

INNEHÅLL

INTRODUKTION

STRATEGI OCH AFFÄRSMODELL

AFFÄRSMODELL

STRATEGI

MÅL OCH MÅLUPPFYLLNAD

STORSKOGEN SOM INVESTERING

STORSKOGENS FINANSIELLA STRATEGI

ORGANISATION OCH KOMPETENS

AFFÄRSOMRÅDEN

HÅLLBARHETSRAPPORT

BOLAGSSTYRNING

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

RÅKENSKAPER

HÅLLBARHETSNOTER

STORSKOGENS AKTIE

Strategi och affärsmodell



Mission

Att möjliggöra för företag att nå sin potential



Vision

Att vara den ledande internationella ägaren av små och medelstora företag



LADDA NER UTSKRIFTSVÄNLIG PDF

Affärsmodell

Storskogen äger och utvecklar små och medelstora bolag för att skapa motståndskraft och lönsam tillväxt.

1. Möjlighet

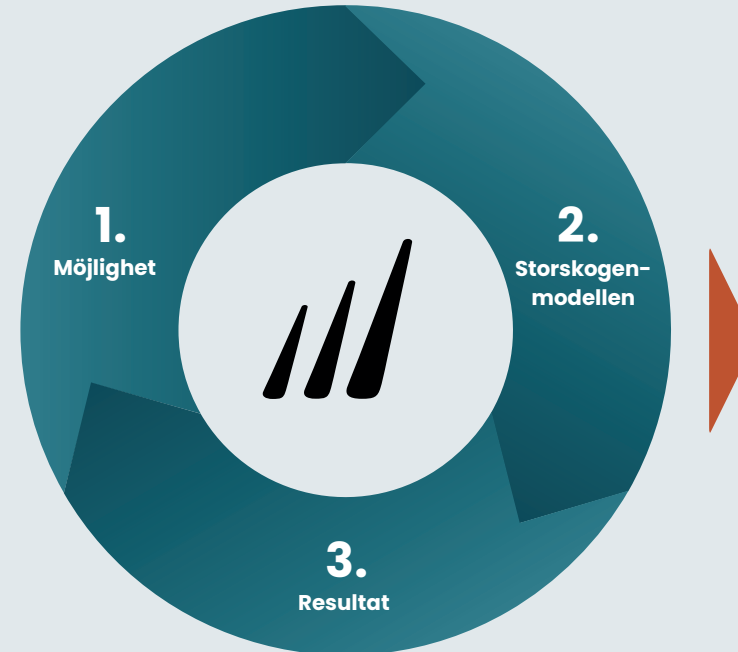
- **Stort förvärvsutbud** av lönsamma bolag med beprövade affärsmodeller i utvalda branscher.
- **Attraktiva avkastningsmöjligheter** till följd av lägre värdering av små och medelstora bolag.
- **Potential för värdeskapande** genom professionalisering, synergier och verksamhetsutveckling.

2. Storskogenmodellen

- **Långsiktighet och stabilitet** säkerställer bolagens framtida konkurrenskraft.
- **Decentralisering** främjar entreprenörskap.
- **Aktivt ägande** möjliggör för bolagen att nå sin potential.
- **Diversifiering** är centralt för att sprida risker och ta vara på möjligheter.

3. Resultat

- **Lönsam tillväxt** genereras genom att kassaflöden återinvesteras i såväl nya förvärv som organiska tillväxtsatsningar.
- Geografisk och branschmässig diversifiering skapar **motståndskraft** genom konjunkturcykler.



Värdeskapande

- **Aktieägare**
Exponering mot en diversifierad grupp av små och medelstora bolag som skapar lönsam tillväxt och motståndskraft.
- **Bolagssäljare/affärsenheter**
Långsiktig, decentraliserad ägarmodell som möjliggör för bolag att nå sin potential.
- **Medarbetare**
Möjligheter till utveckling och kunskapsutbyte inom bolagsgruppen.
- **Samhälle**
Engagemang för entreprenörskap främjar det lokala samhället.



Möjligheten att äga små och medelstora företag

Storskogen grundades på principen att vara nästa generationens ägare av stabila små och medelstora bolag. Avkastningen som genereras i bolagsgruppen återinvesteras för att skapa fortsatt lönsam tillväxt.

Stort förvärvsutbud

Entreprenörsdrivna verksamheter har avgörande betydelse för lokalsamhällen och den bredare ekonomin genom att skapa tillväxt och arbetstillfällen. Många framgångsrika små och medelstora bolag med beprövade affärsmodeller når emellertid en punkt då en ny, långsiktig ägare krävs för att säkerställa deras konkurrenskraft och möjliggöra för dem att nå sin potential. Storskogens mål är att möta detta behov.

Marknaden för att förvärva och utveckla denna typ av verksamheter utgör en betydande möjlighet. Bara i Europa finns runt 230 000 bolag med mellan 50 och 250 anställda och mindre än 50 miljoner EUR i omsättning, och än fler globalt.

Attraktiva avkastningsmöjligheter

Små och medelstora bolag värderas vanligen lägre än större företag till följd av risker, som exempelvis ökad känslighet för marknadsförändringar och ett större beroende av ett fåtal nyckelpersoner, kunder eller leverantörer. Även välskötta bolag med beprövade affärsmodeller kan ha svårt att attrahera passande köpare, särskilt om de är geografiskt belägna långt ifrån potentiella intressenter. Dessa faktorer skapar gynnsamma förutsättningar för Storskogen, och gör denna typ av bolag till attraktiva och skalbara investeringsmöjligheter.

Potential för värdeskapande

Inom små och medelstora bolag finns ofta outnyttjad potential, som kan förverkligas genom att bli en del av en större grupp som Storskogen. Exempel på områden som ofta är utmanande för mindre företag att hantera är digitalisering, internationalisering, kompetensförsörjning samt hållbarhetskrav. Storskogen ger tillgång till kapital, kompetens och kunskapsutbyte för att möjliggöra för bolagen att förbättra operationell effektivitet, skapa tillväxt och nå sin potential.



Storskogenmodellen

Storskogens modell bygger på ett decentraliserat, långsiktigt och aktivt ägande som ger affärsenheter möjlighet att behålla sin entreprenörsanda samtidigt som de drar nytta av stödet från en större, diversifierad bolagsgrupp.

Långsiktighet och stabilitet

När nytt ägande blir aktuellt för små och medelstora bolag letar säljare ofta efter köpare som delar deras vision för bolagets framtid. Faktorer som är centrala för säljare är exempelvis vidareutveckling av verksamheten och omsorg om medarbetarna. Detta är i linje med Storskogens affärsmodell som syftar till att skapa långsiktig tillväxt och stabilitet för bolagen.

Decentralisering, entreprenörskap, skalbarhet

Decentralisering är grundläggande för att skapa skalbarhet och Storskogen uppmuntrar självständighet och entreprenörsanda. Detta säkerställer att bolagen, som står närmast sina kunder, leverantörer och marknader, kan sköta den dagliga verksamheten effektivt och ta vara på tillväxtmöjligheter.

Aktivt ägande

Storskogens centrala organisation ger strategiskt och operationellt stöd i form av exempelvis investeringsbeslut, successionsplanering, hållbarhetsinitiativ och bolagsstyrning. Stöd ges genom styrelsearbetet och kompletteras med månatlig uppföljning och andra aktiviteter anpassade till affärsenheternas behov. En viktig del i denna process är Storskogens gemensamma ramverk för finansiell styrning, som säkerställer en tillförlitlig finansiell rapportering.

Storskogens nätverk av affärsenheter möjliggör både interna och externa synergier. Interna synergier inkluderar affärer mellan bolagen samt nyttjande av gemensamma resurser. Exempel på externa synergier är ramavtal för att optimera inköpsprocesser och upphandlingar.

Storskogen Knowledge Exchange, KX, är en gemensam digital plattform för bolagsgruppen, med bland annat ett omfattande dokumentarkiv, webinarier och smidiga kontaktvägar. Genom KX och andra initiativ, såsom evenemang, diskussionsforum och nätverksaktiviteter, främjas samarbete och kunskapsutbyte mellan bolagen.

Diversifiering

Centralt i Storskogenmodellen är diversifiering, både för att sprida risker och för att utnyttja möjligheter att utveckla bolagsgruppen genom investeringar i områden med bäst förväntad avkastning. Diversifieringen uppnås genom att verka i olika geografier och verksamhetsområden, vilket ger exponering mot varierande trender, drivkrafter och konjunkturcykler. Storskogen tar hänsyn till diversifiering i alla investeringsbeslut – såväl organiska satsningar som förvärv.



Stabil tillväxt och motståndskraft

Storskogens strategi för att äga och utveckla affärsenheter syftar till att skapa lönsam tillväxt och motståndskraft. Kassaflöden återinvesteras och genererar långsiktigt värde för intressenter, genom balanserad allokering av kapital och tydliga investeringsprioriteringar.

Lönsam tillväxt

I Storskogens affärsområden skapas förutsättningar för ökad lönsamhet genom bland annat operationella insatser, synergier, samarbeten och andra nätverkseffekter. De genererade kassaflödena återinvesteras i såväl nya förvärv som organiska tillväxtinitiativ, vilket skapar ett kretslopp av tillväxt och lönsamhet.

Motståndskraft

Utöver lönsam tillväxt eftersträvar Storskogen en motståndskraftig bolagsgrupp med stabil och jämn resultatutveckling genom konjunkturcykler. Historiskt har affärsenheterna uppvisat en robust utveckling även under lågkonjunkturer, en effekt av den geografiska och verksamhetsmässiga diversifiering som beskrevs i föregående avsnitt.

Kapitalallokering

Storskogen har en tydlig strategi för kapitalallokering och investerar kassaflöden i de områden som bedöms kunna ge bästa möjliga långsiktiga avkastning.

Investeringarna syftar till att skapa antingen organisk expansion i den befintliga bolagsgruppen eller förvärvad tillväxt. Den förvärvade tillväxten kan delas upp i två huvudtyper: plattformsförvärv och tilläggsförvärv. Plattformsförvärv skapar fristående affärsenheter, medan tilläggsförvärv innebär att en befintlig affärsenhet förvärvar ett bolag i strategiskt syfte, till exempel för att skapa skalfördelar eller expandera sitt erbjudande, kompetens eller geografiska närvaro.

Kapitalallokeringen för investeringar i såväl organiska initiativ som förvärv utgår från fem investeringsteman:

- hälsa och välbefinnande
- automation
- energi och hållbarhet
- digitalisering
- infrastruktur

Dessa teman, som redan präglar en betydande del av den befintliga bolagsgruppens verksamhet, har stor tillväxtpotential och stöds av flera långsiktiga makrotrender.

Vid investeringsbeslut tar Storskogen även hänsyn till exponeringen mot olika slutmarknader, för att undvika att de tre affärsområdena sammantaget blir för beroende av efterfrågan från en viss kundgrupp eller bransch.

Balanserad expansion

Storskogen siktar mot att uppnå både organisk och förvärvad tillväxt genom hela den ekonomiska cykeln. För att möjliggöra detta krävs en balanserad skuldsättningsgrad, för att säkerställa finansiell flexibilitet även vid förändrade marknadsförutsättningar.

Genom att kombinera en tydlig kapitalallokeringsstrategi, fokuserade investeringsteman och finansiell stabilitet skapar Storskogen förutsättningar för lönsam tillväxt och bygger en motståndskraftig bolagsgrupp som kan generera långsiktigt värde för alla intressenter.