

A person in silhouette stands on a horizontal beam of a white wind turbine tower. The background is a cloudy sky with several birds in flight. The overall color palette is dominated by blues and greys.

Med sikte på framtiden

 Indutrade



Nettoomsättning, MSEK

11 881

EBITA, MSEK

1 427

EBITA-marginal, %

12,0

Indutrade i korthet

Indutrade har en uttalad **förvävsstrategi**. Vi förvärvar bolag med teknisk nischkompetens. Indutrade består idag av närmare **200 bolag i 27 länder** i fyra världsdelar som tillsammans omsätter **12 miljarder kr**. Våra bolag kännetecknas av högt teknikkunnande och förmåga att bygga långvariga, nära relationer med kunder och leverantörer.

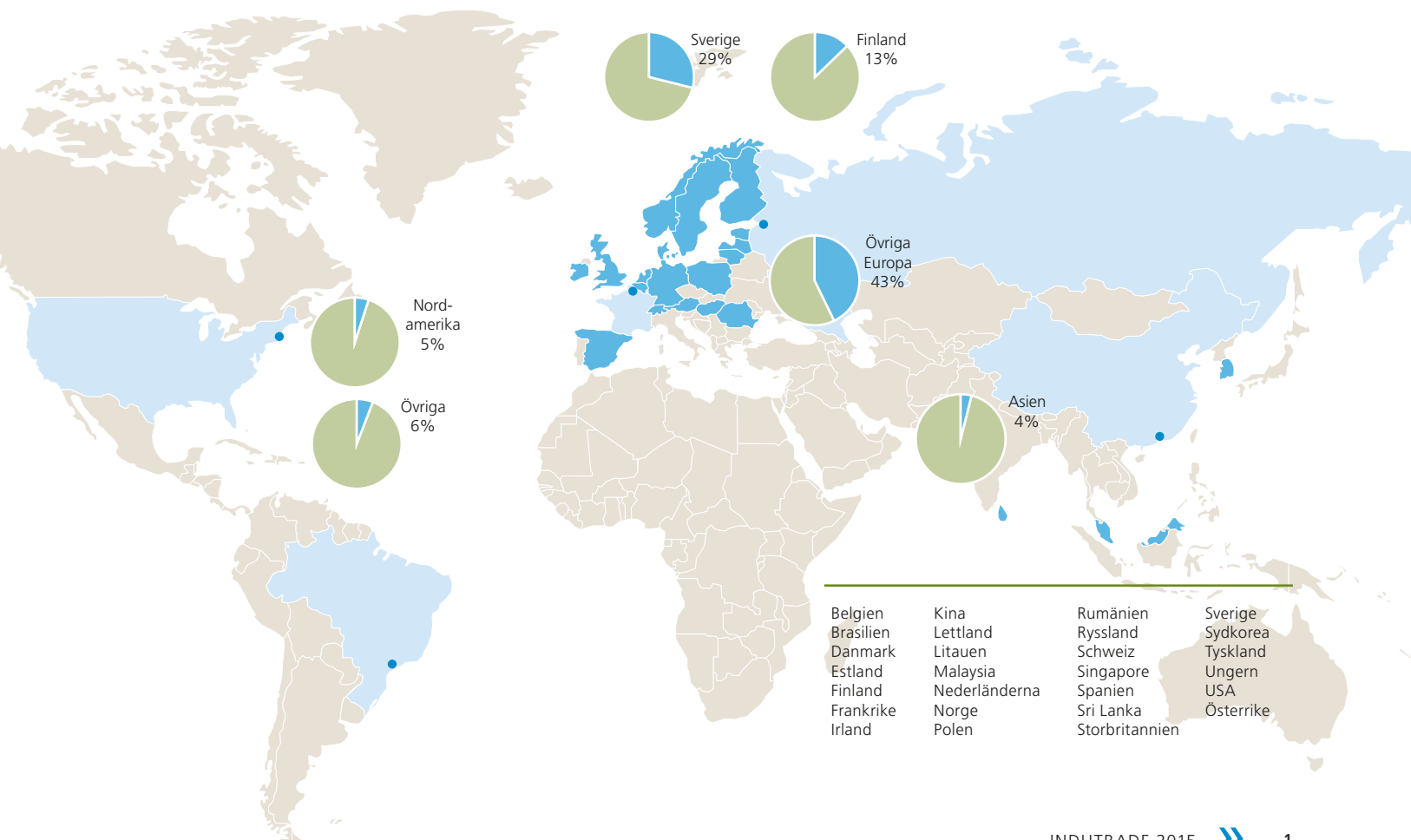
Vår affärsfilosofi bygger på entreprenörskap, självbestämmande och ett **decentraliserat ledarskap**.

Vi fortsätter vår förvävsstrategi att köpa bolag som är **framgångsrika och välskötta** med en väl definierad marknad och ett tydligt erbjudande.

Vår affärsidé är att marknadsföra och sälja komponenter, system och tjänster med **högt teknikinnehåll** inom utvalda nischer.

Genom att ha god kunskap om kundernas system och processer, i kombination med hög teknisk kompetens, ska Indutrade vara **den mest effektiva samarbetspartnern** för såväl kunder som leverantörer.

Andel av omsättningen



Förvärva



Vi ställer höga krav på de bolag vi förvärvar. De är framgångsrika och välskötta med en väl definierad marknad och ett tydligt kund-erbjudande. De drivs av entreprenörer som brinner för sin affärsidé och som vill utveckla verksamheten ytterligare. Vi förvärvar bolag där ägaren vill fortsätta att leda och utveckla företaget utan att vara ägare. Skälen att sälja kan variera. Kanske står bolaget inför en expansions- eller investeringsfas. Eller kanske vill ägaren se sitt livsverk leva vidare. Indutrade har ingen exit-strategi och genom att sälja till Indutrade säkras bolagets framtid.

Utveckla



Att ingå i Indutradekoncernen betyder att bolaget får behålla sin ursprungliga identitet samtidigt som det får tillgång till koncernkollegornas samlade erfarenheter och kunskaper. Bolagen i koncernen stimulerar varandra och vi får en kunskapsöverföring. Nätverksträffar och intern benchmarking bidrar till att hitta best practice som kan spridas i koncernen. Alla bolag i Indutradekoncernen har ett tydligt decentraliserat ansvar liksom befogenhet. Indutrade stödjer genom industriellt kunnande, finansiering, affärsutveckling och målstyrning.

Ett år av rekord

Vår affärsmodell – att förvärva och utveckla framgångsrika företag som har teknisk nischkompetens – fortsätter att visa sig framgångsrik. De senaste årens förvärv har infriat förväntningarna och bidragit till att 2015 blev ett rekordår avseende såväl omsättning som resultat. 2015 sattes rekord även i antal företagsköp med 13 förvärvade bolag. Ett av dem är norska Relekt som du kan läsa om på sid 6. Bolaget är ett av våra större förvärv och har goda förutsättningar att växa ytterligare.

För att knyta an till vad Johan Hafström, VD på Stålprofil som du kan läsa om på sid 8, säger så erbjuder Indutrade sällan det högsta priset, däremot kan vi erbjuda en bra framtid. Med oss som ägare fortgår verksamheten som vanligt för medarbetare, leverantörer och kunder. Detta är förstas till stor fördel för de lokalsamhällen där bolagen verkar; arbetstillfällen, människor, företag och därmed skattebas finns kvar.

En generös och entreprenöriell företagskultur ger utrymme för såväl framgångsrika bolag som initiativrika människor. Mikael Malm på Colly Flowtech är en av dem. Om honom kan du läsa på sid 10. Han har byggt upp Colly Flowtech-gruppen från nästan ingenting till en mycket betydelsefull och ledande aktör inom pumpar, ventiler, värmesväxlare med mera.

En viktig finess med vår affärsmodell är att den är skalbar. Det finns ingen gräns för hur många bolag vi kan ha i koncernen. Vår decentraliserade organisation och målorienterad styrning medför att vi arbetar med frihet under ansvar. Vi ger förtroende och tillit och får det också tillbaka. 2014



köpte vi tolv bolag och 2015 blev det 13. Vi har nu cirka 200 bolag i 27 länder. Vi ser ingen anledning att sänka farten eller att nöja oss med det vi har. Vi vet att vi gör skillnad för bolag, människor och samhällen och det kommer vi att fortsätta med.

Jag ser fram emot att välkomna ännu fler framgångsrika företag till Indutrade under åren som kommer.

Johnny Alvarsson, VD Indutrade

Indutrades förvärv 2015

Förvärv	Tillträde	Land	Tillhör affärsområde	Omsättning, MSEK ¹⁾	Antal anställda
Flowtec Industrietechnik GmbH	Januari	Österrike	Special Products	80	23
Adaero Precision Components Ltd	Januari	Storbritannien	Special Products	50	59
Cepro International BV	Januari	Nederländerna	Special Products	70	28
Sepab Fordonsprodukter AB	Januari	Sverige	Measurement & Sensor Technology	50	23
Filtration Ltd	Mars	Storbritannien	Special Products	30	12
Combilent A/S	Mars	Danmark	Measurement & Sensor Technology	100	24
Milltech Precision Engineering Ltd	Mars	Storbritannien	Special Products	45	41
Geomek Stockholms Geomekaniska AB	April	Sverige	Industrial Components	140	15
Relektgruppen	April	Norge	Industrial Components	270	105
Professional Parts Sweden AB	Juni	Sverige	Fluids & Mechanical Solutions	130	31
Trelawny SPT Ltd	Juli	Storbritannien	Special Products	60	47
Fergin Sverige AB	September	Sverige	Fluids & Mechanical Solutions	50	9
EPE-Goldman BV	Oktober	Nederländerna	Special Products	80	16

¹⁾ Bedömd årsomsättning vid tidpunkt för förvärvet

Decentraliserat ansvar

Vårt sätt att skapa värden är enkelt. Vi köper lönsamma, välskötta bolag som vi sedan stödjer och utvecklar så att de kan växa och bli ännu bättre. Det viktigaste verktyget i det arbetet är en tydlig delegering av befogenheter och ansvar. Vi menar att ansvaret att agera alltid ska ligga på den nivå i organisationen där konsekvenserna av besluten bäst kan bedömas. För oss innebär det att förvärvade bolag får fortsätta sin verksamhet som tidigare och behålla sitt namn, kultur och ledning. Vår övergripande styrmodell präglas av tydliga ekonomiska mål, frekvent informationsutbyte samt regelbunden benchmarking. Att modellen fungerar har vi bevisat ända sedan starten 1978.

Entreprenörskapet bibehålls

Dotterbolagens självständighet leder till kundanpassning och flexibilitet, vilket skapar goda förutsättningar för att behålla entreprenörskap i organisationen. Dotterbolagschefernas självbestämmande är dessutom en viktig faktor för att behålla nyckelpersoner i förvärvade bolag.

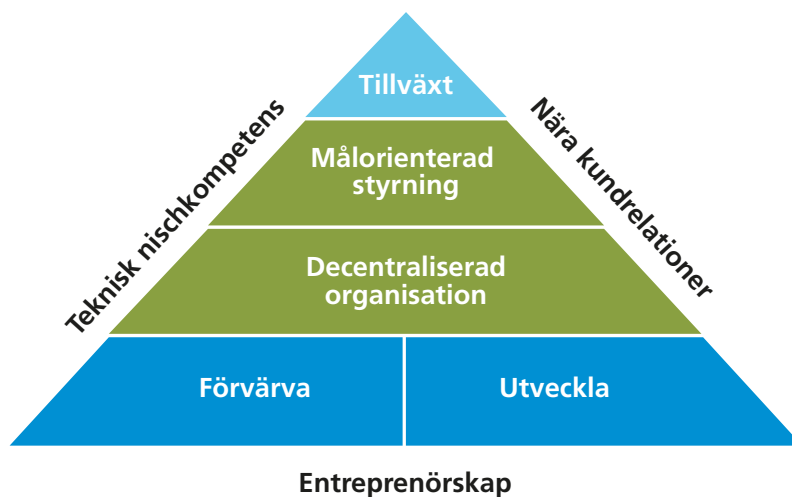
Decentralisering är också en naturlig följd av koncernens nischinriktning. För att bygga upp den kompetens som krävs för att skapa kundvärde, och därmed lönsamhet, är det nödvändigt att koncentrera verksamheten till ett antal nischer. Förutsättningarna skiljer sig dock en hel del mellan olika nischer, vilket gör det nödvändigt att varje dotterbolag utformar sin egen strategi för verksamheten.

Målstyrning och kompetensutveckling

Indutrade är en långsiktig ägare utan exit-strategi. Vi stödjer dotterbolagen med industriellt kunnande, finansiering, affärsutveckling och målstyrning. Vid interna nätverksträffar ges möjlighet till jämförelser och informellt utbyte av idéer och erfarenheter mellan olika bolag. Varje kvartal görs en intern benchmarking i form av en rankinglista för att tydliggöra målen för bolagen och ge bolagens VD:ar kunskap om andra bolags utveckling i koncernen.

Indutrades dotterbolag är många gånger problemlösare åt kunden – en förmåga som bygger på medarbetarnas affärsmässiga och tekniska kompetens. Vi lägger därför stor vikt vid kontinuerlig kompetensutveckling i bolagen, något som även bidrar till att attrahera och behålla nyckelpersoner.

Affärsfilosofi



Bolag med egna varumärken

Bolag med tradingvarumärken

40%

av Indutrades försäljning

60%

av Indutrades försäljning





Framtida expansion

Releka AS är en ledande aktör inom försäljning av bygg-, reparations- och underhållsprodukter i Norge. Bolaget är marknadsledande inom flera områden och representerar kända internationella produkter och varumärken, som till exempel Tec7, Novatio och Omega. Kunderna återfinns bland annat inom branscher som bygg, industri, jordbruk, fiske, verkstad och sjöfart. Under grundaren Rune Arnhoffs ledning har bolaget vuxit till en koncern med drygt 100 medarbetare och en omsättning på 250 MNOK.

–Kvalitet och miljö har alltid varit prioriterade frågor hos oss och Releka är det bolag som har flest kvalitets- och miljöcertifieringar i hela Norden, säger Rune. Förmågan att rekrytera och behålla duktiga och kompetenta medarbetare som sätter kunden i fokus är en av våra viktigaste framgångsfaktorer och vi har arbetat aktivt för att bygga en stark företagskultur. Vi fick mycket bra placering vid rankning av Europas bästa arbetsplatser 2015. Samma år rankades vi som Norges femte bästa arbetsgivare (Great Place To Work) och utsågs till årets klättrare, något vi är mycket stolta över.

Vd i närmare 40 år

Rune gillar att starta och utveckla nya verksamheter och vill arbeta nära såväl processer som medarbetare. Rune grundade Releka AS 1977 och arbetar fortfarande i bolaget. Sedan starten har Releka vuxit stadigt och visar god lönsamhet.

Men efter närmare 40 år som vd för Releka bestämde Rune sig för att det var dags för någon annan att ta över stafettpippen, både som ägare och vd.

–Jag ville ta mig an nya utmaningar samtidigt som jag givetvis var mån om att Releka och mina mångåriga medarbetare skulle kunna fortsätta att utvecklas under bra förhållanden, betonar Rune. Releka är nu så pass stort att jag tyckte att det var lämpligt att ta in ny kompetens som passar för den nya utvecklingsfas som bolaget står inför. Indutrade kunde erbjuda precis det jag sökte och i april 2015, efter ungefär ett års kontakt, blev affären klar.

God passform

Releka passar väl in i mallen för den typ av förvärvskandidater Indutrade söker; välskött, framgångsrikt och med teknisk specialistkompetens inom sin nisch. I och med köpet stärker Indutrade sin position i branschen och sin närvaro i Norge. Med Indutrade som ägare får Releka fortsätta under eget namn och med sin egen, värdefulla företagskultur.

–Att vi fått en ny ägare märks främst på den administrativa sidan genom ekonomisk målstyrning, krav på snabbare ekonomisk rapportering samt mer strukturerade budgetprocesser. Från årsskiftet tillträdde en ny vd, Olle Petter Andersen, men jag har inte lämnat verksamheten helt utan sitter kvar i styrelsen, säger Rune.

Framtid

Releka har goda förutsättningar att växa vidare genom att fortsätta på den redan inslagna vägen med nya produkter och fler säljare.

–Men vi vill även växa via förvärv, säger Rune. När det gäller företagsköp kommer vi att ha stor glädje av Indutrades spetskompetens inom området. Vi avser också växa mer i Norden. För närvarande sker den absoluta merparten av vår försäljning i Norge, men även Sverige svarar för en god andel. En expansion i både Sverige och Danmark eftersträvas. Om allt går enligt plan så kommer Releka-koncernen att öka omsättningen både organiskt och genom förvärv de närmaste åren.



» Relekta passar väl in i mallen för den typ av förvärvskandidater Indutrade söker; välskött, framgångsrikt och med teknisk specialistkompetens inom sin nisch.

fakta

Nettoomsättning	250 MNOK
Antal anställda	105
Grundat.....	1977
Förvärvat av Indutrade	2015
Verkställande direktör.....	Olle Petter Andersen
Grundare.....	Rune Arnhoff
e-mail	olle.petter.andersen@relekta.no
	www.relekta.no

Tryggad framtid

Stålprofil AB i Uddevalla levererar kompletta profilsystem i stål och rostfritt stål till glasade dörr-, vägg- och fönsterpartier i offentliga och publika miljöer, till exempel kontors- och affärsbyggnader, butikscentra, flygplatser, banker, fängelser, skolor, sjukhus och servicehem. –Våra system är utvecklade för krav på skydd, säkerhet, hög slitstyrka och hållbarhet mot yttre påverkan, säger verkställande direktör Johan Hafström.

Lägst bud men bäst framtid

Stålprofil grundades 1987 av den nuvarande VD:n Johans pappa Per-Uno "Pua" Hafström.

–Vi började som ett litet familjeföretag, berättar Johan. När pappa ville trappa ned diskuterade vi olika alternativ och kom fram till att en extern köpare passade oss bäst eftersom vårt mål var att trygga en långsiktig framtid för både våra medarbetare och för våra lojala kunder. Vi förde diskussioner med flera intressenter. Att valet föll på Indutrade berodde bland annat på att de inte har någon exit-strategi. De erbjöd det lägsta budet men den bästa framtiden, och det var viktigare än pengar för oss.

–Vi har fått behålla vårt varumärke och arbetar med våra kunder på samma sätt som tidigare. Indutrade fungerar som rådgivare och bollplank och vi har tillgång till ett omfattande nätverk om vi vill och behöver. Tack vare Indutrade har vi också blivit bättre på bolagsstyrning och vår organisation ser annorlunda ut nu jämfört med när vi var ett renodlat familjeföretag.

Omfattande tester

Bolaget utvecklar, tillverkar och levererar profiler i stål och rostfritt stål till cirka 20 tillverkare av partier som i sin tur levererar till stora byggkoncerner som Skanska, NCC och Peab, men även till mindre byggbolag. För att ständigt utveckla och förbättra produkterna har Stålprofil också ett nära samarbete med kravställare som arkitekter och byggkonsulter och slutanvändare som byggbolag och fastighetsägare.

–Alla våra produkter genomgår omfattande förstörelse-tester gällande till exempel brand-, inbrott-, skott- och

explosionsskydd. Produkterna måste också vara slitåliga – just nu har jag en dörr här vars slitstyrka testas genom att öppnas och stängas 1 miljon gånger; ett test som tar 93 dygn, säger Johan.

Stålprofil har en stark marknadsposition inom sin nisch i Sverige och cirka 60-70 procent av försäljningen går på export, främst till Skandinavien men även till övriga Europa, Brasilien, USA och Australien.

–Våra främsta styrkor är de omfattande tester vi genomför och att våra produkter uppfyller godkännanden enligt standarder i en rad olika länder. Vi är dessutom flexibla, har korta leveranstider tack vare fantastiska medarbetare och vi erbjuder speciallösningar och support till våra kunder.

Ljusa framtidsutsikter

Johan ser mycket ljust på framtiden. Bland annat pågår aktiviteter för att öka exporten till exempelvis Mellanöstern. Nyligen blev också reglerna för Europastandarden klara vilket gynnar Stålprofil.

–Det krävs omfattande tester för att uppfylla de regler och krav som ställs enligt standarden och utöver dessa kan det även finnas specifika kundkrav, förklarar Johan. Här har vi en klar fördel. Många mindre bolag har inte resurser att utföra de tester som krävs. De stora internationella konkurrenterna har förstås resurser men kan inte erbjuda samma flexibilitet och kundfokus som vi.

–Vi planerar för större volymer men kommer alltid att växa under kontroll. Idealet vore dock en ny mer ändamåls-enlig fastighet. Det vore trevligt om vi kunde flytta in i en sådan i samband med vårt 30-årsjubileum 2017!





» Att valet föll på Indutrade berodde bland annat på att de inte har någon exit-strategi. De erbjöd det lägsta budet men den bästa framtiden, och det var viktigare än pengar för oss.

fakta

Nettoomsättning 80 MSEK
Antal anställda 23
Grundat 1987
Förvärvat av Indutrade 2010
Verkställande direktör Johan Hafström
e-mail johan@stalprofil.se

www.stalprofil.se



Framgångsrikt entreprenörskap

Mikael Malm anställdes i början av 2008 som verkställande direktör i Colly Flowtech med uppdraget att kraftigt öka omsättning och resultat för en liten enhet som då omsatte 10 miljoner kronor. Idag säljer Colly Flowtech pumpar, ventiler, värmeväxlare, slangar och rostfria rördelar. Företaget har både egen tillverkning och agenturer. Kunderna återfinns inom bland annat läkemedels-, livsmedels- och kemisk industri.

Dubbla omsättningen är lätt att säga men svårare att genomföra! Men det som gjorde att Mikael ändå antog utmaningen var att Indutrade är en organisation som har affärskunnande, resurser och modet att satsa. Och då är allt möjligt!

–Jag hade en idé om att utöka produktutbudet, bland annat med pumpar, kraftigt expandera säljkåren med sex personer och ta in ett antal agenturer, berättar Mikael. Med andra ord en ganska omfattande satsning för ett bolag med 10 miljoner kronor i omsättning och fem anställda. Jag presenterade mina planer för ledningen som snabbt insåg att jag faktiskt visste vad jag pratade om och efter 20 minuter sa de ok – kör!

God utveckling

Mikael har infriat förväntningarna med råge; 2014 omsatte Colly Flowtech 110 miljoner kronor varav 25 miljoner kronor är förvärvad omsättning, resten är organisk tillväxt.

–Visst har det gått bra, säger Mikael. Men det är resultatet av ett målmedvetet arbete enligt en tydlig plan. Sedan 2008 har vi gjort fyra företagsförvärv varav två lite större fortfarande verkar under sina gamla företagsnamn. Därutöver har vi vuxit med ungefär två nya säljare varje år. Våra säljare är oerhört viktiga för vår framgång och en förutsättning för fortsatt organisk tillväxt. Mer än hälften av våra 38 medarbetare är säljare. De måste vara mycket kunniga inom sina

respektive områden eftersom våra kunder ställer höga krav på deras kompetens.

–Vi kan nu erbjuda ett mycket starkt produktmässigt koncept och service, engagemang och närvaro är våra absoluta styrkor. Vi har en mycket påtaglig närvaro med 230-260 kundbesök per månad då vi ställer allt vårt kunnande till kundernas förfogande.

Spännande framtidsutsikter

–Vår potential är obegränsad, men vi måste i alla lägen säkerställa kvalitet och fylla på med rätt resurser och medarbetare, påpekar Mikael. Vi tittar även på fler förvärv, men också där är det av största vikt att göra rätt. Förvärv är inget som kan stressas fram och det kan ta upp till ett år från första kontakt till avslut.

–En annan möjlighet är på exportsidan. För närvarande sker cirka 80 procent av vår försäljning i Sverige, så på sikt finns utrymme för en exportsatsning.

Indutrade ger svängrum

–Om du är kompetent och förstår hur din marknad fungerar kan Indutrade erbjuda utrymme, finansiell styrka och stöd av personer med rätt sorts kunskap, säger Mikael. Beslutsvägarna är korta och styrningen målorienterad. Du kan också få chansen att engagera dig i andra bolag via styrelsearbete om du har det intresset. Vill du utveckla din verksamhet och ta den till en ny nivå är Indutrade därför helt rätt ägare enligt Mikael.



» Vill du utveckla din verksamhet och ta den till en ny nivå är Indutrade därför helt rätt ägare.

fakta

Nettoomsättning 110 MSEK
Antal anställda 38
Antal förvärvade bolag 4
Verkställande direktör Mikael Malm
e-mail mikael.malm@colly.se

www.collyflowtech.se

Indutrade i siffror

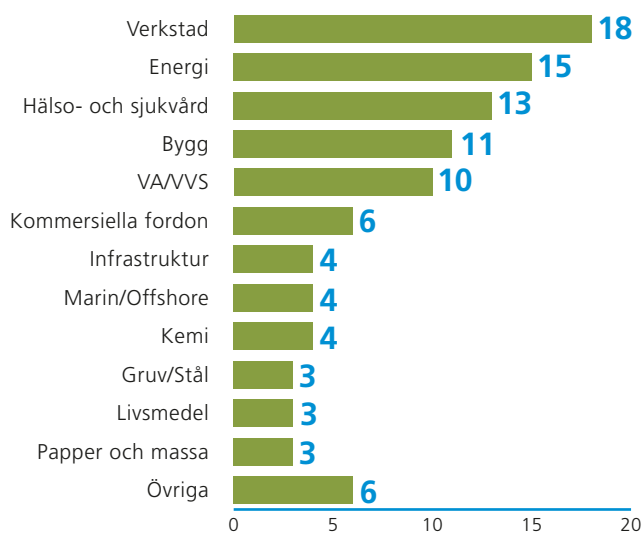
Omsättning, miljarder SEK	Omsättningstillväxt, %	EBITA-marginal, %	Antal förvärv
11,9	22	12,0	13

Indutrade är en koncern som består av närmare 200 bolag i 27 länder i fyra världsdelar. Verksamheten har två huvudinriktningar – dels bolag med industriell teknikförsäljning, dels bolag med egentillverkade produkter.

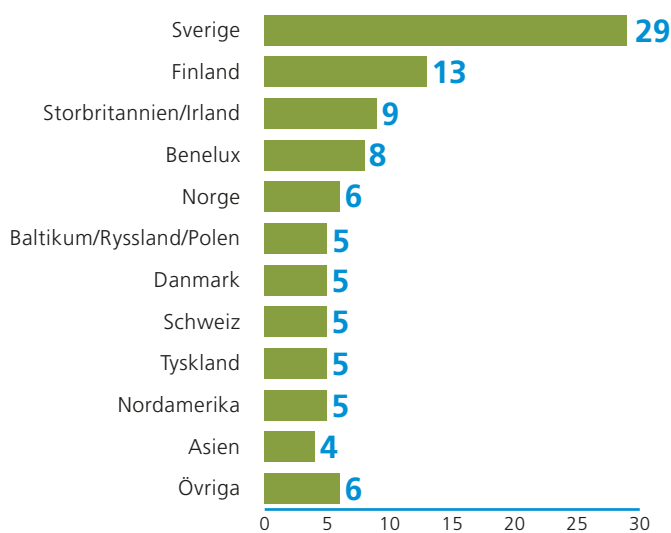
Organisationen präglas av entreprenörskap och teknisk nischkompetens kombinerat med en välbalanserad riskspridning vad gäller kunder, produkter, leverantörer, branscher och geografiska marknader.

Den stora spridningen minskar koncernens känslighet för konjunktursvängningar.

Nettoomsättning per kundsegment, %

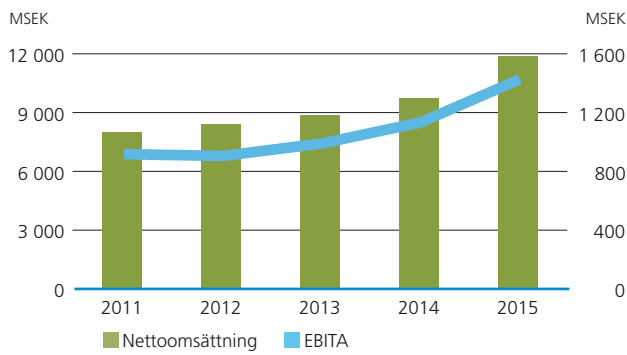


Nettoomsättning per marknad, %





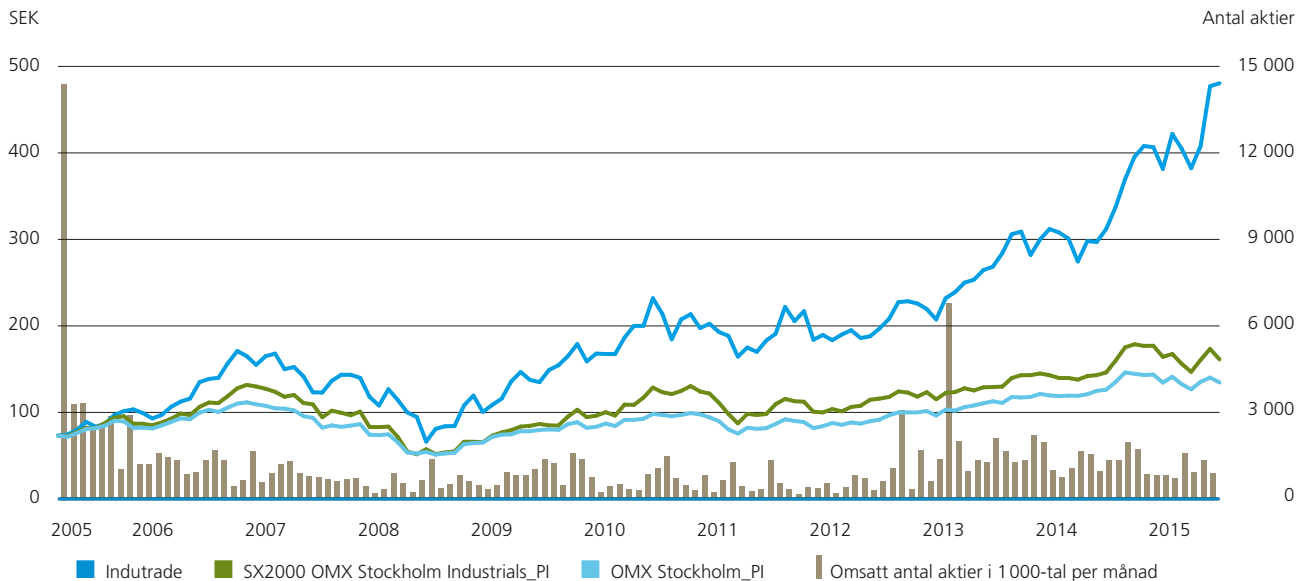
Nettoomsättning och resultat



Nyckeltal

	2015	2014
Nettoomsättning, MSEK	11 881	9 746
EBITA, MSEK	1 427	1 134
EBITA marginal, %	12,0	11,6
Årets resultat efter skatt, MSEK	894	703
Resultat per aktie, kr	22,33	17,60
Avkastning på operativt kapital, %	22	21
Medelantal anställda	4 978	4 418

Aktien





Indutrade AB, Raseborgsgatan 9, Box 6044, 164 06 Kista
Telefon +46 8 703 03 00
www.indutrade.se
info@indutrade.se

