öronmärks till något specifikt som man vet kan få bolaget att växa, till exempel utvecklade IT-system, mer personal eller marknadsföring. Det är också viktigt att sätta förväntansbilden för partnerskapet.

- Den viktigaste motprestationen som jag ser det är att man som investerare känner att entreprenörerna bakom företaget själva tar en stor risk. Då känner man ett större gemensamt delägarskap och att entreprenören fokuserar helhjärtat på just detta projekt och inte på en massa andra saker.

För det fjärde lyfter Johan vikten av att ha en affärsmodell som är skalbar så att den, till trots för att det är kostsamt att bygga upp i början, blir lönsam och långsiktig. Detta kopplar an till hur man bygger upp en kritisk massa av kunder, hur man prissätter sina produkter och tjänster och hur införsäljningsprocessen fungerar i praktiken. Utifrån det kan man sedan arbeta succesivt med att effektivisera och expandera verksamheten.

SÄTT PITCHEN

När du som entreprenör har dessa saker på plats är det dags att bygga upp din investerarpitch. Även här finns många saker att tänka på, menar Johan.

- Jag blir själv imponerad när man har tänkt igenom så många parametrar som möjligt. Ibland kan jag se att det är för mycket fokus på att bara bygga volym och skaffa kunder och det här med lönsamheten är något sekundärt. Det landar väldigt mycket i prissättning och det är något som jag fokuserar på väldigt mycket – just att man tänkt igenom vad som är rätt pris för ens produkt. För det är först då som man vet om man kan bygga ett sunt, långsiktigt hållbart företag.

- Därefter är det viktigt att man gjort en gedigen konkurrentanalys. Många entreprenörer startar upp företag i branscher som redan karaktäriseras av ett antal mindre eller ibland stora företag. Då är det viktigt att hela tiden ställa sig frågan: ”Om vi lyckas med det här, hur kommer då våra konkurrenter i den här branschen att agera?”

VANLIGA FALLGROPAR

Det finns också en rad fallgropar att hålla koll på som entreprenör, inför en investerarpitch. Bland annat lyfter Johan att många entreprenörer har en för snäv tidshorisont och en för tidig exit-plan för sina bolag.

- Jag kan tycka att det ibland blir lite väl mycket fokus på exit. Att få en investerarpitch och man kan läsa på sidan 2 att ”om 4–5 år så planerar vi att sälja bolaget till en väldigt hög värdering”. Det är inte fel att tänka i sådana banor, men det imponerar inte på mig. Jag vill gärna se att man tänker långsiktigt och har man grundat ett företag så vill jag åtminstone känna att entreprenörerna är där för att stanna.

TIPS! SÅ SÄTTER DU INVESTERARPITCHEN NÄR DU SKA TA IN KAPITAL

INFÖR PITCHEN:

- Identifiera rätt investerare för just din idé
- Identifiera ditt specifika behov av kapital och vad det ska användas till

I PITCHEN:

- Presentera en bevisad affärsmodell
- Visa att din affärsmodell är skalbar
- Visa att du satt rätt pris på din produkt eller tjänst
- Gör konkurrentanalysen och visa hur din affär påverkas av dynamiken i marknaden
- Sätt förväntansbilden för det potentiella partnerskapet

Vår historia

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



1986

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

1995

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

2000

Förvärv av 49 procent i Feralco.



2007

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

2011

Förvärv av 12 procent i Kappahl.

2016

Förvärv av 10 procent i AcadeMedia.



2020

Perituskliniken invigs och tar emot sina första patienter.

1989

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



1997

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



2006

Förvärv av 40 procent i Roxtec.

2008

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

2013

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



2019

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

2021

Mellby Gård noterar sitt bästa resultat någonsin.

Våra innehav

KONSUMENTVAROR

- KAPPAHL
>90 %
- OPEN AIR GROUP
23 %
- OSCAR JACOBSON
>90 %
- SMARTEYES
>90 %

INDUSTRI

- DUNI GROUP
30 %
- FERALCO
>90 %
- HEDSON TECHNOLOGIES
61,1 %*
- ROXTEC
>90 %
- ÄLVSBYHUS
50 %

TJÄNSTER

- ACADEMEDIA
21,3 %
- AROS KAPITAL
36,2 %**
- EXCALIBUR
51 %***
- KLARAHILL
86,3 %
- PERITUSKLINIKEN
33,3 %****
- STUDENTCONSULTING
47,5 %

JORDBRUK

- BM AGRI
39,6 %
- SÖDERBERG & HAAK
>90 %

* Hedson Technologies avyttrades i mars 2022
** Andelen av kapital uppgår till 17,8% och röster till 36,2%. Aros Kapital AB förvärvades av Mellby Gård AB från moderbolaget Mellby Gård Intressenter AB i april 2021.
*** Andel av Excaliburs kapital uppgår till 40% och röster till 51%.
**** Perituskliniken ägs av Mellby Gård AB's moderbolag Mellby Gård Intressenter AB.

Mellby Gårds styrelse

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

Vi på Mellby Gård



RUNE ANDERSSON
Styrelseordförande
Mellby Gård AB



JOHAN ANDERSSON
VD Mellby Gård AB



THOMAS GUSTAFSSON
Vice VD Mellby Gård AB



MIKAEL HELMERSSON
Vice VD Mellby Gård AB



SVEN KNUTSSON
Vice VD Mellby Gård AB



ANNA BLOM
Koncernredovisningsansvarig



FILIP ELIASSON
Affärsutvecklare



KARIN MILLER
Redovisningsekonom



MAGNUS BROKELIND
Skatteansvarig



ORVAR MAGNUSSON
Finansdirektör



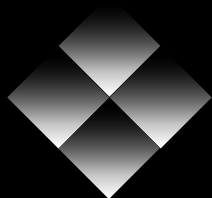
ROLF ANDERSSON
Redovisningschef



SUSANNE CANERSTAM
VD-assistent



TAMARA DUBYNA
Ekonomiassistent



MELLBY GÅRD

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

ACADEMEDIA AB

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

AROS KAPITAL AB

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:
Ubåtshallen,
Östra Varvsgatan 9 A
Tel 040-10 62 00
info@duni.com
www.duni.se

ERIKSBERG HOTEL & NATURE RESERVE

Guöviksvägen 353
374 96 Trensum
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

HEDSON TECHNOLOGIES AB

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

KAPPAHL AB

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

KLARAHILL AB

Box 160
101 23 Stockholm
Besöksadress:
Sicklastråket 3
131 54 Nacka
Tel 020-99 99 00
info@klarahill.se
www.klahill.se

OPEN AIR GROUP

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

OSCAR JACOBSON AB

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

PERITUSKLINIKEN

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

ROXTEC AB

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

SMARTEYES AB

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

STUDENTCONSULTING

GROUP AB

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

SÖDERBERG & HAAK

MASKIN AB

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

ÄLVSBYHUS AB

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