

KONCERN-  
PRESENTATION

2022



## Innehållsförteckning

Året i korthet .....	3
Ledare .....	4
Generationsskifte .....	6
Ägarfilosofi .....	10
Värdegrund .....	11
Våra innehav .....	12
Utvecklingshistoria .....	12
Elcowire Group .....	14
Dahrén Group .....	16
Hörle Wire Group .....	18
Finnvedens Bil .....	20
Finnvedens Lastvagnar .....	22
Pronect .....	24
Ravema .....	25
PLM Group .....	26
Din Maskin .....	27
Liljedahl Group Fastigheter... ..	28
Bufab AB (publ) .....	30
Ekonomirapport .....	33



# 2022

## I KORTHET

Dahrén Group uppvisade under 2022 en

**positiv lönsamhets-utveckling,**

tack vare ökade produktionsvolymerna i fabriker i Sverige och Polen.

Finnvedens Lastvagnar sålde under 2022

*flest eldrivna lastbilar*

av alla svenska Volvoåterförsäljare.



Din Maskin (Pronect) har under 2022 investerat i solceller som mer eller mindre gör bolaget självförsörjande på el.

**För tredje året i rad**

satte PLM Group (Pronect) omsättnings- och vinstrekord.

**2022 markerade starten för pilotprojektet att miljöcertifiera en av koncernens fastigheter enligt Miljöbyggnad iDrift, ett projekt som leds och drivs av Liljedahl Group Fastigheter.**



**Elcowire Group**

levererade kabel till prestigeprojektet Dogger Bank, i skrivande stund

**världens största havsbaserade vindkraftspark**

– ett genombrott för framtidsprodukten Low-Carbon Copper, **koppar med marknadens lägsta CO2-avtryck.**

Hörle Wire Group inledde under 2022 omfattande tester för att utveckla nya armeringslösningar för

*lufthängande högspänningskablar,*

så kallad ACSR-kabel.

Med ett rörelseresultat på nästan 1 miljard, redovisade Bufab rekordsiffror för verksamhetsåret 2022.

**”Irriterande nära och självklart otroligt bra”**

sammanfattar Erik Lundén, vd och koncernchef, resultatet som landade på 990 miljoner kronor. Vinsten på 990 miljoner för 2022 är en ökning med 42 procent jämfört med 2021. Även bolagets nettoomsättning ökade, med 44 procent, under 2022 jämfört med föregående år.

*Finnvedens Bil tog klivet in i Halland via förvärvet av Bildepån i Varberg.*

**Ravema (Pronect)** genomförde en unik maskinförsäljning till ett värde av över

*4 miljoner euro.*

# Vårt bästa år

**RESULTATMÄSSIGT BLEV 2022** vårt bästa år någonsin. Självklart är jag stolt över det goda resultatet – och jag vill rikta ett stort tack till alla våra medarbetare i de olika innehaven som medverkat till att vi uppnått ett mycket bra resultat.

Sett över de senaste fem åren har vi kraftigt lyckats öka vår omsättning, och så även vinstnivån. Siffrorna är en tydlig indikation på att våra bolag gör rätt saker i respektive marknad, och på det stora förtroende som våra kunder har visat våra bolag. Våra innehavs verksamheter verkar på vitt skilda marknader, vilket ger oss en god riskspridning sett i ett perspektiv av de lite sämre tider som inleddes hösten 2022.

Bland innehaven har **Bufab** stått för en fin utveckling under 2022, med tre nya förvärv och en ny vd på plats under årets andra halva. Bufab har en mycket stark affärsmodell som bygger på att anskaffa mindre artiklar (C-parts) till tillverkningsindustrin. Bolaget tar därtill fullt ansvar för logistikprocessen, vilket ger kunderna en kostnadseffektiv inköpsprocess. Vi känner stor tilltro till att Bufab, under vår nye vd, kommer att fortsätta sin mycket framgångsrika resa – genom ökad närvaro på nya geografiska marknader och förstärkt dito på befintliga marknader.

**Pronect** är ett annat av våra innehav som haft en mycket fin utveckling under 2022. Innehavet består av tre bolagsgrupper, där ingående bolag fokuserar på olika steg i produktionsprocessen från produktframtagning till högeffektiva maskiner för bearbetning. I affärsportföljen ingår programvaror för CAD och simulering, 3D-printning av produkter samt bearbetningsmaskiner inom både plåt- och skärande bearbetning, tillsammans med industriförnödenheter. Sammantaget redovisar Pronect fina resultat inom samtliga affärsområden. Vi ser fortsatt stor utvecklingspotential för Pronectgruppen.

**Dahrén Group**, som är en ledande producent av lindningstråd, lägger nu ett mycket bra år till handlingarna. Den starkt pågående utbyggnaden av elnäten – där lindningstråd återfinns i generatorer, elmotorer och transformatorer – utgör bas för en ökad efterfrågan, vilket ger bolaget stora möjligheter även i den fortsatta elnätutbyggnaden. Bolaget är dessutom ett lysande exempel på hur strategiskt tuffa beslut kan leda till vinst och en väl

fungerande kostnadsstruktur; genom koncentration till två produktionsställen från tidigare tre, men med bibehållen försäljningsstruktur med tre försäljningsenheter, har bolaget antagit en mycket konkurrenskraftig form.

**Hörle Wire Group** stänger böckerna för 2022 med ett fint resultat, speciellt i det tyska dotterbolaget som är specialiserat på plattvalsad tråd.

**Finnvedens Lastvagnar** har upplevt högtryck i sina serviceverkstäder och levererat goda resultat sett till konjunkturen – och trots långa leveranstider på nya fordon. Bolaget går stora framtidsmöjligheter till mötes, eftersom Volvo är mycket väl positionerade inför kommande krav på fordon i den gröna omställningen.

**Finnvedens Bil** håller jämna steg med marknaden sett till försäljningen, men tyngs resultatmässigt av en del nödvändiga lokalanpassningar för att motsvara Volvo Cars krav på lokaliteter.

Vårt eget fastighetsbolag, **Liljedahl Group Fastigheter**, har för första gången på många år gjort bokslut utan en nybyggnation. I stället har bolaget ägnat året åt förbättringar, uppgradering och underhåll.

**HÄNDELSENA I OMVÄRLDEN** under 2022 har inte lämnat någon oberörd. Kriget i Ukraina har påverkat även våra innehav, om än på en ojämförbar nivå i ljuset av alla oskyldiga människor som tvingats sätta livet till.

För våra bolag har den mest påtagliga effekten av kriget varit bristande tillgång och prisökningar på stål och gas, vilket främst påverkat Hörle Wire och Elcowire. Mitt i denna krigets dysterhet är det trots allt glädjande att kunna konstatera att Hörle Wire löste den pressade marknadsituationen och lyckades stänga året med fina resultat. Elcowire har dock fått kämpa på i motvind, med starkt höjda gas- och elpriser, men framtidspotentialen är stor och affärsinriktningen ligger rätt i tiden.

Sammantaget var 2022 ett fantastiskt år för Liljedahl Group. Framåt ser kostnadsläget dock tuffare ut, och mycket talar för att motståndet tilltar på marknaden. Till vår fördel ska sägas att vi har hanterat lågkonjunkturer förut. Vi står väl rustade inför en eventuell nedgång och något kärvare tider.

**INOM LJLJEDAHL GROUP** har vi alltid haft som princip att återinvestera våra vinstmedel, inte sällan i nya verksamheter till innehavsportföljen. Vi befinner oss nu i ett skede där vi återigen har möjlighet att sondera marknaden efter nya, potentiella tillskott. Där har vi ett gediget arbete framför oss; vi har de ekonomiska musklerna för att ta nästa steg, men steget måste tas med försiktighet och noggrann eftertanke.

Samtidigt som vi ser oss om efter potentiella förvärv, ska vi naturligtvis även se till att våra nuvarande innehav fortsätter att växa och utvecklas. Stabila ekonomiska resultat, till följd av sunt ägande, är trots allt även fortsatt fundamentet för god tillväxt.

**PERSONLIGEN MARKERAR** verksamhetsåret 2023 att nästa generation tar över det operativa ansvaret, som koncernchef och vd för Liljedahl Group, när min dotter Anna Liljedahl nu tar över som vd. Skiftet kommer att ske under hösten 2023, och innebär samtidigt att min son Fredrik Liljedahl blir kvar som vice vd – och att jag själv tar ett steg åt sidan och intar rollen som styrelseordförande.

Skiftet på vd-posten sker nu eftersom tiden är mogen. Läget är gynnsamt, tack vare vår tydligt utstakade riktning mot framtiden, med såväl kort- som långsiktiga mål längs vägen. För egen del kan jag avslutningsvis konstatera att hela min resa med Liljedahl Group har varit fantastisk – och glädjen i att vi får fortsätta tillsammans, med möjligheter att utträta ännu mer, är min klart starkaste drivkraft in i nästa tidsperiod. 🍷



*Bengt Liljedahl*

Bengt Liljedahl  
Vd

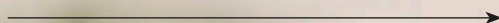


GENERATIONSSKIFTE

# En ny era

Under 2023 lämnar Bengt Liljedahl, efter mer än 40 år som företagsledare, över det operativa ansvaret för Liljedahl Group.

Det har blivit dags för nästa generation att ta vid.  
Liljedahl Groups nya vd och koncernchef heter Anna Liljedahl.



”

Det här skiftet är på  
intet sätt en revolution.  
Det handlar snarare  
om evolution.



*Värnamo, mars 2023.*

Det har fallit snö över Småland under natten och den tidiga morgonen. Utanför fönstren breder tufsiga, vitfläckiga gräsmattor ut sig. Våren tycks inte ha särskilt bråttom.

Vi befinner oss i Ravemas och PLM Groups lokaler, under en väl tilltagen takhöjd, i byggnaden där även huvudkontoret för Liljedahl Group är lokaliserat.

Efter några minuters riggande sätter fotograferingen igång.

Samtidigt tar samtalet mellan Bengt, Fredrik och Anna Liljedahl fart. Det finns en hel del frågor att avhandla inför det stundande generationsskiftet i koncernen.

*Bengt:*

– Tillfället är utmärkt ur många synpunkter. Vi har en bra period bakom oss, i vilken vi har lyckats bygga upp en stabil plattform med goda förutsättningar för att ta nästa steg. Vi befinner oss också i ett läge där vi måste fundera på hur vi vill utveckla bolagsgruppen framåt. Ser vi rent krasst på siffrorna går det nog knappast hitta ett mer passande tillfälle för nästa generation att ta vid. Min egen erfarenhetsbank passar dessutom bra att föra vidare i rollen som styrelseordförande. Så jag kommer att finnas med, men lite vid sidan om, även i den framtida utvecklingen av Liljedahl Group.

Bengt Liljedahl vänder blicken mot sin operativa efterträdare: dottern Anna Liljedahl.

– Från mitt och Fredriks perspektiv passar det bra att ta vid på resan nu. Bolagsgruppen är, som Bengt säger, inne i ett gynnsamt läge. Tiden är helt enkelt kommen.

*Var det viktigt för dig, Bengt, att det operativa ansvaret skulle övertas av någon i familjen?*

– Det var åtminstone ett starkt önskemål. Jag är otroligt glad att det blev på det här viset. Det känns såklart extra tryggt att Fredrik har funnits med vid min sida under en längre tid.

*Anna tar vid och utvecklar:*

– Generationsskiftet framstår nog mer allvarstygnt utifrån. Fredrik är väl insatt i bolagen och har jobbat nära Bengt i flera år. Jag själv, däremot, har varit mer fokuserad på specifika innehav – men tillsammans har vi samlat på oss erfarenheter som ger goda förutsättningar att kunna ta detta vidare på ett bra sätt.

*Fredrik:*

– För mig innebär det inga större förändringar att Anna tar över. Däremot blir det min uppgift att föra vidare Bengts och mina erfarenheter.

*Anna igen:*

– Skillnaden blir desto större för mig som är van vid att arbeta operativt. Att kliva in i koncernens moderbolag är på många sätt en helt annan business; lägre puls och mer tid åt reflektion och eftertanke. Min ambition är dock att vi ska utveckla koncernen, både våra innehav och portföljen i stort.

**FÖR DE ENSKILDA** innehaven innebär generationsskiftet främst att Bengt Liljedahls närvaro blir mindre påtaglig.

– Successivt kommer jag att lämna mina aktiva roller och styrelseposter i innehaven. Det måste bli så för att Anna ska få möjlighet att komma in med sitt synsätt och sina idéer.

*Anna:*

– Ja, för även om strategin för Liljedahl Group ligger fast är jag ingen kopia av Bengt. Jag har tio fantastiska år på Finnvedens Lastvagnar bakom mig – nu kommer min vardag fyllas av helt andra frågeställningar, där jag behöver verka och agera anorlunda. Det blir definitivt en utmaning, men en spännande och säkerligen utvecklande sådan.

*Fredrik:*

– Det här skiftet är på intet sätt en revolution. Det handlar snarare om evolution.

*Hur vill ni, Anna och Fredrik, sätta er prägel på koncernen och innehavsportföljen?*

– Vår styrka som koncern har länge legat i att vi är kundorienterade och arbetar nära verksamheterna i våra innehav – och på den vägen ska vi fortsätta. Samtidigt är omvärlden i ständig förändring; nya möjligheter och nya hot uppstår hela tiden, och det gäller att vi står väl rustade för att kunna navigera i takt med utvecklingen. Tempot skruvas ständigt upp – därför måste vi också skruva upp tempot internt, för att verkligen vara på tå när nya möjligheter uppstår.

Anna bygger vidare på Fredriks resonemang:

– Vår decentraliserade styrning är en nyckel till att bolagen kan vara så framgångsrika och självständiga. Det förhållningssättet vill jag behålla, eftersom bolagen är så olika varandra. Varken jag eller Fredrik





tror på att styra hela koncernen från ett kontor i Värnamo. Däremot, precis som Fredrik säger, måste vi våga förändras. Vi har tidigare varit väldigt bolagsfokuserade när vi pratar utveckling. Jag tror att vi behöver skifta fokus och tänka på hur hela koncerngruppen ska kunna utvecklas.

– Men det absolut första jag behöver göra när jag tillträder som vd och koncernchef är att sätta mig in i verksamheten fullt ut, och lära känna varje enskilt innehav på djupet.

*Bengt tar vid:*

– Det naturliga steget nu, sett till det gynnsamma läge koncerngruppen befinner sig i, är att mer konkret börja titta på vilka eventuella förvärv vi vill göra – och vilka risker vi därmed är beredda att ta.

*Anna igen:*

– Så är det, och vi ska absolut lägga en strategi för detta som gör att vi kan agera snabbt när en intressant möjlighet väl uppenbarar sig.

**ÄVEN OM BENGT** för cirka 20 år sedan började leda in Fredrik och Anna på tanken om att en dag ta över verksamheten, det operativa ansvaret för hela koncernen, var det långt ifrån en självklarhet för någon av dem.

*Fredrik:*

– Nej, inte alls, men bolagsgruppen var heller inte lika stor då. Mycket handlade ärligt talat om bilar på den tiden. Så småningom började vi slussas in via styrelsearbete, och både jag och Anna upplevde nog till slut att det blev svårt att hålla igång en parallell karriär vid sidan om. Vi blev helt enkelt tvungna att välja väg.

*Anna:*

– Det fanns definitivt en period när både Fredrik och jag kände att vi inte alls var i fas för att ta över, där frågan om ett generationsskifte inom familjen kändes ganska avlägsen. Men tiderna förändras, nu är vi redo båda två, och jag är väldigt glad över arbetslivserfarenheten jag skaffade mig utanför koncernen.

När generationsskiftet väl är genomfört kommer

Anna ta hand om de mer operativa koncernfrågorna som avhandlas i Värnamo, medan Fredrik i högre grad kommer att ansvara för strategi- och ägarfrågor.

Styrelseuppdragen i de olika innehaven kommer att delas upp enligt den modell som även tidigare har praktiserats inom koncernledningen.

*Anna:*

– Fredrik och jag har onekligen lite olika infallsvinklar och egenskaper, men jag är fullt övertygad om att vi kompletterar varandra väldigt väl. Vi är båda dessutom ödmjuka inför att vi kommer fatta både goda och mindre goda beslut. Men hur utfallet än blir gör vi det tillsammans. Och Bengt kommer som sagt finnas kvar som styrelseordförande i Liljedahl Group. Ärligt talat känner jag ingen större press i att ta över. Det vittnar väl om att vi är ganska luttrade och trygga.

*Fredrik:*

– Det är nog rent av farligt att bara tänka på övertagandet som ett arv att förvalta. Anna och jag är inriktade på att utveckla, och visst, vi kan gå fel och misslyckas, men hur som helst gör vi det tillsammans. Jag hade känt mig betydligt mer nervös om det var en extern vd på gång in i koncernen.

*Avslutningsvis, Bengt, hur skulle du vilja summera dina drygt 40 år som företagsledare?*

– Tja, jag inbillar mig fortfarande att det mesta ännu är ogjort. Det känns otroligt spännande och roligt att nu få vara med och forma framtiden tillsammans med nästa generation. Och så småningom kommer kanske även nästnästa generation! Då får Anna och Fredrik ta beslut om, och i så fall hur, de ska fasa in i koncernens arbete. Alla är ju trots allt individer som måste ta sina egna beslut.

*Anna:*

– Ja, oavsett hur det blir måste valet bygga på fri vilja. Det kanske behöver växa fram, få ta sin tid, även hos kommande generation. Det förhållnings sättet fungerade ju i alla fall för mig och Fredrik. 📌

*Anna Liljedahl kliver in som ny vd och koncernchef för Liljedahl Group så snart hennes efterträdare på vd-posten hos Finnvedens Lastvagnar har tillträtt. Fredrik Liljedahl fortsätter som vice vd för Liljedahl Group medan Bengt Liljedahl tar ett kliv åt sidan från det operativa ansvaret, men kvarstår som styrelseordförande för koncernens moderbolag samt för Bufab AB (publ).*



# Så skapar vi förutsättningar för tillväxt

Liljedahl Group är en familjeägd bolagsgrupp med fokus på värdeskapande affärsutveckling av innehaven. Ägarbolagets starka kapitalbas erbjuder en stabil plattform.

**LILJEDAHL GROUP UTVECKLAR** innehaven inom koncernen genom tydliga ägardirektiv och ett aktivt styrelsearbete. En viktig uppgift för ägarbolaget är att tillsätta engagerade och professionella styrelser, bestående av både externa ledamöter och representanter för ägarbolaget. I flertalet innehav har Liljedahl Group rollen som styrelseordförande.

Ägare och styrelser lär känna innehaven, deras marknader och strategiska förutsättningar på djupet. Därmed stärks den kompetens som krävs för att stödja verksamheternas strategiska utveckling.

Liljedahl Group har en decentraliserad beslutsstruktur. Bolagen bedriver sina verksamheter strategiskt och finansiellt oberoende av varandra. Beslut fattas så nära respektive marknad som möjligt av bransch-kunniga och engagerade företagsledningar, med helhetsansvar över affären.

Ägarbolaget deltar inte i operativa beslut, vilket främjar entreprenörskapet i innehaven.

## **EFFEKTIVT ÄGARSTÖD**

Liljedahl Group har en liten och kostnads-effektiv organisation, med fokus på vär-detillväxt i innehaven, som tar ansvar för

exempelvis legala och finansiella frågor av övergripande art. Sammanhållningen inom dessa områden bidrar till trygghet och effektivitet i innehaven.

Liljedahl Group kan även ta fram analyser och beslutsunderlag för innehavens ledningar och styrelser, samt erbjuda stöd vid förvärv inom befintliga innehav.

Liljedahl Academy erbjuder utveckling för innehavens medarbetare. De gemensamma utbildningssatsningarna för ledare, samt regelbundna vd-träffar, utgör arenor för idé- och kunskapsutbyte.

## **ANSVARSFULLT FÖRETAGANDE**

Det är centralt att i ägandet säkerställa gemensamma principer för företagandet.

Liljedahl Group ska agera ansvarsfullt och i samklang med det omgivande samhället. Alla medarbetare och styrelsemedlemmar bär ansvar för att bolagen inom koncernen uppfattas som pålitliga och ansvarstagande.

Liljedahl Group arbetar i enlighet med god etik och de lagar som gäller i de länder där innehaven verkar. Varje innehav har, likt ägarbolaget, sin egen värdegrund vars innebörd överensstämmer med den egna verksamheten.

## **HÅLLBARHET I VÅRT DNA**

Som ett i grunden familjeägt bolag kommer stora delar av vår positiva inställning till hållbarhetsarbete naturligt. Vi förstår vikten av långsiktighet, en välmående omvärld och goda relationer till såväl partners som medarbetare och andra intressenter.

Dessa delar utgör essensen i hela vårt företagande.

Inom Liljedahl Group ansvarar varje enskilt bolag för att formulera, mäta och följa upp sitt eget hållbarhetsarbete – med det övergripande långsiktiga målet om ökad ekologisk, social och affärsmässig hållbarhet.

För att uppnå detta behöver varje bolag i koncernen:

- **Vara lönsamt.**
- **Sträva mot en lägre miljöpåverkan.**
- **Erbjuda en jämlik arbetsmiljö för alla medarbetare.**
- **Handla etiskt korrekt gentemot kunder, leverantörer och andra intressenter.**

# Vår värdegrund

## LÅNGSIKTIG

Vi vill skapa stabila förutsättningar för våra innehav att växa långsiktigt och lönsamt. Vi fokuserar på bolagens positioner i ett långsiktigt perspektiv och har ingen bortre gräns för vårt ägande. Vår finansiella stabilitet ger oss oberoende och handlingsutrymme, och gör att vi kan stödja våra innehav i både med- och motgång.

## ENGAGERAD

Vi äger för att utveckla. Vi drivs av glädjen i att hitta nya vägar och att göra våra företag bättre och bättre. Vi är aktiva och engagerade ägare. Vi lär känna innehaven, deras marknader och strategiska förutsättningar – för att vi ska våga ta de beslut som bäst gynnar våra verksamheter på sikt. Vi utövar vårt ägande genom tydliga ägardirektiv och aktivt styrelsearbete, med basen i ett litet, snabbfotat ägarbolag.

## ANSVARSFULL

Vi är ett familjeägt företag. Vi vill förtjäna vårt anseende genom att uppträda på ett bra sätt och arbeta i samklang med det omgivande samhället. Vi vill också vara en rejäl arbetsgivare. Vi känner stor respekt för medarbetarna i våra bolag och tar ansvar för att deras arbetsplatser är lönsamma, trivsamma och trygga. Vi är måna om våra kunder, leverantörer och partners och vill tillsammans med dem göra goda affärer i rent spel.

**Besök vår webbplats – [liljedahlgroup.se](http://liljedahlgroup.se) – och följ oss gärna på LinkedIn.**

# Våra innehav



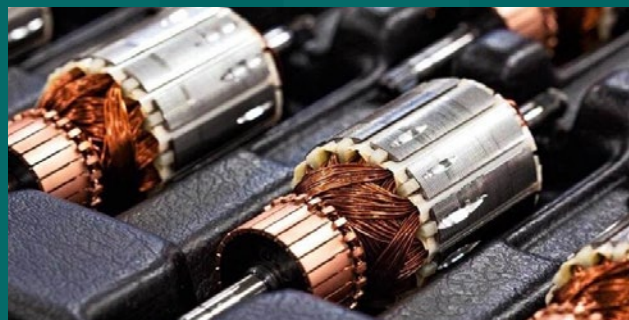
## Elcowire Group

[elcowire.com](http://elcowire.com)

**Nettoomsättning**  
13 293 MSEK

**Anställda**  
378

**Huvudkontor**  
Helsingborg



## Dahrén Group

[dahrengroup.com](http://dahrengroup.com)

**Nettoomsättning**  
4 486 MSEK

**Anställda**  
309

**Huvudkontor**  
Nossebro



## Hörle Wire Group

[horlewire.com](http://horlewire.com)

**Nettoomsättning**  
956 MSEK

**Anställda**  
139

**Huvudkontor**  
Värnamo



## Finnvedens Bil

[finnvedensbil.se](http://finnvedensbil.se)

**Nettoomsättning**  
719 MSEK

**Anställda**  
91

**Huvudkontor**  
Värnamo

# Vår utvecklingshistoria

**1982**

Förvärv av Finnvedens Bil.

**1995**

Ravema etablerar dotterbolag i Norge: Ravema AS (Pronect).

**1998**

Förvärv av Axel Davidsson Bils lastvagnsrörelse (Finnvedens Lastvagnar).

**2000**

Förvärv av Hörle tråd (Hörle Wire Group). 50 % av HGL Bil AB förvärvas (Finnvedens Lastvagnar).

**2004**

Förvärv av Volvo Truck Centers enheter i Blekinge (Finnvedens Lastvagnar).

**1982**

**1993**

Förvärv av Ravema (Pronect).

**1997**

Uppstart av Finnvedens Lastvagnar.

**1999**

Förvärv av Bilcentrum Lastvagnar, Liljas Lastvagnar, Claes Nybergs lastvagnsrörelse och Nässjö Bilhalls lastvagnsrörelse (Finnvedens Lastvagnar).

**2003**

Resterande 50 % av HGL Bil AB förvärvas (Finnvedens Lastvagnar). Förvärv av Fundia Mandal Stål AS (inkräm) (Hörle Wire Group).



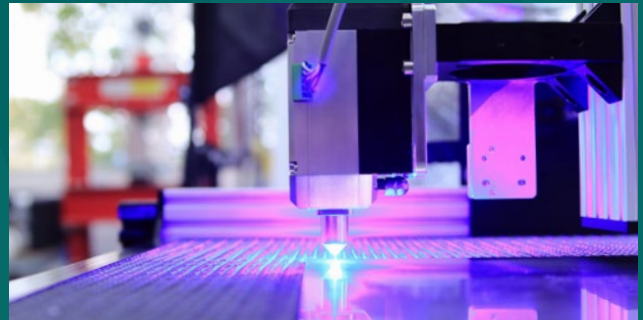
## Finnvedens Lastvagnar

finnvedenslast.se

**Nettoomsättning**  
1 430 MSEK

**Anställda**  
255

**Huvudkontor**  
Jönköping



## Pronect

pronect.eu

**Nettoomsättning**  
1 388 MSEK

**Anställda**  
328

**Huvudkontor**  
Värnamo



## Liljedahl Group Fastigheter

**Nettoomsättning**  
89 MSEK

**Anställda**  
3

**Huvudkontor**  
Värnamo



## Bufab (ägarandel 29,21 %)

bufabgroup.com

**Nettoomsättning**  
8 431 MSEK

**Anställda**  
1 841

**Huvudkontor**  
Värnamo

### 2006

Förvärv av Volvo Truck Centers enheter i Skaraborgs län (Finnvedens Lastvagnar). Förvärv av Eurofil s.r.o (Inkråm) (Hörle Wire Group).

### 2008

Start av Liljedahl Group Fastighets AB. Förvärv av SA-TO & Brandt Maskin AS, (Pronect). Förvärv av Din Maskin i Värnamo AB (Pronect).

### 2015

Förvärv av Skånebil Lastvagnar AB (Finnvedens Lastvagnar).

### 2017

Förvärv av Värmlands Bil AB (Finnvedens Bil).

### 2019

Förvärv av TeamWorks (Pronect).

### 2022

Förvärv av AB Varberg Bil-Depot (Finnvedens Bil).

### 2007

Förvärv av Elektrokopparkoncernen (Elcowire Group och Dahrén Group).

### 2014

Förvärv av J.P. Hüsecken & Comp. GmbH & Co. KG (Hörle Wire Group).

### 2016

Förvärv av den första aktieposten i Bufab.

### 2018

Förvärv av PLM Group ApS (Pronect). Förvärv av NKT Railway (Elcowire Group).

### 2021

Förvärv av KME:s valstrådsverksamhet (Elcowire Group).



# Elcowire Group

Elcowire Group är ett svenskt bolag som har verksamhet i Helsingborg och Hettstedt, Tyskland – med cirka 400 medarbetare och en årlig produktionsvolym på cirka 300 000 ton valstråd till kunder över hela världen.

Bolaget bidrar till omställningen till förnybar energi som leverantör av koppartråd, kopparlinor, profiler och ledarmaterial tillverkade av koppar, kopparlegeringar och aluminium; lösningarna möjliggör effektiva energitransporter och återfinns i allt från elfordon till kraftöverföring inom och mellan länder – ovan och under jord.

**Nettoomsättning**  
13 293 MSEK

**Anställda**  
378

**Huvudkontor**  
Helsingborg

**Vd**  
Paul Gustavsson

**Liljedahl Group sedan**  
2007

# En stark kraft i energiomställningen

Koppar med lågt CO<sub>2</sub>-avtryck, till produkter och lösningar för elektrifiering och omställning till förnybar energi. Elcowire Group har skapat sig fina förutsättningar på marknaden framgent.

**I MARS 2022** gjorde Elcowire Group ett betydande förvärv när bolaget övertog en verksamhet i Tyskland, och dubblade både tillverkningskapacitet och antalet medarbetare.

Förvärvet stärkte affärsområdet Rod, genom kapacitetshöjningen och ett större verksamhetsområde med fokus på Central- och Östeuropa, samt adderade affärsområdet Wire & Strands.

– Vi har skapat bättre struktur inom våra affärsområden, ett bredare och bättre leverantörsnätverk, och vi fortsätter att positionera oss som kopparleverantören med marknadens lägsta CO<sub>2</sub>-avtryck, Low-Carbon Copper, säger bolagets vd Paul Gustavsson.

Dogger Bank, i skrivande stund världens största havsbaserade vindkraftspark, blev ett ordentligt genombrott för Low-Carbon Copper. Projektet har dessutom inneburit ringar på vattnet i form av fler förfrågningar och beställningar på koppar med lågt CO<sub>2</sub>-avtryck, bland annat till laddstolpar i Storbritannien.

## STARK EFTERFRÅGAN 2023

Elcowire Groups utveckling är hårt driven av omställningen från fossilt till förnybart.

– Vi ser en stark efterfrågan för hela 2023, väsentligt bättre än 2022. Det gäller framför allt produkter till infrastrukturprojekt och kabelindustrin; för utbyggnad av solenergi, vindkraft och elektrifiering.

*Vilka är framgångsnycklarna för önskad utveckling och tillväxt?*

– Vi har lagt en väldigt bra bas inför 2023. Vi behöver se till att få ut efterfrågade volymer samtidigt som vi håller hög disciplin på kostnadssidan. Vår

verksamhet är energikrävande, varpå kostnaderna skenade under 2022. Vi gjorde allt vi kunde för att flytta kostnadsökningen vidare ut till marknaden, men vi lyckades inte helt, vilket påverkade resultatet negativt, säger Paul Gustavsson.

Han bygger vidare på resonemanget:

– Vi har jobbat hårt med vår prisstrategi och i stor utsträckning eliminerat riskerna kopplade till vår energiförbrukning. Vi har lyckats separera energin från vår prissättning med hjälp av en flexibel prISRörighet gentemot kunderna, som har accepterats.

## ”STOR UPSIDA FÖR VÅRA KUNDER”

Två Elcowire-produkter har i närtid blivit miljövarudeklarerade enligt EPD (Environmental Product Declaration), en standard som krävs för att exempelvis miljöcertifiera en byggnad i Sverige.

– Här har vi verkligen synats i sömmarna. Vi har genomfört CO<sub>2</sub>-beräkningar på produktnivå som därefter har validerats av en extern part. Beräkningarna inkluderar alla tre ”scope” av CO<sub>2</sub>-avtryck: vårt eget, avtrycket från våra transporter samt våra leverantörers avtryck. Kortfattat innebär det att våra kunder kan nyttja våra beräkningar till sina egna.

*Hur hoppas ni kunna summera 2023, ytterligare ett år framåt i tiden?*

– Med ett väsentligt bättre resultat och fler kunder som valt Low-Carbon Copper, säger Paul Gustavsson och tillägger:

– Och jag hoppas därtill att våra sociala insatser gjort avtryck för framtiden. 📈

## 2022 i korthet för Elcowire Group

*”Vi stärkte vår position som kopparleverantören med marknadens lägsta CO<sub>2</sub>-avtryck, bland annat genom att leverera kabel till det prestigefyllda projektet Dogger Bank, världens största havsbaserade vindkraftspark. Vi satsade extra på våra lärlingar och fick utdelning på vår mångfaldhetssatsning när flera kvinnor rekryterades, både på chefs- och operatörsnivå.”*



# Dahrén Group

Dahrén Group är Europealedande på lindningstråd av koppar och aluminium, som används vid tillverkning av bland annat generatorer, transformatorer och elmotorer. Bolaget har produktions- och säljanläggningar i Sverige och Polen samt säljkontor i Tyskland.

**Nettoomsättning**  
4 486 MSEK

**Anställda**  
309

**Huvudkontor**  
Nossebro

**Vd**  
Håkan Svensson

**Liljedahl Group sedan**  
2007



# Kavlar upp ärmarna för fortsatt positiv utveckling

Elektrifieringens prägel blir allt starkare i bransch efter bransch. Men för Dahrén Group är elektrifiering mycket mer än en samhälls- och näringslivstrend. Den har givit verksamheten ny kraft i rätt utvecklingsriktning.

– **TACK VARE** att vi lyckades höja produktionsvolymerna och priserna i både Sverige och Polen, kunde vi ta rejäla tillväxtkliv under 2022, konstaterar Dahrén Groups vd Håkan Svensson.

Dahrén Group har etablerat sig som en ledande europeisk leverantör av lindningstråd till transformatorer, distributionstransformatorer, generatorer och elektriska motorer; för exempelvis bilindustrin, medicinteknisk sjukhusutrustning och vindkraftverk.

Anledningen till framgången? En vältrimmad organisation i tre länder, med kunden och produktivitet i fokus.

Affärsidén och verksamheten är starkt kunddriven – och rätt kalibrerad i tider av ständigt eskalerande hållbarhetsambitioner. Metallerna som används i tillverkningskedjan återvinns till 100 procent, vilket även gäller för plast- och träemballage.

Som helhet bidrar branschen med stor samhällsnytta, samtidigt som produkterna har en förhållandevis låg miljöpåverkan.

## SVÅRSLAGEN KONKURRENSFÖRDEL

I huvudsak levererar Dahrén Group lindningstråd till i stort sett samtliga marknader i Europa.

– I teorin skulle vi kunna bredda oss ännu mer, men det blir svårt i praktiken eftersom den nuvarande situationen med transportkostnader och metaller gör affärerna ointressanta. Vi tillverkar högspecialiserade produkter och den europeiska marknaden är stor nog för oss. Vårt nästa steg blir istället att höja produktiviteten, att skapa tillväxt genom en mer rationell produktion och ett fåtal kapacitetshöjande maskininvesteringar, säger Håkan Svensson och fortsätter:

– Vårt kunderbjudande utvecklas hela tiden. I grunden är produkterna desamma, men med ständigt tilltagande kvalitet och spetsigare specifikationer. Det är hela anledningen till att vi har lyckats knyta starka band med högprofilerade kunder på den europeiska industrimarknaden – en extremt svårslagen konkurrensfördel.

## Vad behöver ni göra för att uppnå den tillväxt ni siktar mot framöver?

– Höja produktiviteten och utveckla våra internprocesser, bland annat. Det finns stora produktivitetstal att hämta i den polska och svenska fabriken och i hur vi arbetar från ordermottagning till utleverans.

## Om du tillåter dig själv att snegla i spåkulen – hur tror du att Dahrén Group kommer att kunna summera verksamhetsåret 2023?

– Vi befinner oss nu i en situation där vi kan luta oss mot resultatet av en lyckad marknadsbearbetning. Därför måste vi fokusera hårt på de lönsamhetsfaktorer vi kan påverka framöver; vi måste fortsatt arbeta med effektiviteten i våra fabriker och optimera våra flöden och processer. Däri ligger utan tvekan våra framgångsfaktorer för 2023, säger Håkan Svensson och avslutar med ett tillägg:

– Våra medarbetare gjorde ett suveränt jobb under 2022. Nu kavlar vi upp ärmarna för att leverera ett lika bra – eller helst ännu bättre – resultat till böckerna under 2023! 📖

## 2022 i korthet för Dahrén Group

*“2022 blev ett mycket bra år lönsamhetsmässigt. Efter att ha kämpat med lönsamheten i ett drygt decennium, lyckades vi vända trenden 2021-2022 – och sedan dess har kurvan fortsatt i positiv riktning. I korthet kan man säga att omorganisationen vi genomförde 2020, i både Tyskland och Sverige, nu har betalat av sig riktigt bra.”*



# Hörle Wire Group

Hörle Wire Group är en betydande tillverkare av ståltråd och trådprodukter – exempelvis plattvalsad tråd, blanktråd och förzinkad armeringstråd – med verksamhet i Sverige, Slovakien och Tyskland.

**Nettoomsättning**  
956 MSEK

**Anställda**  
139

**Huvudkontor**  
Värnamo

**Vd**  
Anders Andersson

**Liljedahl Group sedan**  
2000

# Står väl rustade för att leverera stark kärna till kraftfull framtidslösning

På branschspråk kallas den ACSR (aluminium-conductor steel-reinforced cable). På svenska säger vi stålförstärkt kabel med aluminiumledare. För Hörle Wire Group är lösningen en stor del i bolagets tillväxtpotential.

**ACSR-KABLAR ÄR ENKELT** förklarar lufthängande högspänningskablar.

Kabelledaren består av aluminium, men för att kabeln inte ska riskera att brista på grund av dess egen tyngd, är kabelkärnan förstärkt med en armerande ståltråd.

En ståltråd som tillverkas av Hörle Wire Group.

– Vi säljer och tillverkar också armering till så kallad sjökabel. Rent tillverkningstekniskt är armeringen en liten men betydelsefull del i den här typen av kraftkablar, förklarar Anders Andersson, vd för Hörle Wire Group.

Inom affärsområdet kabelarmering står sjökabel i skrivande stund för störst tillverkningsvolym hos Hörle Wire Group, medan ACSR-sidan snarare står för en stor utvecklingspotential.

– Sjökabeln har en "segare" typ av tråd som kan följa havsbottnens konturer. Lufttråden har högre hållfasthet för att klara påfrestningarna. Hela detta marknadssegment rymmer stora möjligheter framöver.

## ELNÄTSPROBLEMATIKEN

Den allt hetare energifrågan påverkar i högsta grad även Hörle Wire Groups affärsområden.

– Det pratas mycket om energitillgång och energiförbrukning i stort, men inte så mycket om elnätsproblematiken. Elnätet är eftersatt och har inte byggts ut i takt med behovet, varken i Sverige eller nere på


kontinenten, vilket har lett till att teknikutvecklingen nu har sprungit om infrastrukturen.

Med detta i åtanke, i ljuset av elnätets investeringsbehov, ser Hörle Wire Group stor tillväxtpotential under kommande år.

– Hela näringslivet är i stort behov av att elnätet uppdateras. Sammantaget ligger vi bra till för att kunna leverera när efterfrågan ökar. Vi kommer även att se fler vindkraftsparker som behöver kopplas ihop med kraftkablar, säger Anders Andersson och fortsätter:

– Vi spår en potentiell efterfrågan på cirka 200 000 ton trådprodukter inom affärsområdet kabelarmering under de kommande åren. Är vi duktiga på att leverera kanske vi kan ta 10–20 procent av det. Kvalitetsmässigt är vi i topp, och vi är fortsatt den flexibla spelaren som kan plocka affärer på bättre marginaler med pressade deadlines.

## Hur hoppas du kunna summera verksamhetsåret 2023?

– Målsättningen är att vi ska landa ett par större affärer inom våra primära affärsområden. Vi får också hoppas att lågkonjunkturen lämnar oss relativt opåverkade, men det hänger såklart mycket på våra kunder. Sammantaget står vi väl rustade tack vare en bred kundflora inom flertalet branschsegment, säger Anders Andersson. 

## 2022 i korthet för Hörle Wire Group

*"Ökad efterfrågan, och faktumet att vi lyckades ta en del större beställningar, gjorde 2022 till ett mycket bra år – framför allt inom affärsområdet kabelarmering och plattvalsad tråd. Vi har dessutom inlett ett projekt för att kunna testa och utveckla våra armeringslösningar för luft-hängande högspänningskabel (ACSR)."*



# Finnvedens Bil

Finnvedens Bil är en stark och lokalt förankrad återförsäljare för personbilar från Volvo och Peugeot, med anläggningar i Småland, Värmland och Halland: Värnamo, Gislaved, Kristinehamn och Varberg.

**Nettoomsättning**  
719 MSEK

**Anställda**  
91

**Huvudkontor**  
Värnamo

**Vd**  
Robert Larsson

**Liljedahl Group sedan**  
1982

# Nya och traditionella vägar leder till Finnvedens Bil

En föränderlig marknad och utmanande omvärldsfaktorer har ställt saker på sin spets för Finnvedens Bil.

Men kombinationen med nya lösningar och en grundläggande affärsidé med mångsidiga kunderbudanden, gör att bolaget kan växla upp mot framtiden.

– **OM VI** bara hade sålt bilar hade vi inte utnyttjat den potential vi har.

Det slår Finnvedens Bils vd Robert Larsson fast när han utvecklar bolagets framgångsrecept.

– Vi säljer bilen, men vi klär den också med tjänster och skapar relationer kring bilägandet. När vi träffar kunden ofta, oavsett om det gäller köp, däckbyte, service eller liknande tjänster, blir det en kultur med många upptrampade vägar som leder till Finnvedens Bil. Den typen av relationsbyggande är oerhört viktig.

Pandemin och den senaste tidens utmaningar, inte minst de långa leveranstiderna, har naturligtvis gjort att vägarna blivit längre och omständligare för kunderna. Men den balansakten har utförts på ett imponerande sätt av medarbetarna, konstaterar Robert Larsson:

– Med de omständigheter som har varit, har det ofta inneburit dubbelt så mycket jobb att sälja en bil. Att personalen hela tiden har lyckats med processen att hålla kunderna varma och informerade är en fantastisk prestation.

## EN DÖRR FÖR ALLA BEHOV

Hos Finnvedens Bil, som hos andra aktörer på marknaden, kan du idag utföra bilköpet eller hantera tjänster och andra ärenden digitalt. Kan det minska kraften i relationsbyggandet?

– Det är en utmaning, men hos oss ska det finnas

en dörr för varje köpbehov. Vill du komma in till oss ska du kunna göra det, och vill du genomföra köpresan online från soffan ska du kunna göra det. Det ska inte vara någon skillnad på vår personliga service beroende på var och hur du väljer att möta oss.

Elektrifieringens snabba inträde har också varit en omställningsprocess att hantera. Den slopade klimatbonusen innebar visserligen en viss avmattning, men även på det området rullar hjulen vidare hos Finnvedens Bil.

– Vi har anpassat våra investeringar både in- och utvändigt för att ha en infrastruktur för elbilar. Det kommer ju också att påverka vår eftermarknadsaffär, även om det tar ytterligare ett tag innan vi ser effekten av det på verkstadssidan. Men när det händer har vi allt på plats för att hantera det optimalt.

## REDO FÖR EN HÖGRE VÄXEL

2023 blir ett år då bolaget växlar upp med goda förutsättningar i ryggen.

Förutom den starka hanteringen av yttre omständigheter, har man också förvärvat Bildepån i Varberg och satsat ytterligare på befintliga anläggningar.

– Under 2023 kommer vi gå från cirka 90 anställda till nästan det dubbla och öka omsättningen markant. Det är en betydande och nödvändig förändring för oss som passar in i den tillväxtstrategi som vi haft i många år. 📈

## 2022 i korthet för Finnvedens Bil

*”Beslutet att förvärva Bildepån i Varberg visar på vår långsiktighet och att vi är progressiva. Satsningen på vår anläggning i Gislaved var en annan höjdpunkt. Den har visat på stor framgång sedan dess och är ett kvitto på att om man gör något grundligt så blir det bra.”*

# Finnvedens Lastvagnar

Finnvedens Lastvagnar är Sveriges största privata återförsäljare av Volvo Lastvagnar, med anläggningar och verksamhet på 20 orter i södra och mellersta Sverige.

<b>Nettoomsättning</b> 1 430 MSEK	<b>Anställda</b> 255	<b>Huvudkontor</b> Jönköping	<b>Vd</b> Anna Liljedahl	<b>Liljedahl Group sedan</b> 1997
--------------------------------------	-------------------------	---------------------------------	-----------------------------	--------------------------------------

## En stabil partner när transportbranschen ställer om till fossilfria transporter

Transportbranschen har en nyckelroll i den rådande klimatomställningen. Målen är högt ställda: Inom en snar framtid ska hela transportindustrin vara fossilfri. Finnvedens Lastvagnar har tydliga ambitioner om att ligga i framkant och vara en trygg partner genom hela omställningen.

– **VOLVO HAR** satsat ordentligt på utveckling av nya drivlinor och ligger i framkant vad gäller hållbar utveckling och fossilfria transporter. Numera finns ett komplett modellprogram tillgängligt med elektrisk drivlina. Förra året startade man serieproduktion av elektriska lastbilar i fabriken i Tuve. Som återförsäljare av Volvos produkter och tjänster står Finnvedens Lastvagnar starka i den kommande omställningen.

Anna Liljedahl, vd för Finnvedens Lastvagnar, ser tillbaka på ett framgångsrikt år. Som Sveriges största privata Volvoåterförsäljare på lastvagnssidan, fokuserade bolaget tidigt på försäljning av elektriska lastbilar.

– Även om elektriska lastbilar ännu endast utgör en liten del av den totala för-

säljningsvolymen, är det viktigt för oss att ligga i framkant genom hela teknikskiftet. Affärerna bygger fortsatt vår erfarenhet kring hur vi bäst kan rådgöra med kunden om när en elektrisk lastbil kan vara ett fördelaktigt val – varje försäljning blir till ett eget projekt, där fokus ligger på att hitta den optimala lösningen för kunden. Här är ruttplanering, typ av körning, möjligheter till laddning och specifikation på fordonet viktiga faktorer.

### HÖGT STÄLLDA MÅL

Intresset för elektrifierade lastbilar är stort och ökande. I takt med att allt fler elfordon rullar på våra vägar, ställs andra typer av krav även på verkstadssidan. Finnvedens Lastvagnar har i skrivande stund en handfull elcertifierade verk-

städer – och fler är på gång.

– Finnvedens Lastvagnars utveckling fortsätter i takt med branschens omställning under 2023. Intresset är stort och våra mål är högt ställda: Vi räknar med att mer än fördubbla antalet sålda elektriska lastbilar under 2023, och till nästa årsskifte ska över hälften av våra verkstäder vara certifierade för att ta hand om elfordon, säger Anna Liljedahl.

Men det är inte bara tekniken i fordonen som behöver utvecklas för att transportbranschen ska klara målen om fossilfria fordon i framtiden; laddinfrastruktur och energiförsörjning måste också vara på plats för att eldrift ska fungera effektivt i praktiken.

Finnvedens Lastvagnar medverkar därför tillsammans med Volvo och OKQ8 i



ett projekt där laddstolpar för tung trafik kommer att installeras vid anläggningarna i Skövde, Växjö och Jönköping under 2023.

– Med största sannolikhet kommer vi se en mix av olika drivmedel i framtiden, där batteridrivna el har störst uppsidor inom lokal och regional distribution.

#### HÅLLBARA INSATSER I SIKTE

Ekonomisk lönsamhet är en förutsättning för utveckling inom alla områden.

Finnvedens Lastvagnar kan se tillbaka på flera år av stabila ekonomiska resultat.

– Det ger oss goda förutsättningar att kunna satsa vidare på framtida teknik. Vi vill gärna ytterligare bredda vårt kunderbjudande och bli en helhetspartner för hela deras transportbehov. Med den ambitionen måste vi vara öppna för utvecklingen som sker hos tillverkarna, liksom för andra möjligheter i branschen, säger Anna Liljedahl och leder resonemanget vidare in på ekologisk hållbarhet:

– Det viktigaste vi kan göra för miljön är att sälja fossilfria fordon, eftersom hela 95 procent av miljöpåverkan från en lastbil uppkommer vid själva användningen. Men vi måste också göra insatser som minskar vårt eget klimatavtryck.

Ett konkret exempel på en sådan insats, där Finnvedens Lastvagnar fokuserar på den egna energianvändningen, är att man planerar för installation av solceller på alla de större anläggningarna.

Kompetensfrågan är en annan viktig och avgörande faktor för Finnvedens Lastvagnar. Bristen på framförallt mekaniker är stor inom hela branschen.

– Mekanikeryrket blir allt mer avancerat, samtidigt som antalet nyutbildade lastbilmekaniker är alldeles för få. Vi behöver gemensamt, inom branschen, göra stora insatser för att stärka yrkets attraktivitet och få fler medarbetare att söka sig till fordonstekniska gymnasier, säger Anna Liljedahl och tillägger:

– Vår målsättning är att vara branschens mest attraktiva arbetsgivare. Det kräver dock att vi ständigt jobbar med alla aspekter kring vår roll på arbetsmarkanden. Till exempel har vi breda utbildningspaket för alla anställda, både genom Volvos plattformar och initiativ vi själva utformar: exempelvis ledarskapsutbildningar och nätverksträffar för olika yrkesroller.

#### Hur hoppas du kunna summera verksamhetsåret 2023?

– Jag hoppas att vi fortsätter leverera stabila resultat som gör att vi kan fortsätta satsa framåt. Att vara en trygg partner, som bidrar till att våra kunder når målen i omställningen till fossilfria fordon, kommer vara avgörande för vår framgång. För att lyckas behöver vi fortsatt investera mycket i vår personal. Vår ambition är att vara branschens mest attraktiva arbetsgivare – och vi jobbar hårt, varje dag, för att ständigt bli bättre. 📍

## 2022 i korthet för Finnvedens Lastvagnar

*”Trots stora utmaningar i leveranskedjan, kopplade till det rådande världsläget, visade vi med tydlighet att Finnvedens Lastvagnar har tagit ledartröjan i omställningen till hållbara transporter. Vår Växjöanläggning kammade hem Sverige-segern i VISTA, världens största servicemarknadstävling arrangerad av Volvo, och hamnade dessutom på en hedersam åttondeplats i den globala upplagan.”*



# Pronect

---

Pronect är moderbolag till Din Maskin, PLM Group och Ravema. Genom bolagsgruppen kopplas teknologier och kompetenser samman med ambitionen att tillföra ökade värden för våra intressenter.

Ravema är en ledande partner till nordisk industri och erbjuder kompletta lösningar för produktionsutrustning, verktyg, mätteknik, automation, service och eftermarknad.

PLM Group tillhandahåller tjänster inom exempelvis 3D-modellering, som gör det möjligt för bolagets kunder att skapa innovativa produkter och lösningar.

Din Maskin erbjuder ny och begagnad produktionsutrustning för plåt samt service, reservdelar och verktyg till kantpressar, stansmaskiner och pressar.

**Nettoomsättning**  
1 388 MSEK

**Anställda**  
328

**Huvudkontor**  
Värnamo

**Vd**  
Jörgen Fredsson

**Liljedahl Group sedan**  
2010



# Riktigt gynnsamt läge för automation

Ravema var tidigt ute på banan med automation och helhetslösningar. Med rådande effektivitetstrender inom industrin är det inget beslut man har behövt ångra.

**UTGÅ FRÅN STARKA** leverantörer och addera teknisk kompetens som är både bred och djup. Då har du den övergripande förklaringen till att Ravema har blivit en välkänd partner inom den nordiska industri-sektorn.

– Vår kompetens blir en ytterligare dimension till redan kvalitativa produkter och då vet kunden att vi kan hålla vad vi lovar, säger Alexander Olander, affärs-områdeschef på Ravema.

Han fortsätter:

– Det som utlovas är allt som behövs för en industri – från regelbundna leveranser av verktyg och förnödenheter till helhetslösningar i form av komplexa maskiner och produktionsceller. Vi samarbetar med världsledande leverantörer och utifrån en standardpalett kan vi skapa en unik lösning för varje kund genom olika variabler och optioner.

## FRÅN MASKIN TILL AUTOMATION

Under ett flertal år har digitalisering och automation lyfts fram som ett absolut måste för industrins över-


levnad. Ravema etablerade sig tidigt som en aktör med kunskap kring effektivare produktion.

– Vår automationshistoria går tillbaka till tidigt 80-tal och idag ser vi att fler och fler affärer innehåller automation, samtidigt som fristående maskiner minskar. Utan automation blir det utan tvekan svårt att konkurrera med andra länder och vi kan leverera helheten som behövs.

Automation och ökad produktionstakt gynnar också Ravemas erbjudande inom mätteknik.

– Även där kommer kraven öka inom industrin i framtiden. När allt automatiseras måste du snabbt kunna verifiera det som görs och då är våra helhetslösningar optimala.

Alexander Olander konstaterar att digitalisering är en faktor som går hand i hand med automatisering.

– Idag pratas det visserligen mer om hållbarhet och minskade miljöavtryck än om digitalisering, men egentligen hänger allt ihop. Tillgången till stora mängder data ger positiva effekter för en rad olika områden inom industrin. 

## 2022 i korthet för Ravema

*“Vi beslutade att satsa på våra mätprogram. Automation inom mät kommer att öka och att kunna göra certifierade mätningar i ett klimatstyrt rum gör att vi sticker ut i konkurrensen, vilket kommer att gynna oss framöver. Vi genomförde en stor, unik maskinförsäljning till tung industri i Sverige, till ett värde av över 4 miljoner euro. Vi lanserade ny hemsida. Den är en viktig del i vår marknadsföring som gör att vi kan utnyttja webben mer aktivt och få in nya kunder. Verktygsavdelningens fokus på partneravtalskoncept överträffade förväntningarna, vilket gjorde att Ravema och våra kunder växte tillsammans.”*

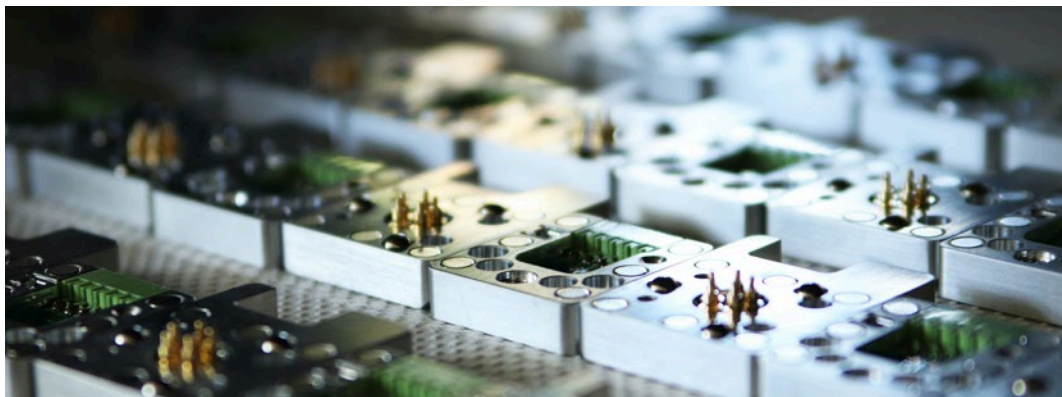
**Nettoomsättning**  
799 MSEK

**Anställda**  
137

**Huvudkontor**  
Värnamo

**Vd**  
Jörgen Fredsson

**Liljedahl Group sedan**  
1993



## Nytt mjukvaruerbjudande för starkare innovationer

På PLM Group består vardagen av att förbättra kundernas innovationsförmåga. Erbjudandet stärks nu ytterligare, bland annat genom två uppdelade affärsenheter och en högtintressant lansering.

**INNOVATION KAN UPPTÄCKAS** som ett rent uppfinningsdrivet begrepp. För Jan Lundström, vd på PLM Group, är betydelsen bredare än så.

– En del tolkar innovation som att man bara upptäcker något nytt. Men det handlar lika mycket om att förbättra som att utveckla helt nytt. Utöver produktutveckling kan man också innovera interna strukturer och processer, för att exempelvis tillgodose de kundbehov som finns på ett snabbare och bättre sätt.

### FOKUSERADE ENHETER

Den förklaringen rimmar väl med hur PLM Group har förändrat sin egen verksamhet den senaste tiden. Ett nytt och viktigt steg har varit att dela upp 3D-printing och mjukvara i två autonoma affärsenheter.


– Huvudsyftet med uppdelningen är att säkerställa fokus och fortsatt utveckling av båda verksamheterna. 3D-printing växer snabbt och gör det möjligt att konstruera nya produkter och förändra leverans- och värdekedjor. Vi ser också ett stort behov inom mjukvara, där

vi har lanserat ett nytt erbjudande tillsammans med vår mjukvaruleverantör. Det är en innovationsplattform som gör det möjligt att koppla hela värdekedjan för produkter till en digital tvilling, där man arbetar i samma 3D-modell från konstruktion och tillverkning till försäljning och marknad.

I samband med affärsenheternas uppdelning går Jan Lundström in i ledningsgruppen för moderbolaget Pronect och det operativa ansvaret lämnas över till Lars Green (mjukvara) och Gøran Jenssen (3D-printing).

### SAMMANLÄNKAD KEDJA

På agendan finns också synergieffekter med systerbolagen Ravema och Din Maskin, där potentialen är stor för att ytterligare stärka kundernas effektivitet och innovationsförmåga.

– Vi tittar på hur bolagen kan interagera ännu mer med varandra och det finns en intressant koppling i att ta in hela kedjan med CAD-modeller in i tillverkning. Ravema och Din Maskin sitter ju på maskin-kompetensen som datan ska in i. 

## 2022 i korthet för PLM Group

*”2022 blev tredje året i rad som vi slog omsättnings- och vinstrekord. Dessutom utvecklades samtliga övriga nyckeltal och nyckelområden positivt. Vårt koncept med uthyrning av mjukvara accelererade kraftigt under andra halvåret, och över tid kommer det att bli en framträdande affärsmodell.”*

**Nettoomsättning**  
335 MSEK

**Anställda**  
145

**Huvudkontor**  
Malmö

**Vd**  
Jan Lundström

**Liljedahl Group sedan**  
2018



## Täta samarbeten öppnar upp för nya affärsmöjligheter på distans

Från maskinleverans och efterföljande service till lösningar, system och nya kunskaper – för Din Maskin blir affärerna allt bredare och mer dynamiska. Kittet som håller det samman består ofta av digitalisering och automatisering.

– **DET HAR** varit en spännande utmaning att ta över från grundarna, som under 30 år byggt upp en väldigt stark grund i bolaget.

Så sammanfattar Per Selskog sitt första år som vd för Din Maskin.

2022 kom han till en organisation med högt renommé när det gäller att leverera världsledande plåtbearbetningsmaskiner till svensk och norsk industri. Det ska nu förädlas och vidareutvecklas, inte minst inom automationsområdet.

– Trenden är att man tar hem produktionen till Norden och automation är nödvändigt för att få ner bemanningsgraden på maskinerna. Och när verksamheten effektiviseras har kunderna möjlighet att växa, vilket gör att vi hellre hjälper dem att bli effektiva än att bara sälja en maskin.

### FÖRÄNDRAD KÖPRESA

Framöver ser Per Selskog en fortsatt ökning av automationssamarbeten, men även fler digitaliserade steg. Det sistnämnda erbjuder möjligheter, men

höjer också kraven på den kunskap som Din Maskin ska addera.

– Att kundernas köpresa blir mer digital, innebär också att de är längre fram i processen och mer pålästa när de vänder sig till oss. Då ökar också kraven på att de får ny kunskap när vi kommer in, men vi håller oss ständigt uppdaterade med ny- och vidareutbildningar. Det är ju också en jättemöjlighet för båda parter att vi kan övervaka och felsöka maskinerna på distans. Tillsammans med leverantörerna tittar vi bland annat på VR- och AR-hjälpmiddel som användbara verktyg för support och guidning.

En annan trendande framgångsfaktor som börjar märkas alltmer är applikationsupport. När maskinerna är i gång i verksamheten, kan Din Maskin fintrimma dem på ett optimalt sätt.

– Alla vill naturligtvis ta hand om sin investering. Och när vi kan jobba nära kunderna genom att komma ut och optimera på plats, märker vi att resultatet blir väldigt bra. Den trenden kommer helt klart att öka. 📈

## 2022 i korthet för Din Maskin

*”Vi tog stort steg i vår hållbarhetsresa, bytte alla armaturer till LED och investerade i solceller som till stor del kommer att göra oss självförsörjande. Andra halvårets orderingång var det bästa i bolagets historia, där vi tog stora affärer inom system- och automationslösningar. Ett tecken på att vi gör något bra, men också att svensk industri mår bra och vågar investera trots ett lite skakigt läge.”*



# Liljedahl Group Fastigheter

Liljedahl Group äger i skrivande stund cirka 220 000 kvadratmeter uthyrningsbar yta fördelat på 23 fastigheter. Den absoluta merparten ägs, förvaltas och utvecklas av koncernens fastighetsbolag Liljedahl Group Fastigheter.

**Nettoomsättning**  
89 MSEK

**Anställda**  
3

**Huvudkontor**  
Värnamo

**Vd**  
Jonas Hallberg

**Liljedahl Group sedan**  
2008

# Helt fossilfri uppvärmning blir verklighet

Energifrågorna fortsätter att toppa agendan. Liljedahl Group Fastigheter har en viktig roll att spela när det kommer till miljöfrämjande och hållbara insatser för hela koncernen.

– **UNDER 2022** påbörjade vi arbetet med att certifiera fastigheten där Pronect och Ravemas huvudsakliga verksamhet inryms, enligt certifieringssystemet Miljöbyggnad iDrift. Vi genomför detta som ett pilotprojekt och räknar med att kunna erhålla certifikat under 2023, säger Jonas Hallberg, vd för Liljedahl Group Fastigheter.

För fastighetsbolaget är flera av de stora frågorna framöver kopplade till energibesparing; specifika budgetposter har avsatts och ekonomiska medel har allokerats för riktade energi- och hållbarhetsprojekt.

Ambitionen är hög, de planerade åtgärderna många – och vissa redan påbörjade.

– Vi ska installera laddplatser för fordon på en rad olika fastigheter, för att på sikt skapa en rimlig laddinfrastruktur som även klarar laddning av elbilar. Volvo Lastvagnar arbetar också, tillsammans med sina samarbetspartners, på ett nätverk av laddpunkter för tung kommersiell trafik. Där kommer vi att involveras i egenskap av ägare av fastigheterna där Finnvedens Lastvagnar bedriver sin verksamhet.

## UNDERSÖKER MÖJLIGHETER TILL SOLCELLSPARKER

Solceller är ett annat område där fastighetsbolaget genomför och planerar investeringar.

– Vi har beställt solceller till en anläggning som ska monteras under våren 2023,

och vi är inne i slutfasen av upphandling av solcellsanläggningar på ytterligare två lastvagnsfastigheter. Dessutom ser vi över möjligheterna att förse våra industrifastigheter med större solcellsparkar framöver.

Vid sidan av gröna energiinvesteringar pågår arbetet med att byta ut konventionella belysningsarmaturer till LED, samt ersätta energislukande fastighetsinstallationer med mer effektiva system med exempelvis värmeåtervinning och bättre reglerbarhet.

– Förutom ett gediget förebyggande underhållsarbete har vi även planerat för tillbyggnader och anpassningar under 2023. Närmst i tiden ligger utbyggnads- och moderniseringsprojekt på ett par av våra industrifastigheter, samt fortsatt funktions- och varumärkesanpassning av Finnvedens Bils lokaler på ett par orter. Vi kommer också, antligen, göra oss av med den sista fossila uppvärmningen inom vårt bestånd i Sverige, när vi ersätter en naturgaspanna med bergvärme. Det blir en riktig milstolpe!

## Hur har ni identifierat och valt ut dessa projekt?

– De lagstadda energikartläggningarna, som bolagen inom koncernen har arbetat med under de senaste åren, har hjälpt oss att prioritera bland insatser som ger bra effekt direkt, både resursmässigt och ekonomiskt.

## Ser ni några risker som skulle kunna äventyra planerna?

– Det är klart att världsläget, inflationen och makroekonomin i stort bidrar med en viss osäkerhet. Och på en mer konkret nivå är vi beroende av att energibolagen hinner med att bygga ut kraftnätet i den takt som krävs, samtidigt som vi även kan komma att drabbas av projektförseningar kopplat till komponentbristen för exempelvis solcellsanläggningar.

## Om du tillåter dig en titt i spåkulan – hur tror du att Liljedahl Group Fastigheter kommer att kunna sommra 2023, baserat på era planerade insatser?

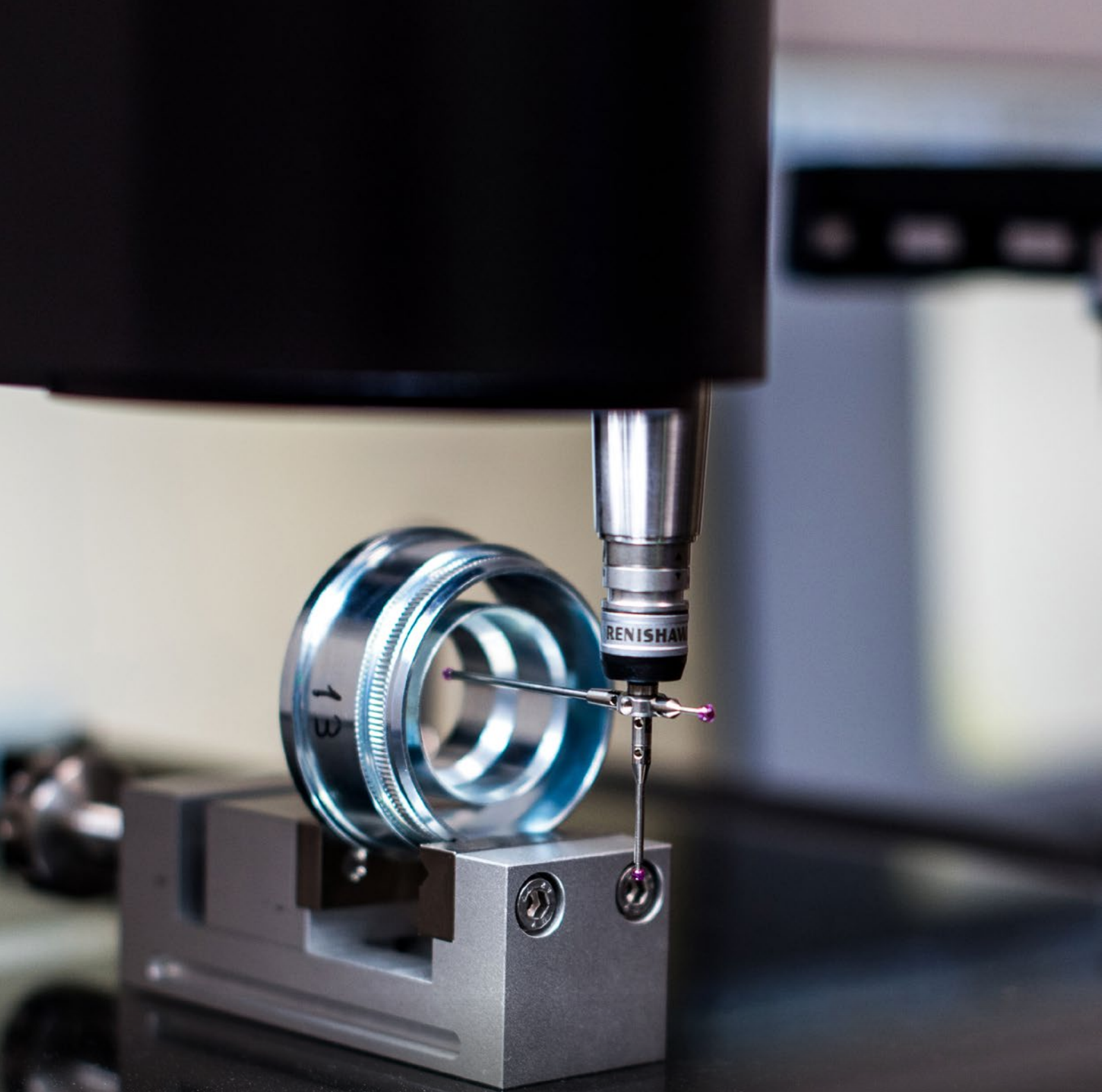
– Jag hoppas kunna visa våra hyresgäster, tillika våra koncernkollegor, att vi har hjälpt dem spara energi och sänkt deras elförbrukning. Jag tror också att vi har bidragit till en bättre arbetsmiljö för våra medarbetare inom koncernen, i allt från genomförandet av önskade anpassningar till positiva effekter från belysningsutbyten och klimatförbättrande uppdateringar av fastighetsinstallationer, säger Jonas Hallberg och tillägger:

– Och genom vårt pågående arbete med miljöcertifieringar kommer koncernens bolag kunna visa sina intressenter att vårt hållbarhetsarbete verkligen gör skillnad, att även koncernens fastigheter och lokaler hänger med och bidrar i den gröna omställningen. 🌱

## 2022 i korthet för Liljedahl Group Fastigheter

”Vi gick i mål med två stora fastighetsprojekt i Växjö och Värnamo under 2021, så 2022 blev ett mellanår då vi kunde fokusera på planerade underhålls- och uppgraderingsprojekt. Vi har genomfört några LED-belysningsprojekt och installerat nya styr- och reglersystem för optimering och distansstyrning av bland annat ventilation och uppvärmning.

Vi tecknade även avtal om ett fastighetsbolagsförvärv i Varberg, i samband med att Finnvedens Bil genomförde ett bolagsförvärv till personbilsverksamheten. Efter tillträde av det nya fastighetsbolaget i början av 2023, inleds en spännande resa med anpassningar och ombyggnationer även i Varberg.”



# Bufab

---

Bufab är ett börsnoterat internationellt handelsföretag med verksamhet i 27 länder, inriktat på effektiva inköpskedjor av C-parts: både standardiserade och kundunika skruvar, muttrar och olika typer av fästelement.

**Nettoomsättning**  
8 431 MSEK

**Anställda**  
1 841

**Huvudkontor**  
Värnamo

**Vd**  
Erik Lundén

**Liljedahl Group sedan**  
2016

# Redo för nya utmaningar med rekordår i ryggen

2022 var kort sagt ett fantastiskt år för Bufab.

– Vi levererade vår högsta omsättning, rörelseresultat och resultat per aktie någonsin. Sammantaget ett otroligt positivt år, konstaterar Erik Lundén, vd och koncernchef.

**BUFABS FRAMGÅNGAR VILAR** på tre stabila ben: ett starkt kunderbudande inom C-parts, människorna i bolaget som arbetar kundnära och håller drivet uppe i organisationen, samt en stark marknadsposition till följd av fina resultat under en längre tid.

Erik Lundén berättar vidare om faktorerna bakom de fina siffrorna:

– Det är en stor styrka att vi har lyckats hålla fast vid det entreprenöriella, med stort personligt ansvarstagande på alla nivåer. Vi kombinerar storbolagets fördelar med det mindre bolagets flexibilitet.

– Under 2022 fortsatte vi utveckla vår verksamhet mot långsiktig tillväxt. Vi arbetade nära våra kunder, fortsatte ta marknadsandelar och genomförde tre strategiska förvärv, med en sammantagen årsomsättning på över en miljard kronor.

Summa summarum: 2022 blev ett rekordår.

## INTERN OCH EXTERN HÅLLBARHET

Alla bolag vill vara lösningsfokuserade. Bufab har tagit ambitionen flera steg längre och benämner sina medarbetare som "solutionists".

Under 2022 togs avgörande framsteg inom koncernens hållbarhetsarbete.

– Vår ambition är att hålla en ledande ställning när det gäller hållbarhet inom C-parts. Vi ska integrera hållbarhet i våra interna processer, och genomgående i våra externa leverantörskedjor.

Som ett led i detta fick Bufab sina klimatmål inom Science Based Targets-initiativet validerade under fjärde kvartalet 2022.

– Därigenom åtar vi oss att arbeta för betydande minskningar av CO<sub>2</sub>-utsläpp i vår verksamhet och leverantörskedja. Det bevisar att vi har tagit kliv inom hållbarhetsområdet, med stor uppsida inte minst för våra kunder.

## FRAGMENTERAD MARKNAD

I skrivande stund kan en tydligt Bufab-gynnande branschtrend skönjas, där den röda tråden löper via samhällsutveckling, starkt kopplad till energi- och konkreta hållbarhetsfrågor.

– C-parts-marknaden är extremt fragmenterad och full av mindre aktörer, vilket i många fall betyder en mängd olika leverantörer för C-parts-beroende bolag. Där kommer vi in som en konsoliderande kraft och möjliggör för kunden att gå från 10–15 C-parts-leverantörer till endast Bufab.

När allt fler mindre bolag dessutom får krav på sig, inom såväl ekologisk som social och affärsmässig hållbarhet, blir Bufab en praktisk helhetslösning med exempelvis etiska ställningstaganden och återkommande revisioner på plats.

– Och kopplat till miljömässig hållbarhet, som CO<sub>2</sub>-avtryck genom hela värdekedjan, finns det såklart stor vinning i att ersätta 15 separata transporter med en enda gemensam leverans.

## Hur ser ni på tillväxt- och utvecklingsmöjligheterna för Bufab framgent?

– Givet det geopolitiska och makroekonomiska läget är osäkerheten stor inför 2023, och vi noterar en ökad försiktighet inom vissa industrisegment. Vi är förberedda på eventuellt tuffare tider med lägre efterfrågan som följd, säger Erik Lundén och tillägger:

– Samtidigt skapar en svagare konjunktur goda förutsättningar för att ta marknadsandelar, då kunder tenderar att öka sitt fokus på att reducera indirekta kostnader, inte sällan inom C-parts. På lång sikt har vi fina förutsättningar att växa och utvecklas, men utmaningar väntar onekligen under 2023. 📈

## 2022 i korthet för Bufab

*"Vi kämpade med långa ledtider, stor osäkerhet och tvära marknadskast. Trots en svårnavigerad marknad lyckades våra team anpassa sig väl, mycket tack vare att vi arbetar så pass nära våra kunder. På resultatsidan var 2022 ett rekordår på alla sätt – med nära en miljard i rörelseresultat som kronan på verket. Vi levererade fantastiskt under svåra förhållanden."*

# vilje group





EKONOMI-  
RAPPORT

2022

Utveckling av koncernens verksamhet, resultat och ställning .....	35
Rapport över resultat för koncernen.....	36
Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen.....	36
Rapport över finansiell ställning för koncernen.....	37
Rapport över kassaflöden för koncernen.....	38
Nyckeltalsdefinitioner .....	38

## Redovisningsprinciper

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) sådana de antagits av EU. Vidare har Rådet för finansiell rapporteringsrekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

# Utveckling av koncernens verksamhet, resultat och ställning

MSEK	2022	2021	2020	2019
<b>Resultaträkning</b>				
Nettoomsättning	19 139	15 575	11 653	12 464
Nettoomsättning exklusive metall	5 810	4 648	4 280	4 611
Justerat EBITDA <sup>1)</sup>	957	840	600	584
Justerat EBIT <sup>1)</sup>	713	635	383	386
Resultat efter finansiella poster	644	597	225	357
Skatt	-96	-89	-68	-62
Årets resultat	548	508	157	296
Avskrivningar på immateriella tillg	-33	-20	-18	-15
Avskrivningar på materiella tillg	-211	-185	-212	-182
<b>Balansräkning</b>				
Immateriella anläggningstillgångar	507	504	488	447
Materiella anläggningstillgångar	1 644	1 417	1 393	1 369
Likvida medel	253	131	61	22
Eget kapital	3 972	3 256	2 719	2 610
Långfristiga skulder inkl avsättningar	691	741	787	835
Balansomslutning	8 077	6 707	6 270	6 313
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	166	681	408	325
<b>Investeringar</b>				
Materiella anläggningstillgångar	291	295	245	337
Förvärv av koncernbolag	199	5	42	189
Förvärv av andra långfristiga värdepappersinnehav	9	-	3	85
<b>Medelantal anställda</b>	1 509	1 292	1 399	1 419
<b>Relationstal</b>				
Justerad rörelsemarginal <sup>1)</sup> , %	12,3	13,7	9,0	8,4
Vinstmarginal, %	9,4	10,9	3,7	6,4
Avkastning på eget kapital, %	15,2	17,0	5,9	11,9
Justerad avkastning på sysselsatt kapital <sup>1)</sup> , %	12,4	12,2	7,5	8,4
Soliditet, %	49	49	43	41
Substansvärde / aktie, kr	1 986	1 628	1 360	1 305

1) Justerat EBITDA och EBIT 2020 är resultat justerat för kostnader av engångskaraktär, 119 Mkr, avseende avvecklingen av produktionen i Isdraht GmbH, se Dahrén Group och Elcowire Group.

# Rapport över resultat för koncernen

TSEK	2022	2021
Nettoomsättning	19 138 848	15 574 624
Övriga rörelseintäkter	81 634	125 155
Förändring av varor under tillverkning, färdiga varor samt pågående arbete för annans räkning	51 490	67 817
Råvaror och förnödenheter	-14 014 209	-11 366 176
Handelsvaror	-2 220 955	-2 022 589
Övriga externa kostnader	-1 070 277	-655 910
Personalkostnader	-1 131 738	-987 709
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-244 292	-205 423
Övriga rörelsekostnader	-55 480	-52 152
Andel i intresseföretags resultat	177 717	157 275
<b>Rörelseresultat</b>	<b>712 738</b>	<b>634 912</b>
Finansiella intäkter	15 399	5 205
Finansiella kostnader	-83 964	-43 180
<b>Finansnetto</b>	<b>-68 565</b>	<b>-37 975</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>644 173</b>	<b>596 937</b>
Skatt	-95 912	-89 143
<b>ÅRETS RESULTAT</b>	<b>548 261</b>	<b>507 794</b>

# Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen

TSEK	2022	2021
<b>Årets resultat</b>	<b>548 261</b>	<b>507 794</b>
<b>ÖVRIGT TOTALRESULTAT</b>		
<b>Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat</b>		
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	20 506	4 534
Vinst/förlust på säkring av valutarisk i utlandsverksamhet	-	-379
Årets förändringar i verkligt värde på eget kapitalinstrument värderade till verkligt värde via övrigt totalresultat	19 454	13 086
Årets förändringar i verkligt värde på kassaflödessäkringar	18 631	16 146
Förändringar i verkligt värde på kassaflödessäkringar överfört till årets resultat	-35 982	-7 638
Skatt hänförlig till poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat	3 686	-1 736
Andel i intresseföretags övrigt totalresultat	52 374	17 874
	<b>78 669</b>	<b>41 887</b>
<b>Poster som inte kan omföras till årets resultat</b>		
Omvärderingar av förmånsbestämda pensionsplaner	126 550	175
Skatt hänförlig till poster som inte kan omföras till årets resultat	-28 044	-753
Andel i intresseföretags övrigt totalresultat	-	-
	<b>98 506</b>	<b>-578</b>
<b>Årets övrigt totalresultat</b>	<b>177 175</b>	<b>41 309</b>
<b>ÅRETS TOTALRESULTAT</b>	<b>725 436</b>	<b>549 103</b>

# Rapport över finansiell ställning för koncernen

TSEK	2022-12-31	2021-12-31
<b>Tillgångar</b>		
Immateriella anläggningstillgångar	506 687	503 902
Materiella anläggningstillgångar	1 644 060	1 416 854
Andelar i intresseföretag	1 557 521	1 360 341
Finansiella placeringar	145 424	125 962
Långfristiga fordringar	27 854	6 651
Uppskjutna skattefordringar	34 835	42 051
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>3 916 381</b>	<b>3 455 761</b>
Varulager	2 039 497	1 357 012
Skattefordringar	36 651	35 468
Kundfordringar	1 597 548	1 553 247
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	64 397	50 307
Övriga fordringar	169 484	123 495
Likvida medel	252 679	131 272
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>4 160 256</b>	<b>3 250 801</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>8 076 637</b>	<b>6 706 562</b>
<b>Eget kapital</b>		
Aktiekapital	100 000	100 000
Reserver	144 227	117 932
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	3 727 577	3 038 436
<b>Summa eget kapital</b>	<b>3 971 804</b>	<b>3 256 368</b>
<b>Skulder</b>		
Långfristiga räntebärande skulder	197 665	158 343
Övriga långfristiga skulder	3 212	2 490
Avsättningar till pensioner	273 583	395 152
Övriga avsättningar	11 712	10 683
Uppskjutna skatteskulder	205 062	174 645
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>691 234</b>	<b>741 313</b>
Kortfristiga räntebärande skulder	1 946 911	1 523 396
Leverantörsskulder	609 572	460 647
Skatteskulder	41 139	34 029
Övriga skulder	437 606	359 941
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	359 006	318 556
Avsättningar	19 365	12 312
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>3 413 599</b>	<b>2 708 881</b>
<b>Summa skulder</b>	<b>4 104 833</b>	<b>3 450 194</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>8 076 637</b>	<b>6 706 562</b>

# Rapport över kassaflöden för koncernen

TSEK	2022	2021
<b>Den löpande verksamheten</b>		
Resultat före skatt	644 173	596 937
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	101 294	19 438
Betald inkomstskatt	-97 479	-96 814
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>647 988</b>	<b>519 561</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>		
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-599 709	41 910
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-92 761	-177 855
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	210 409	297 403
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>165 927</b>	<b>681 019</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-290 747	-294 873
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	35 578	111 551
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-19 101	-34 183
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-199 364	-4 695
Förvärv av finansiella tillgångar	-8 625	-
Förändring av finansiella tillgångar	2 028	9 761
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-480 231</b>	<b>-212 439</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>		
Ökning (+)/Minskning (-) av räntebärande kortfristiga skulder	376 588	-323 648
Upptagna lån	153 597	19 989
Amortering av lån	-50 068	-48 951
Amortering av leasingskuld	-34 944	-33 698
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-10 000	-12 000
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>435 173</b>	<b>-398 308</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>120 869</b>	<b>70 272</b>
Likvida medel vid årets början	131 272	60 581
Valutakursdifferens i likvida medel	538	419
<b>LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS SLUT</b>	<b>252 679</b>	<b>131 272</b>

## Nyckeltalsdefinitioner

### Nettoomsättning exkl metall:

Nettoomsättning exklusive försäljning av koppar och aluminium i Elcowire Group och Dahrén Group.

### Justerat EBITDA:

EBITDA exklusive poster av engångskaraktär.

### Justerat EBIT:

EBIT exklusive poster av engångskaraktär.

### Investeringar:

Investeringar exklusive uthyrningsfordon.

### Justerad rörelsemarginal:

EBIT exklusive poster av engångskaraktär / nettoomsättning exkl metall.

### Vinstmarginal:

Årets resultat / nettoomsättning exkl metall.

### Avkastning på eget kapital:

Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

### Justerad avkastning på sysselsatt kapital:

Resultat efter finansiella poster exklusive poster av engångskaraktär plus finansiella kostnader i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

### Sysselsatt kapital:

Balansomslutning minus ej räntebärande skulder och avsättningar.

### Soliditet:

Eget kapital i förhållande till balansomslutningen.

### Substansvärde/aktie:

Eget kapital i förhållande till antal aktier.



 Finnvedens Bil

**LILJEDAHL GROUP AB**

Margretelundsvägen 1  
Box 420, SE-331 24 Värnamo  
Tfn +46 370 69 38 80  
info@liljedahlgroup.se  
www.liljedahlgroup.se

**FINNVEDENS BIL AB**

Nydalavägen  
Box 244, SE-331 22 Värnamo  
Tfn +46 370 425 00  
info@finnvedensbil.se  
www.finnvedensbil.se

**FINNVEDENS LASTVAGNAR AB**

Kraftgatan 11  
Box 2014, SE-550 02 Jönköping  
Tfn +46 36 34 82 00  
info@finnvedenslast.se  
www.finnvedenslast.se

**PRONECT AB**

Ravema AB  
Margretelundsvägen 1  
Box 423, SE-331 24 Värnamo  
Tfn +46 370 488 00  
info@ravema.se  
www.pronect.eu

**HÖRLE WIRE GROUP AB**

Hörle Wire AB  
Hörle 1  
Box 546, SE-331 25 Värnamo  
Tfn +46 370 204 00  
info@horlewire.com  
www.horlewire.com

**DAHRÉN GROUP AB**

Dahrén Sweden AB  
Jonslund, SE-465 80 Nossebro  
Tfn +46 512 30 03 00  
info@dahrengroup.com  
www.dahrengroup.com

**ELCOWIRE GROUP AB**

Elcowire AB  
Elektrogatan 20  
Box 914 ,SE-251 09 Helsingborg  
Tfn +46 42 19 53 00  
info@elcowire.com  
www.elcowire.com

**LILJEDAHL GROUP FASTIGHETS AB**

Margretelundsvägen 1  
Box 420, SE-331 24 Värnamo  
Tfn +46 370 69 38 80  
info@liljedahlgroup.se

**BUFAB GROUP**

Bufab Sweden  
Stenfalksvägen 1  
Box 2266, SE-331 02 Värnamo  
Tfn +46 370 69 69 00  
info@bufab.com  
www.bufabgroup.com