
**Vi får
människor
och företag
att växa**



 **Indutrade**

Välkommen till Indutrade

Människor gör skillnaden

Sedan starten 1978 har Indutrade utvecklats och etablerat sig som en ledande internationell teknik- och industrikoncern som idag består av fler än 200 entreprenörsdrivna bolag. Allt sedan starten har vår värderingsdrivna kultur där människor gör skillnaden legat till grund för vår framgång.

Under 2021 visade återigen Indutrademodellen sin styrka. Trots en pågående pandemi och utmaningar kopplade till störningar i leverantörskedjorna hade vi en fantastisk utveckling och växte inom alla affärsområden. Vår decentraliserade affärsmodell med entreprenörsdrivna VD:ar som agerar snabbt och anpassar verksamheterna efter rådande utmaningar och möjligheter, har gjort att 2021 blev ännu ett framgångsrikt år. Framgången baseras i stor utsträckning på våra kompetenta och engagerade medarbetare som finns i koncernens alla bolag.

Vi är en decentraliserad organisation med stark lokal förankring. Vi anser att de bästa besluten fattas lokalt och av dem som är närmast kunden. För att få en förståelse av hur vi arbetar och vad det innebär för ett bolag att vara en del av Indutrade, är det bästa sättet att träffa några av de företagare som har sålt sina bolag till oss. Längre fram i den här broschyren får du möta några av våra engagerade entreprenörer. Bland annat kan du läsa om Per-Arne Forsman, VD för Lekang Group som distribuerar filter från över 100 olika varumärken och hur de med Indutrade vid sin sida vinner mark genom konsultativ försäljning och hög service-nivå. Richard Storey leder Adam Equipment som utvecklar, tillverkar och säljer ett brett sortiment av vågar för professionellt bruk. När det blev dags att sälja familjeföretaget som hans far startade 1972 var det viktigt för honom att hitta rätt partner som delade samma värderingar med förmågan att skapa en stabil och trygg miljö för medarbetarna. Till sist kan du läsa om vad Jindřich Petřík som leder Cheirón, verksamt inom medicinteknik, ser för fördelar med att vara en del av en stark koncern. Cheirón är ett mycket spännande bolag som bland annat står i ropet att lansera en ny e-handelsplattform för deras egenutvecklade medicintekniska produkter och som nya ägare ser vi fram emot att stötta dem på deras fortsatta tillväxtresa.

Stark kultur och stort kunnande

Vår förvävsstrategi har utvecklats över tid, är väl underbyggd och historiskt framgångsrik. Vi har lång erfarenhet av framgångsrika företagsförvärv och av att arbeta med drivna entreprenörer. Det finns många olika typer av bolag



som arbetar med företagsförvärv. Vi ser oss inte som ett i mängden, utan det som särskiljer oss är vårt fokus på att förstå människorna och kulturen i bolagen vi förvärv. Under 2021 har vi välkomnat 17 nya bolag till Indutradekoncernen. De förvärvade bolagen kommer från Danmark, Finland, Italien, Nederländerna, Storbritannien, Sverige, Tjeckien, Tyskland och har alla ledande positioner inom sina respektive nischer och god långsiktig tillväxtpotential. Oavsett hur många förvärv vi genomför finns det inte någon standardmodell, utan varje förvärv är unikt. Att säljaren är lika nöjd som vi med affären är oerhört viktigt eftersom förvärvet vanligtvis är inledningen på en lång och utvecklande relation.

Business as usual

Något som ofta tilltalar entreprenörer som överväger att sälja sina bolag är att vi är långsiktiga ägare, med målet att stödja utvecklingen av de bolag vi förvärv, utan någon ambition att sälja bolaget vidare. För oss är det viktigt att de som säljer stannar kvar i bolaget efter förvärvet och att företagskulturen och bolagsnamnet behålls. Vi ser styrkan i att det mindre bolagets flexibilitet, engagemang och ansvarstagande finns kvar, samtidigt som vi bidrar med det stora bolagets stabilitet och finansiella stöd. Det skapar rätt engagemang och såväl kunder som leverantörer och företagets medarbetare uppskattar lokal beslutskraft. Denna decentraliserade struktur med lokalt resultat- och affärsansvar hos dotterbolagen är ytterligare en faktor som potentiella säljare uppskattar.



Det som särskiljer oss är vårt fokus på att förstå människorna och kulturen i bolagen vi förvärv.

Värdeskapande kunskapsöverföring

Som en del av Indutrade får du tillgång till ett stort nätverk av kollegor med mycket kunskap. Vi arbetar för att skapa förutsättningar för relevant kunskapsöverföring som kan vara kopplad till specifika marknadssegment, teknologi- eller produktområden, internationell expansion eller digitalisering för att ge några exempel. Vi arbetar däremot inte med centrala synergi-projekt som är "tvingande" – det är alltid upp till det enskilda bolaget att bestämma vad som är värdeskapande för just dem och vad de vill ta del av. Vår framgång baseras i stor utsträckning på att vi har bra VD:ar i våra bolag. Att attrahera och rekrytera ledare är därför något som vi lägger stor vikt vid, men framför allt fokuserar vi på att utveckla våra befintliga ledare. En stor del av den utvecklingen sker via jobbet som VD, men det finns alltid en coachande ordförande som stöd och konstruktiv utmaning. Vi arbetar även med ledarskapsprogram i egen regi som är anpassade till vår syn på affärsmannaskap och vår företagskultur och som leder till än bättre förutsättningar för hållbar lönsam tillväxt. Jag ser fram emot att välkomna ännu fler framgångsrika företag till Indutrade under åren som kommer. Vår starka företagskultur med människor i fokus genomsyrar vårt arbete och vår vision: en entreprenörsdriven värld där människor gör skillnaden.

Bo Annvik

VD och koncernchef Indutrade

AFFÄRSIDÉ

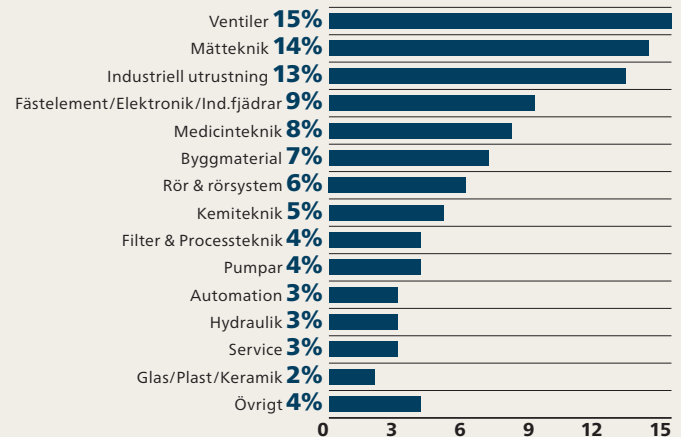
Att skapa hållbar, lönsam tillväxt på ett decentraliserat sätt genom att utveckla och förvärva framgångsrika företag som leds av passionerade entreprenörer.

Vad vi gör

Vi utvecklar och förvärvar teknik- och industribolag som kännetecknas av hög kompetens och förmågan att bygga långvariga, nära relationer med kunder och leverantörer.

Våra bolag erbjuder hållbara lösningar som stärker såväl vår som våra kunders konkurrenskraft. Bolagen tillverkar, utvecklar och säljer komponenter, system och tjänster med högt teknikinnehåll.

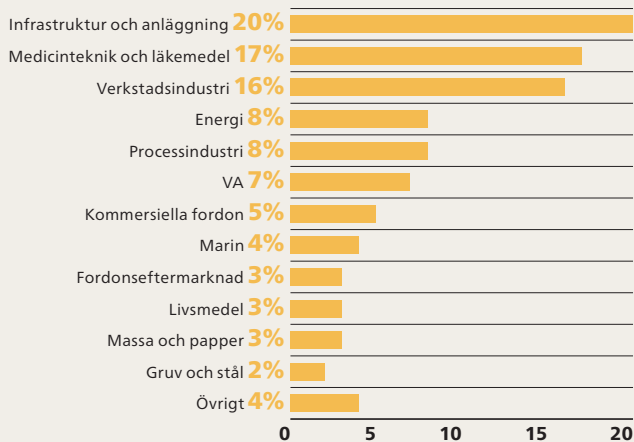
Nettoomsättning per produktområde



Till vem

Kunderna finns inom en rad olika branscher, till exempel infrastruktur och anläggning, medicinteknik och läkemedel, verkstadsindustri, energi, VA och livsmedel.

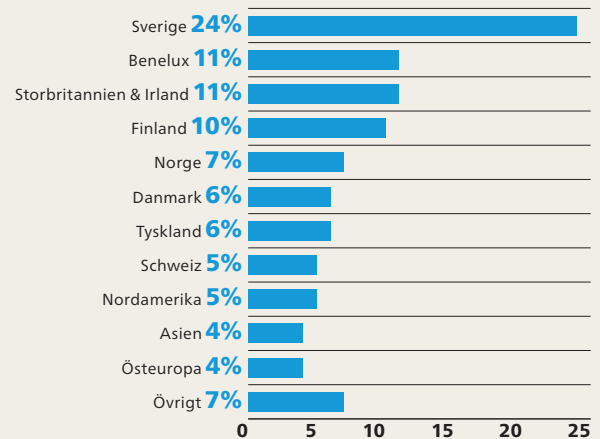
Nettoomsättning per kundsegment



Var

Indutrade består av fler än 200 bolag som erbjuder sina tjänster i över 30 länder i sex världsdelar.

Nettoomsättning per marknad¹⁾



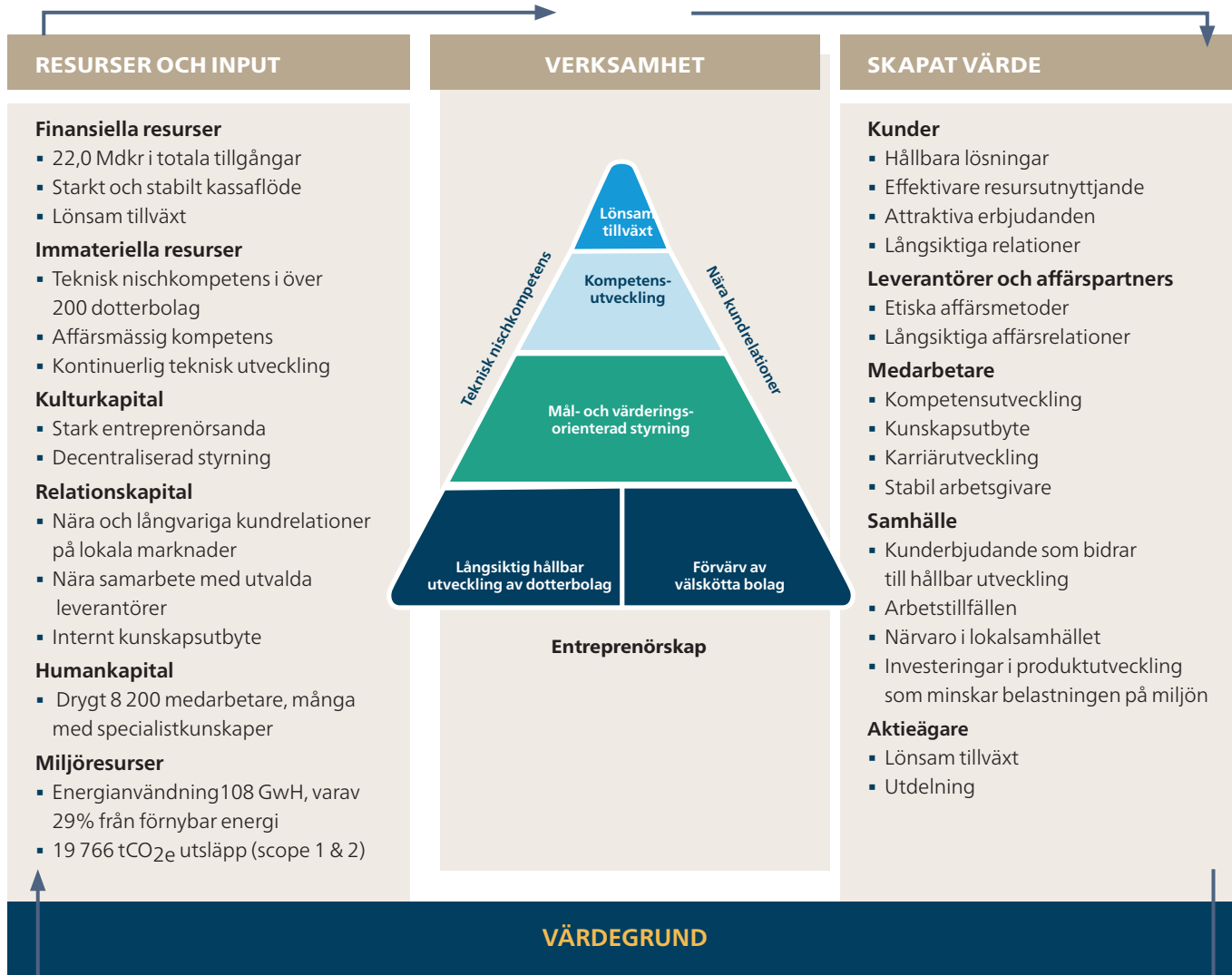
¹⁾ Baserat på kundernas hemvist

Indutrades affärsmodell

VISION

En entreprenörsdriven värld där människor gör skillnaden

Indutrade har ett långsiktigt engagemang att få människor och företag att växa. Vi bidrar både till vår egen utveckling och till samhället i stort genom att låta fler människor och företag bli en del av en entreprenörsdriven affärsvärld.



Människor gör skillnaden

För oss är människorna viktigast – våra medarbetare är nyckeln till koncernens framtida utveckling. Vår ambition är att tillvarata duktiga medarbetare inom hela koncernen och genom dem sprida goda exempel mellan bolagen.



Decentralisering

Vi är en decentraliserad organisation med stark lokal förankring. Vi anser att de bästa besluten fattas lokalt och av dem som är närmast kunden.



Entreprenörskap

Vi har en stark entreprenörsanda och ett stort affärsengagemang. Vi är dessutom fast beslutna att ständigt driva, utveckla och förbättra verksamheten.



Långsiktighet

Vi fokuserar på lönsamhet och vår definition av framgång är att uppnå hållbar lönsamhet, en tillväxt som gynnar individer, företag och samhället i stort.

Våra bolag

BOLAG MED TRADING-VARUMÄRKEN

57%

av Industrades försäljning

BOLAG MED EGNA VARUMÄRKEN

43%

av Industrades försäljning



Aktivt ägande

Indutrade är en långsiktig, stabil ägare som är engagerad i och tar ansvar för dotterbolagens utveckling. Med ett decentraliserat ledarskap baserat på tydliga värderingar främjas entreprenörsandan i bolagen, som behåller sin ursprungliga identitet med eget namn, kultur och egen ledning. Ledare med starkt affärsmannaskap och ansvarstagande utvecklas och ges möjlighet att kontinuerligt driva sina bolag framåt.

INDUTRADE SOM ÄGARE

Vårt ägarperspektiv är mycket långsiktigt. När vi förvärvar ett bolag finns aldrig någon plan för utträde eller avyttring. Vårt aktiva ägande utövas i huvudsak via bolagens styrelser där vi kontinuerligt arbetar för att utveckla bolagen och skapa en hållbar värdeutveckling och bidra till samhället. Som aktiv ägare bidrar vi exempelvis genom att utveckla våra ledare, samt tillföra kunskap och kapital som ger bolagen förutsättningar att välja rätt strategisk inriktning, satsa på produktutveckling och förbättrade kunderbjudanden. Det är också av största vikt att våra bolag kontinuerligt arbetar med att förbättra sin sociala miljömässiga påverkan. Vi är fast övertygade om att ett ansvarsfullt och hållbart agerande skapar långsiktigt värde och stärker konkurrenskraften.

Värderingsstyrt ledarskap

Indutrades värderingar vägleder oss i hur vi agerar externt och internt. Värderingarna har genom åren växt fram tillsammans med våra bolag och medarbetare, utifrån övertygelsen om att det är människorna som gör skillnaden. Ett värderingsstyrt ledarskap med stor frihet och hög grad av självbestämmande är utgångspunkten i vårt arbete, ända från förvärvsfasen till hur vi sedan driver, bygger och utvecklar verksam-

heterna på ett ansvarsfullt sätt. Detta tankesätt utgör grunden för vår vision: en entreprenörsvärld där människor gör skillnaden.

Vår uppförandekod är ett viktigt verktyg för att beskriva gemensamma principer och främja en delad värdegrund. Vår decentraliserade styrmodell ställer krav på alla bolag att ha en väl fungerande verksamhet och ledning. Redan under förvärvsprocessen lägger vi därför stor vikt vid att lära känna bolaget med dess ledning, personal och ägare för att förstå om de delar våra värderingar och vår syn på hållbart företagande.

Decentraliserad organisation

Vår decentraliserade organisation medför att självbestämmandet i bolagen är stort vilket skapar frihet och flexibilitet. De bästa affärsbesluten fattas nära kunden av personer som bäst känner till kundens behov och processer. Många av våra dotterbolag verkar på mindre orter där medarbetarna blir viktiga ambassadörer som genom sitt arbete bidrar till att våra bolag uppfattas som pålitliga och ansvarstagande, till exempel genom att säkerställa att den lokala miljön inte påverkas negativt av bolagens verksamhet. Genom lokala investeringar och att skapa arbetstillfällen på orten bidrar våra bolag till lokal tillväxt och utveckling.

VAD VI ERBJUDER

Business as ususal

Vår decentraliserade organisation medför att självbestämmandet i bolagen är stort vilket skapar frihet och flexibilitet. De bästa affärsbesluten fattas nära kunden av personer som bäst känner till kundens behov och processer.

Professionell styrelse

Vi tillsätter en aktiv och engagerad styrelse som stödjer företagsledningen och agerar bollplank. Genom vår samlade kompetens, erfarenhet och struktur skapas förutsättning för fortsatt utveckling av bolagen.

Expertis

Indutrade stödjer dotterbolagen med industriellt och tekniskt kunnande, affärsutveckling, finansiering och målstyrning. Vi erbjuder också stöd gällande bland annat kompetensutveckling, digitalisering och hållbarhet.

Finansiell styrka

Koncernens finansiella styrka skapar stabilitet och underlättar dotterbolagens expansion. Som stabil ägare tar vi ansvar för dotterbolagens långsiktiga fortlevnad.

Kunskapsdelning och nätverk

Vi delar erfarenhet, kunskap och "best practice" genom nätverksträffar, utbildningar och via vår digitala kommunikationsplattform, Indutrade Portal. Många utmaningar och lösningar är relevanta för de flesta bolag och genom kunskapsutbyte och informellt nätverkande främjas utbyte av idéer och erfarenheter mellan bolagen.

Kompetens- och ledarutveckling

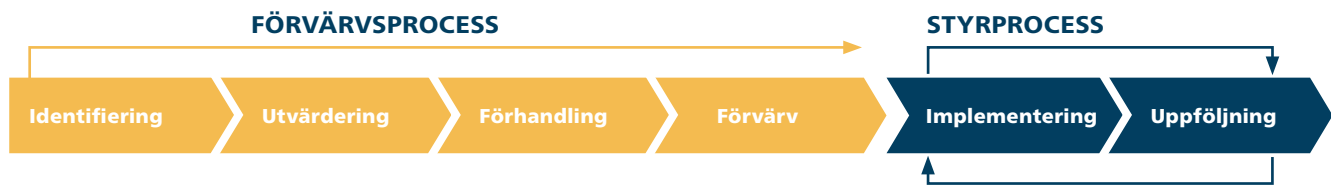
I en decentraliserad organisation är människorna allting. Vi är mycket måna om att vi för varje bolag har rätt VD, ledning och styrelse. Under paraplyet Indutrade Academy driver vi flera skräddarsydda utbildningar för att kontinuerligt vidareutveckla våra nyckelpersoner.

UTVECKLA

Att ingå i Indutradekoncernen innebär att bolaget får behålla sin ursprungliga identitet samtidigt som det får tillgång till koncernkollegornas samlade erfarenheter och kunskaper. Bolagen inom koncernen berikar varandra och ges genom nätverksträffar och intern benchmarking möjlighet till värdefull kunskapsöverföring. Alla bolag inom Indutrade har tydligt mandat och ansvar över den egna verksamheten. Indutrade stödjer genom industriellt kunnande, finansiering, affärsutveckling och målstyrning.

FÖRVÄRVA

Vi ställer höga krav på de bolag vi förvärvar. De är framgångsrika och välskötta med en väl definierad marknad och ett tydligt kunderbjudande. De drivs av entreprenörer som brinner för sin affärsidé, som vill utveckla verksamheten ytterligare och som delar vår värdegrund om hållbart företagande. 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 exitstrategi och genom att sälja till Indutrade säkras därmed bolagets framtid.



FÖRVÄRVSPROCESS

Förvärv är en naturlig del av Indutrades verksamhet och ett väsentligt inslag i vår strategi för tillväxt. Vår förvärvsstrategi har utvecklats över tid, är väl underbyggd och historiskt framgångsrik. Vi förvärvar bolag som är lönsamma och välskötta, med en väl definierad marknad och ett tydligt erbjudande. Vi håller en hög förvärvstakt och normalt sett förvärvar vi flera bolag varje år.

Vi ställer höga krav på de bolag vi förvärvar. De drivs av entreprenörer som brinner för sin affärsidé, som vill utveckla verksamheten ytterligare och som delar vår värdegrund om hållbart företagande. Bolagen har dessutom teknisk nischkompetens. De har en väl fungerande och motiverad ledning som präglas av entreprenörskap och som vill fortsätta sitt engagemang även efter förvärvet.

Processen inför ett nytt förvärv kan pågå i flera år och vi träffar ledning och anställda vid flertalet tillfällen för att fastställa om bolaget är ett "Indutradebolag". Vi strävar efter att så tidigt som möjligt i förvärvsprocessen föra diskussioner och resonemang kring vår decentraliserade styrningsmodell och våra grundläggande värderingar.

Samtliga företag som förvärvas granskas för att säkerställa att det förvärvade bolaget har en långsiktigt hållbar affärsstrategi som genererar långsiktiga värden. Att företaget drivs på ett ansvarsfullt sätt är avgörande för långsiktigt hållbar tillväxt, utveckling och lönsamhet. 2021 förvärvade Indutrade 17 nya bolag som alla genomgick en hållbarhetsgranskning.

Identifiering

Indutrade strävar efter att redan i ett tidigt skede föra en dialog med ägarna till potentiellt intressanta bolag. Därigenom blir Indutrade ofta den naturliga samtalspartnern för ägarna inför en eventuell försäljning. Indutrade har ett kontinuerligt inflöde av nya intressanta bolag att potentiellt förvärva, både från det interna nätverket och från externa mäklare och företagsrådgivare. Strävan är att tidigt i processen komma till en nära och exklusiv dialog med ägarna. På detta sätt kan vi på bästa sätt förmedla Indutrades långsiktiga modell och värderingar.

Utvärdering

Potentiella förvärv utvärderas utifrån en mängd parametrar såsom marknadsposition, kunder, konkurrenter, huvudleverantörens strategiska och tekniska inriktning, miljöpåverkan, ISO-certifieringar, finansiell ställning, historik samt nyckelpersoners fortsatta engagemang. Att verksamheten bedrivs på ett ansvarsfullt sätt är avgörande för att skapa långsiktig hållbar tillväxt, utveckling och lönsamhet och är därför centralt vid utvärderingen.

En grundlig och anpassad utvärdering minimerar den operativa och finansiella risk som är förenad med ett förvärv. I utvärderingen utnyttjar vi den samlade kompetensen som finns inom Indutrade och bland våra bolag för att säkerställa att vi förstår alla möjligheter och risker tydligt. En nyckel till framgång är noggranna förberedelser och att parterna kan lära känna varandra. Förvärvsprocessen får därför gärna ta tid. Om ett potentiellt förvärv inte följer relevanta standarder, inte uppfyller granskningen avseende till exempel mänskliga rättigheter eller korruptionsrisker, eller inte bedöms vara mottagligt för nödvändiga förbättringar, avstår Indutrade från förvärvet.

Förhandling

Förhandlingsfasens främsta syften är att säkerställa bland annat:

- Att förvärvet kan genomföras till ett pris som gör att affären blir värdeskapande för båda parter.
- Nyckelpersoners fortsatta engagemang efter förvärvet. Då dessa ofta är delägare i det bolag som förvärvas används vanligen en förvärvsstruktur med tilläggsköpeskilling, vilket innebär att ytterligare köpeskilling betalas ut om bolaget når en viss lönsamhetsnivå efter förvärvet.
- Att förvärvsbolagets samarbetspartners samtycker till förvärvet, för att väsentliga kunder och leverantörer ska kunna behållas.

STYRPROCESS

Implementering

Ett förvärv får alltid ett tydligt hem i ett av Indutrades affärsområden, baserat på antingen vilken geografi som bolaget hör hemma i eller vilka produkter som erbjuds. Detta ökar möjligheterna till värdeskapande samarbeten och nätverk. En ny styrelse för bolaget tillsätts med kompetenser som är anpassade för bolagets aktuella behov.

I samband med ett förvärv görs också en strukturerad genomgång av det förvärvade bolaget. De områden som vi främst fokuserar på är det förvärvade bolagets:

- Kunder och leverantörer – finns möjlighet att bredda kundkrets och produktsortiment?
- Hållbarhet – är hållbarhetsaspekten integrerad i affärsmodell, affärskultur, strategier, processer och produkt erbjudanden?
- Organisation – går det att effektivisera och öka fokus på kunder och försäljning?
- Kostnader, marginaler och lageromsättning – finns möjlighet att höja lönsamhet och avkastning?

Nya finansiella mål, anpassade efter bolagets förutsättningar fastställs.

Uppföljning

Det förvärvade bolagets ledning, dess nya styrelse och Indutrades affärsområdeschef har en kontinuerlig dialog. Varje månad rapporterar bolaget in försäljning, resultat och andra viktiga finansiella nyckeltal till Indutrade centralt. Den löpande styrningen är målorienterad med fokus på tillväxt, marginal och kapitalbindning. Under året säkerställs även att kompetensutveckling, successionsplanering och hållbarhetsagendan i dotterbolagen följs upp och utvärderas – en viktig del i Indutrades roll som aktiv ägare.

INVESTERINGSKRITERIER

De bolag vi förvärvar ska bland annat:

- Drivas av entreprenörer som brinner för sin affärsidé och vill fortsätta sitt engagemang efter förvärvet
- Vara stabila och lönsamma
- Ha en ledande position inom en marknadsnisch
- Ha en långsiktigt hållbar affärsmodell
- Dela vår värdegrund och kultur

Stor frihet under ansvar

Lekang Group är specialister inom filter och filtreringsteknik och ledande i Norden inom sin nisch. Vår devis är "Tryggt och enkelt" och den fångar både vad vi som grupp står för och vad vi strävar efter, säger Per-Arne Forsman, verkställande direktör sedan 2015.

Omsättning, mkr

300

Antal medarbetare

72

Grundat

1970

Förvärvat av Indutrade

2010



Per-Arne Forsman
VD Filtertechnik Sverige AB



Att vara en del av Indutrade innebär också en finansiell stabilitet, vilket är en trygghet inte bara för oss, utan även för våra leverantörer och kunder.

Gruppens fyra bolag är Lekang Filter AS i Norge, Filtertechnik Sverige AB, danska Filtertechnik AS och Filtertechnik Suomi Oy baserat i Finland. Det första bolaget startades i Norge 1970 av familjen Lekang. Ursprungligen sålde företaget anläggningsmaskiner men såg ganska snart att den växande användningen av olika typer av filter utgjorde en intressant potential för att sälja förbrukningsvaror på eftermarknaden och sedan 1990-talet fokuserar Lekang Group helt på filterverksamheten.

Ökad komplexitet krävde ägarbyte

I takt med att gruppen växte ökade komplexiteten både gällande ägande och organisation. Behovet av en tydlig plan för succession och framtid blev påtaglig och ägarna började leta efter en partner som delade deras värderingar; att fokusera på människorna i företaget, uppmuntra entreprenörskap, stödja tillväxt och säkerställa framtida framgång. Just en sådan partner fann de i Indutrade, som förvärvade hela företagsgruppen 2010. Lekang Group uppfyllde de kriterier Indutrade har för ett bolagsförvärv; hög teknisk nischkompetens, god lönsamhet, engagerad ledning och medarbetare samt långvariga relationer med såväl kunder som leverantörer.

Stort utbud och avancerad webblösning

–Lekang Group distribuerar filter från över 100 olika varumärken så vårt utbud är mycket stort, säger Per-Arne. Vi är ledande i Norden med marknadens mest kompletta lager innehållande över 5 000 olika artikelnummer. Vi har därmed också marknadens högsta servicenivå där över 90 procent av beställningarna på lagervaror kan skickas samma dag.

När verksamheten inriktades på filtrering vände Lekang Group sig främst till marknaden för mobila anläggningsmaskiner som används vid exempelvis vägbyggen, gruvdrift, jord- och

skogsbruk. Filter till eftermarknaden för mobil utrustning är fortfarande den största applikationen, men portföljen har vuxit betydligt och en ganska stor andel har en inriktning mot industriell hydraulik, processfiltrering, damm och ventilation.

–Vår främsta styrka, vid sidan av vårt breda sortiment, är vår djupa kunskap om filtreringsprocesser och filterapplikationer. Våra kunder har sällan en egen filterexpert men vi kan vara den experten för våra kunder och därmed underlätta deras dagliga verksamhet samt låta dem fokusera på sin kärnverksamhet. Den avancerade webbapplikation LFS (Lekang Filter System) med e-handel och som är integrerad i våra system, knyter samma de fyra nordiska verksamheterna. Här kan kunden söka efter olika maskintyper och bygga ett eget bibliotek över sin maskinpark samt därmed få en tydlig överblick över sina filterbehov. Kunden kan här även hitta tekniska data, lager nivåer, beställningar och mycket mer. Vi har byggt applikationen utifrån våra kunders behov, allt i enlighet med vår devis "tryggt och enkelt", säger Per-Arne.

Hållbara lösningar

–Våra produkter är till sin natur en del av våra kunders hållbarhetslösningar. Genom att använda rätt filtreringsteknik uppnås flera positiva effekter. Tack vare att maskiner och utrustning förses med korrekt filterlösning ökar exempelvis utrustningens livslängd liksom produktiviteten, antalet produktionsstopp minimeras och energiåtgången minskar, säger Per-Arne.

–När det gäller vårt eget hållbarhetsarbete fokuserar vi som distributör på att minska koldioxidutsläppen från transporter och att välja leverantörer som prioriterar sitt eget hållbarhetsarbete. Inom Indutrade finns också ett hållbarhetsnätverk där vi kan ta del av best-practice inom gruppen och få idéer samt inspi-

ration kring hur vi kan arbeta med olika hållbarhetsfrågor på ett sätt som passar just vår verksamhet. En ökad fokusering på hållbarhet, både hos oss som företag och hos våra kunder, skapar goda affärsmöjligheter som vi kommer att utveckla.

Stöd från Indutrade

–Decentralisering är ett kärnvärde i Indutrades styrmodell; som VD får du stor frihet att driva ditt företag. Vi har månatliga rapporteringsrutiner och en kompetent styrelse som påtagligt bidrar till vår utveckling. Vi vet att Indutrade finns som stöd när det behövs vilket har varit extra tydligt under rådande pandemi. Redan från första covidutbrottet i mars 2020, har Indutrade stöttat oss och betonat vikten av att ta hand om vår personal, vår affär och våra kunder, säger Per-Arne.

–Att vara en del av Indutrade innebär också en finansiell stabilitet, vilket är en trygghet inte bara för oss, utan även för våra leverantörer och kunder. Tack vare detta har Lekang Group kunnat expandera på ett sätt som inte hade varit möjligt annars. Vi planerar även för ytterligare expansion och här kommer Indutrades finansiella styrka, stora kontaktnät samt unika kompetens att vara till stor hjälp, oavsett om vi växer organiskt eller via förvärv. Trots Indutrades storlek är beslutsvägarna korta. Presenterar du väl underbyggda och genomtänkta planer finns stora möjligheter att snabbt få gehör. Den minimala byråkratin, fokus på det väsentliga och ett tydligt långsiktigt perspektiv menar jag är unikt för Indutrade, säger Per-Arne.

Ovärderligt kontaktnät

–Även det kontaktnät man får i Indutrade är unikt och ovärderligt. Alla VD:ar träffas vid en årlig VD-konferens men ett par gånger per år är det även konferenser inom affärsområdet och mindre sammankomster mellan bolag inom närliggande branscher. Viljan att dela med sig av kunskap och erfarenhet är alltid stor. –Att vara en del av en koncern med över 200 högrepresterande bolag gör att man blir ödmjuk, säger Per-Arne. Det är samtidigt oerhört inspirerande; vi sporras till att göra bra ifrån oss och leverera för att visa att vi är ett bolag som är värt att satsa på även fortsättningsvis.



Gynnsamt att vara en del av Indutrade

Brittiska Adam Equipment utvecklar, tillverkar och säljer vågar för professionellt bruk. Bolaget har vågar med olika mätnoggrannhet som hanterar allt från extrem exakthet med noggrannhet på ett gram med fem decimaler, exempelvis damm i filter eller luftrörelser, upp till vågar som klarar produkter på över 10 ton. Som son till grundaren har den nuvarande verkställande direktören Richard Storey, minnen från när företaget startades 1972 då han bara var fem år gammal.

Omsättning, mGBP

12,6

Antal medarbetare

180

Grundat

1972

Förvärvat av Indutrade

2019



Richard Storey
VD Adam Equipment



Framöver vet vi att Indutrade fortsätter att stå vid vår sida, i bakgrunden utan att lägga sig i den dagliga verksamheten; precis som det är nu.

–Min far startade Adam Equipment från vårt garage, säger Richard. Jag var fem år och jag minns att jag inte kunde få ut cykeln för alla vågar som stod i vägen. Min far var fast beslutet att bli framgångsrik och brukade gå upp klockan tre på morgonen och bege sig till Londons matmarknader för att sälja vågar till försäljarna.

Sedan länge har företaget vuxit ur familjen Storeys garage och är sedan början av 1980-talet baserat i Milton Keynes, varifrån bolaget har startat ett antal filialer. Den första filialen etablerades i Sydafrika, sedan kom USA, Australien, Kina och 2015 etablerades den senaste filialen i Tyskland.

Alla företag behöver vågar

–Eftersom vi är etablerade på samtliga kontinenter kan vi effektivt leverera till alla marknader. Vi har över 4 000 globala återförsäljare och kunder i över 100 länder. Vi säljer våra produkter till i stort sett alla typer av företag. Faktum är att alla tillverknings- och handelsföretag har något som de behöver väga, om det så bara är den post de skickar. Vi fokuserar dock på fem marknadssegment; laboratorier, industribolag, detaljhandel, utbildning och medicin. Bland våra kunder finns flera blue-chip-företag och några av våra kunder behöver ett flertal olika vågar i sina produktionsprocesser, säger Richard.

Enhälligt beslut att sälja

–Jag är äldst av fem bröder och under en period arbetade vi alla tillsammans med min far i företaget så det fanns en successionsplan. Men med tiden blev det uppenbart att det fanns flera skäl att sälja företaget; en del av personalen ägde aktier och efter att ha arbetat

hårt i 47 år hade mina föräldrar verkligen förtjänat en bekväm pension. Så för att vara rättvis mot alla bestämde vi oss för att sälja och det var ett enhälligt beslut.

–Vi hade många diskussioner med olika parter, även om Indutrade snabbt blev vårt riktmarke. Från första mötet kändes det rätt. Deras filosofi och vad de sade var i linje med vad vi sökte inför framtiden; någon som ville bygga vidare på vår framgång, upprätthålla våra värderingar och vår familjekultur och skapa en stabil och trygg miljö för våra medarbetare och kunder. Under 2019 blev Adam Equipment en del av Indutradekoncernen. Vi ville ha en solid plattform från vilken företaget kunde växa och det är precis vad vi fått, säger Richard.

Ökad kunskap om hållbarhet

–Att ha Indutrade som ägare har gynnat oss på olika sätt. Vi har numera en formell styrelse med en tydlig mötesstruktur och vi har formaliserat ett antal interna processer som lett till ännu bättre kontroll över verksamheten. Innan vi blev en del av Indutrade fanns hållbarhet egentligen inte på vår radar, men Indutrade betonade vikten av hållbarhet och tillförde kunskap vilket har haft betydande inverkan på hur vi gör saker. Till exempel designar vi nu ofta våra produkter så att de kan konstrueras med återvunnet material och i våra förpackningar används kartong istället för polystyren där det är möjligt. Dessutom gör våra produkter det möjligt för våra kunder att förbättra sin verksamhets effektivitet, säkerställa noggrannhet i produktionen, bidra till minskat avfall och därmed även spara pengar.



Starkt nätverk

–Försäljningen av bolaget gav oss också tillgång till ett ovärderligt nätverk inom Indutradekoncernen. Adam Equipment tillhör affärsområdet Measurement & Sensor Technology (MST) och mentorskapet vi får har verkligen tillfört verksamheten värde. Som en del av MST deltar vi i kvartalsvisa möten, före covid-19 vid fysiska träffar, men på senare tid digitalt. Dessa möten ger oss möjlighet att vara del av ett större team och lära av varandra. Alla VD:ar utbyter erfarenheter och kunskap och du kan alltid ringa någon i koncernen med dina frågor och ventilera idéer.

–Redan från start hade Covid-19 en enorm effekt på vår verksamhet eftersom vår fabrik är baserad i Wuhan, Kina. Fabriken stängdes helt i 2,5 månader och under den tiden var Indutrade mycket stödjande och förstående via råd och hjälp utan press, vilket var otroligt värdefullt under denna svåra tid, säger Richard.

Framtiden – fortsatt lönsam tillväxt

–Framöver vet vi att Indutrade fortsätter att stå vid vår sida, i bakgrunden utan att lägga sig i den dagliga verksamheten; precis som det är nu. Med deras stöd har vi blivit betydligt mer strukturerade, vilket gör att vi kan fokusera på viktiga frågor och därmed växa och utvecklas på ett hållbart och lönsamt sätt. På kort sikt fokuserar vi på en omorganisation där vi anställer nyckelpersoner i ledande positioner samtidigt som vi lanserar nya produkter. Långsiktigt strävar vi efter att nå ännu fler marknader och länder för att fortsätta vår lönsamma tillväxt.

–Även om mycket har förändrats sedan vi blev en del av Indutrade är Adam Equipment fortfarande ett familjeföretag, men nu är vi också en del av Indutradefamiljen, avslutar Richard.



Indutrades filosofi ett viktigt försäljningsargument

Tjeckiska Cheirón, baserat i Pilsen, är verksamt inom medicinteknik och sedan hösten 2020 är de en del av Indutradekoncernen. Förvärvet av Cheirón var ett utmärkt tillskott till Indutrades kluster av medicinteknik- och vårdbolag och Cheiróns verkställande direktör Jindřich Petřík uppskattar redan fördelarna med att vara en del av en stark koncern.

Omsättning, mEUR

~11

Antal medarbetare

65

Grundat

1994

Förvärvat av Indutrade

2020



Jindřich Petřík
VD Cheirón



Vid ett visst skede i ett företags utveckling blir det uppenbart att det kan vara fördelaktigt att vara en del av en större, finansiellt stark koncern.

–Cheiróns verksamhet står på tre ben, förklarar Jindřich. Det första benet är distribution av medicintekniska produkter från ledande globala tillverkare. Det andra benet består av egen tillverkning av medicinsk utrustning, främst elektriska kirurgiska sugapparater. Det tredje benet tillhandahåller kompletta kvalificerade tjänster för all medicinsk utrustning som vi distribuerar. Tillförlitlig prestanda gällande alla de medicintekniska produkter vi levererar är oerhört viktigt och vårt team av specialister, med lång erfarenhet av kalibrering och regelbundna säkerhetskontroller, är därför helt avgörande.

–Den tjeckiska marknaden är naturligtvis viktig för oss – nästan alla medicinska anläggningar och sjukhus i Tjeckien är våra kunder sedan många år tillbaka – men vi använder oss också av ett nätverk av specialiserade distributörer som erbjuder våra produkter till mer än 65 länder över hela världen, säger Jindřich.

Hållbarhet allt viktigare

–Fram till nyligen har vi haft en pragmatisk inställning till hållbarhetsfrågan – vi sparar energi, använder ekologiska material, packar våra produkter i återvunnen kartong etc. Nu analyserar och definierar vi dock nya möjligheter för hur olika hållbarhetsmål ska uppfyllas. Vi hoppas kunna ta ett eget solcellskraftverk i bruk, vi ökar antalet hybrid- och elbilar i fordonsflottan och vi förbereder ett program för att ge våra kollegor än fler möjligheter till kompetensutveckling. Vi arbetar också för en jämn könsfördelning vilket resulterat i att tre av Cheiróns fyra avdelningar leds av kvinnor idag, berättar Jindřich.

Demokratisering skapade möjligheter

–Efter Berlinmurens fall 1989 och demokratiseringen av Östeuropa, var det uppenbart att sjukhusen hade brist på moderna och effektiva

medicintekniska produkter. Vi var fyra vänner som såg en affärsmöjlighet och 1994 grundade vi Cheirón. I takt med att verksamheten växte organiskt breddade vi successivt vår portfölj av produkter och tjänster. Efter några år lämnade mina kompanjoner företaget och jag blev ensam ägare. Trots stark tillväxt har vi alltid behållit en familjär atmosfär i företaget. Då vi eftersträvar långvariga kundrelationer är våra medarbetares engagemang och ansträngningar avgörande för vår framgång, säger Jindřich.

Stöttande ägare

–Medicinsk verksamhet är ett utmanande område som är strikt reglerat och anpassningar till nya krav är ofta kostsamma. När jag kontaktades av Indutrade för några år sedan hade jag aldrig tidigare övervägt att sälja. Men vid ett visst skede i ett företags utveckling blir det uppenbart att det kan vara fördelaktigt att vara en del av en större, finansiellt stark koncern, som kan erbjuda stöd och kunskap för att öka tillväxten och även vara en stark partner för våra leverantörer. Vid denna tidpunkt var det också klart att ingen av mina fem barn ville ta över företaget. Av dessa skäl ansåg jag att Indutrades erbjudande var ett rationellt, rimligt och stabiliserande steg i Cheiróns utveckling, säger Jindřich.

– Genom andra entreprenörer och företag visste jag att svenska och nordiska företag har ett gott rykte som ägare; de har en kultur präglad av förtroende och respekt för befintlig ledning och stödjer företaget så att det kan växa och förbättras. Detta bidrog definitivt till mitt beslut att sälja till Indutrade. Indutrades filosofi om decentraliserat ledarskap och betydande autonomi för bolagen i koncernen var också avgörande för mig. Indutrade äger också Biameditek, ett polskt företag inom samma bransch som Cheirón, vars VD jag känner och



som berättat för mig om Indutrades företagskultur, samt om sina egna positiva erfarenheter av att vara en del av Indutradekoncernen.

Uppfyllda löften

–Vi har inte varit en del av koncernen särskilt länge, men jag kan redan säga att Indutrade har hållit sina löften; allt vi kom överens om har uppfyllts. Med stöd från Indutrade har vi lärt oss att arbeta mer effektivt med affärsplaner och finansiella analyser, vilket gör att vi har bättre kontroll på kassaflöde och marknadsaktiviteter. En annan fördel är affärssamarbetet med vårt systerbolag Biameditek. Dessutom har vi nu en djupare förståelse för vikten av hållbarhet och vi har successivt införlivat hållbarhetsmål i våra affärsplaner. Med Indutrade som ägare kan jag vara säker på att det finns en stabil och solid grund för att bygga en framtid för Cheiróns medarbetare, kunder och leverantörer, säger Jindřich.

–Eftersom Cheirón endast varit en del av Indutradekoncernen i knappt två år har jag bara hunnit delta vid ett av Indutrades årliga VD-möten. Det var både upplyftande och inspirerande att få träffa andra VD:ar och ta del av den generösa atmosfären. Jag ser en stor potential för framtida samarbete och erfarenhetsutbyte, säger Jindřich.

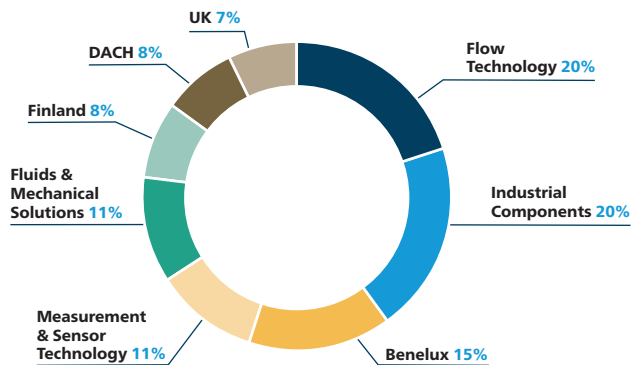
Goda utsikter för framgång

–Cheirón genomgår för närvarande en anpassning till EU:s nya plattform som styr produktion och distribution av medicintekniska produkter i Europa (Förordningen om medicintekniska produkter). De mål som framkommer av detta nya direktiv är av yttersta vikt för oss. För att utöka exportverksamheten kommer vi att lansera en ny e-handelsplattform för vår sugutrustning, avsedd för våra internationella distributörer. Långsiktigt strävar vi efter att vidareutveckla vår portfölj och bli en leverantör av komplexa lösningar för sjukhus. Med Indutrade som ägare har vi möjlighet att nå våra mål snabbare än annars, säger Jindřich.

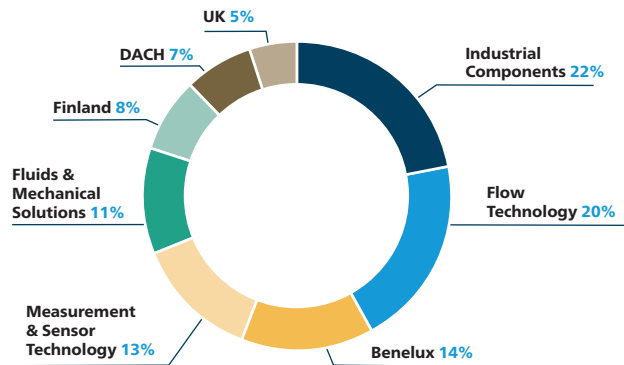


Indutrade i siffror

Nettoomsättning per affärsområde, %



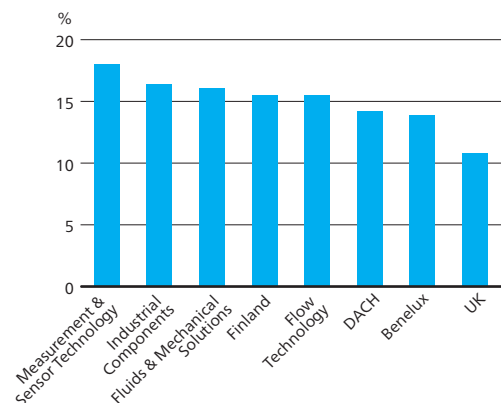
EBITA per affärsområde, %



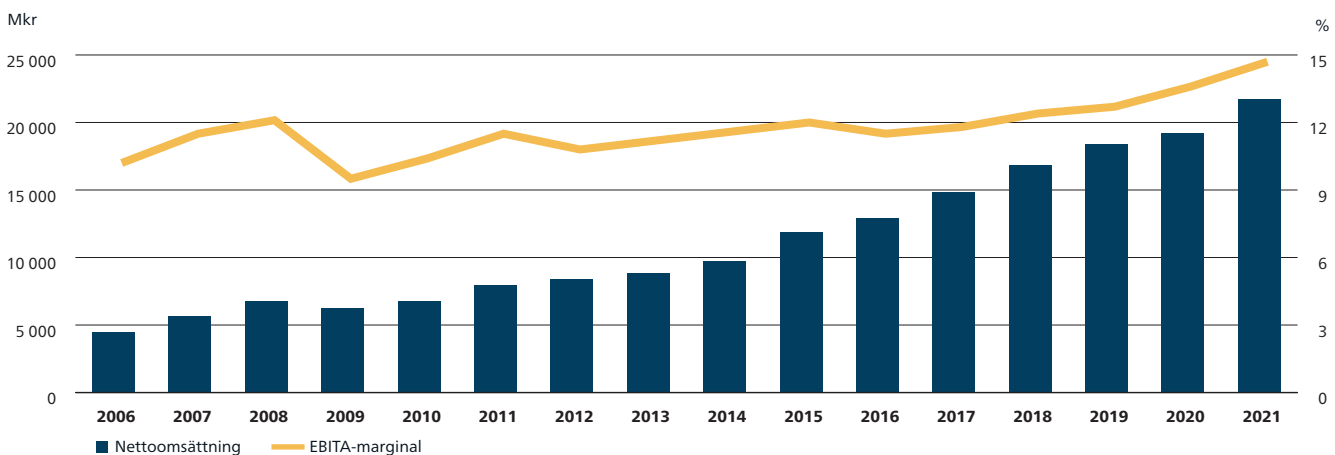
NYCKELTAL

Mkr	2021	2020	Förändring, %
Nettoomsättning	21 715	19 217	13%
Rörelseresultat	2 825	2 266	25%
EBITA	3 202	2 615	22%
EBITA-marginal, %	14,7	13,6	
Resultat före skatt	2 725	2 140	27%
Årets resultat efter skatt	2 097	1 669	26%
Resultat per aktie före utspädning, kr	5,76	4,60	25%
Utdelning per aktie, kr (föreslagen 2021)	2,30	1,80	28%
Avkastning på sysselsatt kapital, %	22	19	
Kassaflöde från den löpande verksamheten	2 853	2 780	3%
Nettoskuld-sättningsgrad, %	53	56	
Medelantal anställda	7 715	7 349	

EBITA-marginal per affärsområde, %



Lönsam tillväxt



Fyra skäl att investera i Indutrade

1

Hållbar tillväxt

- Genomsnittlig årlig omsättningstillväxt på 11 procent sedan börsnoteringen 2005
- 1 542 procent totalavkastning, inklusive återinvesterade utdelningar den senaste tioårsperioden
- Lång erfarenhet av framgångsrika företagsförvärv
- Möjlighet till organisk tillväxt genom bland annat utökat produkt- och serviceerbjudande och geografisk expansion

2

Stabil lönsamhet och starkt kassaflöde

- Historiskt stabil lönsamhet
- Genomsnittlig EBITA-marginal på 12,9 procent de senaste fem åren
- Genomsnittlig avkastning på sysselsatt kapital på 20 procent de senaste fem åren
- Starkt operativt kassaflöde genererat över åren
- Hög genomsnittlig utdelning, 40 procent av nettovinsten de senaste fem åren inklusive årets föreslagna utdelning och exklusive 2019 då ingen utdelning gjordes
- Soliditeten uppgick till 47 procent vid utgången av 2021

3

Attraktiv marknadsställning och riskprofil

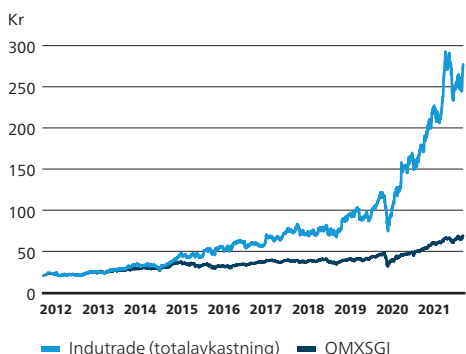
- Ledande ställning i utvalda, nischade branscher
- Fokus på hög kvalitet och tekniskt avancerade produkter för repetitiva behov
- Diversifierad och stabil kund- och leverantörsbas
- Stabila långsiktiga relationer med ledande leverantörer

4

Stark kultur och stort kunnande

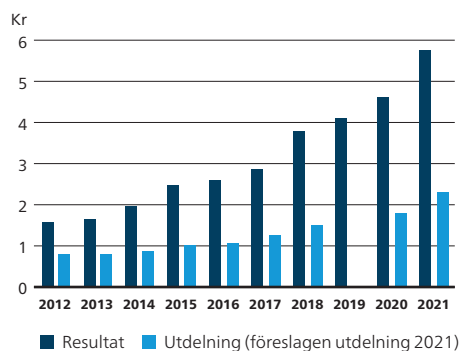
- Entreprenörskap med passion för kunder och affärer
- Organisation som bygger på ansvarstagande och förtroende – människorna gör skillnaden
- Fokus på långsiktig hållbar lönsam tillväxt

Aktiens totalavkastning 2012–2021



Källa: Monitor av Modular Finance AB

Resultat och utdelning per aktie



Analysfirmor som följer Indutrade

- ABG Sundal Collier
- Carnegie Investment Bank
- Danske Bank Markets
- Handelsbanken
- Kepler Cheuvreux
- Nordea
- SEB

Indutrade AB
Box 6044
164 06 Kista
Telefon +46 8 703 03 00
info@indutrade.com

www.indutrade.se