



BRODERNA
SILJENDAHL'S
MÅLERI

 **storskogen**

2021
GESCHÄFTSBERICHT

INHALT

WIR SIND STORSKOGEN	4
WESENTLICHE EREIGNISSE 2021	6
VORWORT DES GROUP CEO	8
WERTSCHÖPFUNG UND STRATEGIE	10
NACHHALTIGKEIT	12
EXTERNE FAKTOREN	18
AKQUISITIONSMODELL	20
AKQUISITIONEN 2021	22
INTERNATIONALISIERUNG	24
ORGANISATION UND UNTERNEHMENSKULTUR	26
UNSERE SEGMENTE	30
DIENSTLEISTUNGEN	32
HANDEL	36
INDUSTRIE	40
STORSKOGEN ALS INVESTITION	44
DIE STORSKOGEN AKTIE	46
<hr/>	
UNTERNEHMENS-LENKUNGSBERICHT	48
VERWALTUNGSRAT UND GESCHÄFTSFÜHRUNG	56
FINANZANGABEN	
DEFINITION DER KENNZAHLEN	61

ANGABEN ZUR NACHHALTIGKEIT

Der Nachhaltigkeitsbericht gemäß dem Gesetz über Jahresabschlüsse ist auf den Seiten 12–17 zu finden. Der Geschäftsbericht wird vom

Verwaltungsrat der Storskojen Group AB (publ), Organisationsnummer 559223-8694, vorgelegt.

COVER:

Natalie Kvarnlöf, Mitarbeiterin der Bröderna Sijendahls Måleri AB.
Foto: Peter Hoelstad



VORWORT DES
GROUP CEO

8



WERTSCHÖPFUNG UND STRATEGIE

10



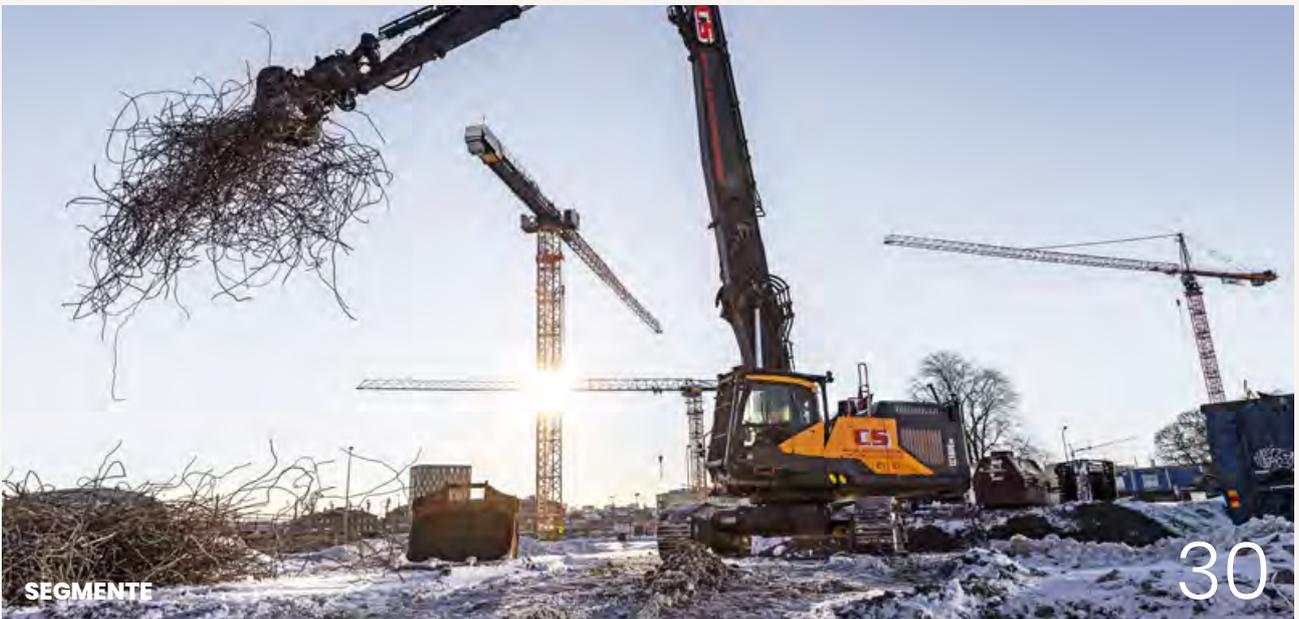
NACHHALTIGKEIT

12



EXTERNE FAKTOREN

18



SEGMENTE

30

WIR SIND STORSKOGEN

Die Unternehmensgruppe Storskogen hat sich zum Ziel gesetzt, der optimale Eigentümer für Klein- und mittelständische Unternehmen in zahlreichen Branchen und an vielen unterschiedlichen Standorten zu sein. Der gemeinsame Faktor ist eine starke Positionierung am Markt, Fokus auf Rentabilität und ein stabiler Kapitalfluss. Wir haben eine langfristige und nachhaltige Perspektive mit unbegrenzter Haltedauer.

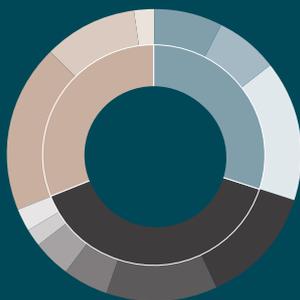
Unsere Geschäftsidee

Das Storskogen Geschäftsmodell beruht auf einem diversifizierten Konzern, der mit einem langfristigen Investitionsansatz rentable Gesellschaften mit hervorragenden Marktpositionen in ihren jeweiligen Märkten erwirbt und führt.

Unsere Vision

Storskogen beabsichtigt der optimale Eigentümer für Klein- und mittelständische Unternehmen zu sein.

SEGMENTEINTEILUNG DES KONZERNS



DIENSTLEISTUNGEN 39%

- Bau und Infrastruktur, 34 %
- Installation, 31 %
- Logistik, 13 %
- Konstruktion, 11 %
- Digitale Dienste, 5 %
- HR und Kompetenz, 6 %

INDUSTRIE 30%

- Automatisierung, 25 %
- Industrietechnik, 24 %
- Produktlösungen, 51 %

HANDEL 31%

- Distribution, 60 %
- Marken, 33 %
- Hersteller, 7 %

STANDORTE DER STORSKOGEN INVESTMENTGESELLSCHAFTEN

SKANDINAVIEN

- Schweden
- Dänemark
- Norwegen

SONSTIGES EUROPA

- Schweiz
- Vereinigtes Königreich
- Deutschland

ÜBRIGE WELT

- Singapur

Wertschöpfung für Eigentümer und Gesellschaft

Verantwortung und Nachhaltigkeit sind selbstverständliche und integrale Bestandteile der Strategie von Storskogen und der langfristigen Eigentümerposition. Dies gilt sowohl beim Erwerb von Unternehmen wie auch in unserer Rolle als Eigentümer. Die Wertschöpfung von Storskogen beruht auf vier Pfeilern:

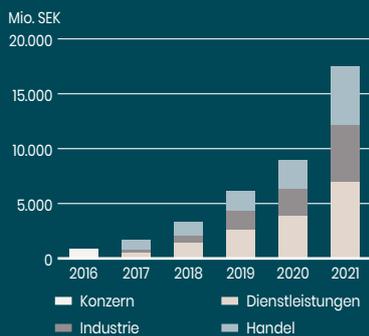
Eigentümer der nächsten Generation zu sein

Eine langfristige Agenda zu verfolgen

Rentable und erfolgreiche Unternehmen zu führen

Sichere Arbeitsplätze in lebhaften lokalen Gemeinschaften zu schaffen

NETTO-UMSATZERLÖSE



BEREINIGTES EBITA



OPERATIVER KAPITALFLUSS¹⁾



¹⁾ Zu den Definitionen siehe Abschnitt „Definitionen“ auf Seite 61.

105

Gruppenunternehmen in den Bereichen Dienstleistungen, Industrie und Handel

8.719

Beschäftigte

15

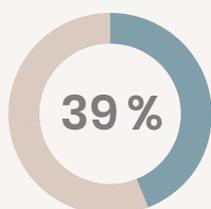
Länder mit aktiven Tochtergesellschaften

DAS JAHR IN KÜRZE

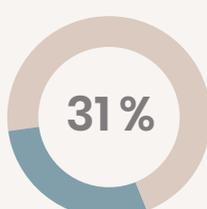
Im Jahr 2021 unternahm Storskogen eine große Anzahl an Unternehmenszukäufen mit dem Ziel des langfristigen Wachstums. Der Börsengang im Oktober, neue Darlehens- und Anleihefazilitäten sowie der Ausbau der lokalen Investmentteams haben die Unternehmensplattform für fortlaufendes Wachstum gestärkt. Im Laufe des Jahres wurden insgesamt 65 gut geführte Unternehmen in Skandinavien, in der DACH-Region und im Vereinigten Königreich erworben mit einem Jahresumsatz von insgesamt 12,2 Mrd. SEK.

ANTEIL DER EINZELNEN SEGMENTE AM NETTOUMSATZ DES KONZERNS

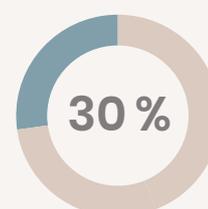
Dienstleistungen



Handel



Industrie



RELEVANTE EREIGNISSE 2021

- Der Nettoumsatz des Konzerns stieg um 96 Prozent auf 17.496 (8.933) Mio. SEK.
- Das bereinigte EBITA stieg um 98 Prozent auf 1.688 (854) Mio. SEK, was einer bereinigten EBITA-Marge von 9,6 (9,6) Prozent entspricht. Das ausgewiesene EBITA beträgt 1.655 (885) Mio. SEK.
- Das Jahresergebnis beträgt 947 (574) Mio. SEK.
- Der Kapitalfluss aus dem laufenden Betrieb stieg um 69 Prozent auf 1.376 (814) Mio. SEK. Der bereinigte Kapitalumschlag beträgt 72,6 (69,5) Prozent.
- Es wurden 65 (27) Akquisitionen mit einem Gesamtjahresumsatz von rund 12,2 (3,1) Mrd. SEK getätigt.
- Im Zusammenhang mit dem Börsengang an der Stockholmer Nasdaq am 6. Oktober fand eine Neuemission statt, die einen Zeichnungsbetrag von 7.169 Mio. SEK nach Abzug Kosten erbrachte.
- Die Neuemissionen im Laufe des Jahres brachten eine Eigenkapitalerhöhung von 10.999 Mio. SEK nach Transaktionskosten ein.
- Die Neuemissionen wurden im Mai und im Dezember durch Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 5.000 Mio. SEK sowie um eine neue Darlehensfazilität über 1.000 Mio. EUR ergänzt.
- Der Verwaltungsrat schlägt für 2021 eine Ausschüttung von 0,07¹⁾ SEK pro Aktie vor.
- Es wird erwartet, dass die beantragte Teilnahme am Global Compact der Vereinten Nationen 2022 bestätigt wird.
- Es wurde auf der Grundlage wissenschaftlich begründeter Ziele gemäß dem Übereinkommen von Paris eine Klimastrategie verabschiedet und die Mitgliedschaft in der „Science Based Target Initiative“ (SBTi) beantragt.
- Es wurden mit neuen Richtlinien und einem Maßnahmenplan Arbeiten zu Gleichstellung und Diversity begonnen.

KENNZAHLEN

Mio. SEK	2021	2020	2019
Netto-Umsatzerlöse	17.496	8.933	6.163
EBITA	1.655	885	478
Bereinigtes EBITA ²⁾	1.688	854	494
Betriebsergebnis	1.406	774	381
Ergebnis vor Steuern	1.233	673	348
Jahresergebnis	947	574	262
Kapitalfluss aus dem laufenden Betrieb	1.376	814	447
Bilanzergebnis	32.223	12.002	7.923
Nettoverbindlichkeiten	3.904	2.181	1.598
Bereinigte EBITA-Marge, % ²⁾	9,6	9,6	8,0
Eigenkapitalquote, %	51,5	43,8	39,2
Nettoverbindlichkeiten/bereinigtes EBITDA, Faktor	1,7	1,9	2,3
Ertrag auf das Eigenkapital, %	10,4	14,2	10,0
Anzahl Beschäftigte	8.719	3.565	2.432
Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten	5.760	3.154	2.222

¹⁾ Der zuvor kommunizierte Betrag von 0,065 SEK wurde aus technischen Gründen aufgerundet, sodass die Ausschüttung über Euroclear ausgezahlt werden kann.

²⁾ Bereinigt um konzernmäßig nicht operative Wertberichtigungen eines erworbenen Lagers.

STORSKOGEN ZIELE IM JAHR 2021:

MITTELFRISTIGE FINANZZIELE

ERGEBNIS 2021

Organisches EBITA-Wachstum
Reales Wachstum des BIP¹ **+ ein bis zwei Prozentpunkte**

36 %

EBITA-Wachstum einschließlich Akquisitionen:
Im Einklang mit dem historischen Niveau

98 %²

Bereinigte EBITA-Marge:
10 %

9,6 %

Bereinigter Kapitalumschlag auf Jahresbasis:
>70 %

73 %

Nettoverbindlichkeiten/bereinigtes RTM EBITDA³:
Faktor 2,0 bis 3,0

Faktor 1,3

NACHHALTIGKEITZIEL

ERGEBNIS 2021

-50 %

Storskogen wird die Intensität der Schadstoffemissionen bis 2030 halbieren (gegenüber 2020 dem Pariser Abkommen entsprechend) und Nettonull 2045 erreichen

Veränderung der Kohlendioxid-Emissionen pro Mio. SEK Umsatz³

-16 %

¹⁾ Auf vorhandenen Märkten.

²⁾ Bereinigtes EBITA-Wachstum.

³⁾ Als seien alle Gruppenunternehmen den gesamten zwölfmonatszeitraum über im Eigentum Storskogens gewesen.

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärinnen,

jedes Jahr benötigen zahlreiche Unternehmen neue Eigentümer; einige der Unternehmenstätigkeiten werden geschlossen, andere werden verkauft oder anderweitig abgegeben. Unternehmer entscheiden sich bewusst ihr Lebenswerk an Storskogen zu verkaufen. Warum? Welchen zusätzlichen Wert bringt Storskogen, und was ist von uns als Eigentümer zu erwarten? Wie sorgen wir in diesen unsicheren Zeiten dafür, eine langfristige Entwicklung und Stabilität sicherzustellen? Unsere Vision ist, der optimale Eigentümer für Klein- und mittelständische Unternehmen zu sein. Damit uns dies gelingt, arbeiten wir mit unseren Gesellschaften eng zusammen, die Risiken zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit und den Gewinnzuwachs zu erhöhen.

Zeitlich unbegrenzte Eigentümerposition

In einer Zeit, die infolge der Pandemie, durch internationale Konflikte, einen volatilen Kapitalmarkt, hohe Energie- und Materialpreise sowie durch Friktionen in der Lieferkette unsicher ist, kann es für ein Unternehmen ein beruhigendes Gefühl darstellen, Teil einer Unternehmensgruppe wie Storskogen zu sein. Mithilfe unseres diversifizierten Portfolios verringern wir die Risiken für die gesamte Gruppe und ermöglichen Investitionen auch in schwierigen Zeiten. Ein wichtiger Grund dafür, dass sich viele für einen Verkauf ihres Unternehmens an Storskogen entscheiden, ist unsere zeitlich unbegrenzte Eigentümerposition. Die Tatsache, dass wir unser Eigentum nicht als eines auf Zeit ansehen, heißt jedoch nicht, dass wir keine Anforderungen erheben. Wir arbeiten mit unseren Unternehmen aktiv zusammen und gewährleisten so, dass sie optimal aufgestellt sind. Doch wenn ein Betrieb in mehreren aufeinander folgenden Jahren nicht die vorgesehenen Ergebnisse bringt, ist nicht auszuschließen dass wir das Unternehmen veräußern oder den Betrieb einstellen. Aber wir geben nicht im ersten Anlauf auf! Ende 2021 hatten wir rund 350 Tochtergesellschaften, die auf mehr als 100 Gruppenunternehmen verteilt waren; und wir können stolz festhalten, dass 93 Pro-

zent der Gruppenunternehmen auf EBITA-Basis rentabel waren. Gemeinsam eine diversifizierte Unternehmensgruppe aufzubauen, die langfristige Stabilität bietet, erwies sich als einer der Erfolgsfaktoren auf dem Weg dahin, der beste Eigentümer für Klein- und mittelständische Unternehmen zu werden.

Nachhaltigkeit als integrierter Teil der Strategie

Wichtige Voraussetzungen dafür, Unternehmen längere Zeit erfolgreich betreiben zu können, bilden der Aufwand zur Minimierung operativer Gefahren sowie zur Gewährleistung einer nachhaltigen Entwicklung. Nachhaltigkeit und die Übernahme von Verantwortung gehören bei Storskogen seit Anfang an als selbstverständliche und integrale Bestandteile zur Strategie. Wir unterstützen den Global Compact und dessen zehn Prinzipien für verantwortungsbewusstes unternehmerisches Handeln; und unsere Nachhaltigkeitsarbeit basiert auf den Zielen der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung. Wir unterstützen außerdem das Pariser Abkommen und haben einen Plan entwickelt, mit dessen Hilfe wir die gesetzten Klimaziele verfolgen.

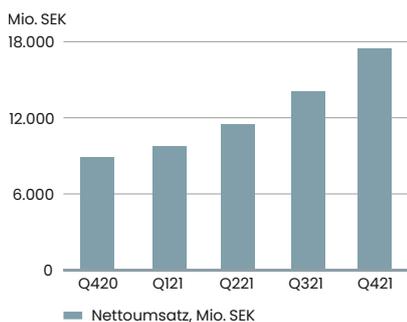
Langfristige Entwicklung der Gesellschaften

Unsere Geschäftsidee ist rentable Unternehmen mit einer hervorragenden Aufstellung auf ihrem jeweiligen Markt zu erwerben. Dabei ist unsere langfristige Ambition, die Unternehmen als solche sowie das unternehmerische Handeln zu fördern. Dies geschieht insbesondere durch die Verantwortung der Geschäftsführer und ihrer Führungsteams der jeweiligen Unternehmen. Indem wir abwägen, informieren, vergleichen, investieren und fordern, verhelfen wir den Unternehmen zu einer sicheren, langfristig nachhaltigen Entwicklung und setzen ihre Potenziale frei. In verschiedenen Bereichen – wie Verkauf, Produktionseffizienz, Lagerhaltung, Logistik und Nachhaltigkeit – treiben wir Verbesse-

rungsinitiativen voran. Ein konkretes Beispiel ist, dass wir während der Corona-Pandemie 2020 und Anfang 2021 antizyklisch Investitionen vorgenommen haben, was einer kräftigen Entwicklung im Jahr 2021 verhalf. Viele unserer Portfolio-Gesellschaften sind keine klassischen Wachstumsunternehmen, aber haben dennoch im Jahr 2021 ein organisches EBITA-Wachstum von 36 Prozent erbracht. Ungeachtet dessen, dass das Vorjahr vergleichsweise gut verlief und wir in 2020 trotz allem ein profitables Wachstum erwirtschafteten – etwas, worauf ich sehr stolz bin. Alle Investitionen werden in Absprache mit den Unternehmen getätigt, und wir haben großen Respekt vor deren Kompetenz, die sich in geschäftlichem Erfolg und Rentabilität niederschlägt.

Auf Konzernebene zählen wir inzwischen über hundert Personen, die zusammen mit einer noch größeren Anzahl an Geschäftsführern der Tochtergesellschaften für ein tiefgreifendes Verständnis zahlreicher Branchen und Regionen sorgen; Spezialisten in so unterschiedlichen Feldern wie Lean Manufacturing und Ausschreibungen der öffentlichen Hand gehören genauso dazu wie Fachleute für E-Commerce und für künstliche Intelligenz. Das Fachwissen wird durch situationspezifische Kompetenzen ergänzt, mit denen wir den Unternehmen beispielsweise bei der internationalen Expansion, beim Generationswechsel, bei der Bewältigung von Problemen und bei der Durchführung von Akquisitionen helfen. Wir unterstützen unsere Gruppenunternehmen auf der Finanzierungsseite durch Finanzierungsvereinbarungen, mit Leasing, Garantiezusagen und Währungsmanagement. Dadurch erhalten sie finanzielle Sicherheit, die langfristiges Planen und wachstumsfördernde Entscheidungen ermöglicht. Durch die aktive Arbeit in den Verwaltungsräten übernehmen wir Verantwortung dafür, dass die Unternehmen einen zukunftsorientierten und durchführbaren Geschäftsplan mit passendem Budget ausarbeiten, der die Basis für fortwährende Stabilität, weiteres Wachstum

UMSATZ, ROLLIERENDE 12 MONATE¹⁾



¹⁾ Zeitraum, in dem das Eigentum besteht



Ich bin stolz auf den Wert, den wir unseren Unternehmen zuführen – und dadurch auch unseren Kunden, den Beschäftigten und der Gesellschaft als solcher.“

Daniel Kaplan, Group CEO und Mitgründer

und Rentabilität bildet. Wir achten darauf, dass das erforderliche strukturelle Kapital und die notwendigen Systeme vorhanden sind; und wir verringern die Abhängigkeit von einzelnen Personen, indem wir die Führungsteams erweitern und die Nachfolgeplanung systematisieren. Durch Erweiterungserwerbe ergänzen wir die Unternehmen und erweitern so ihren Kunden- und Zuliefererstamm. Im Jahr 2021 führten wir 25 Erweiterungserwerbe durch, und unsere Gruppenunternehmen wuchsen im Durchschnitt um 30 Prozent in der Größe. Dadurch werden verschiedene Risiken für unsere Unternehmen verringert und gleichzeitig die Zukunftsaussichten weiter verbessert. Je spezifischer wir neue Branchen kennenlernen, umso mehr können wir uns aktiv darum bemühen, wichtige Spitzenkompetenz auszubauen und weitere Plattform-Akquisitionen durchzuführen. In bestimmten Fällen entscheiden wir uns bewusst für Erweiterungserwerbe für unsere Gruppenunternehmen, wenn

wir eine umfassende Synergienentwicklung erkennen („Roll-ups“). Derzeit haben wir eine aktive Roll-up-Strategie in ungefähr zehn Gruppenunternehmen. Auf einer übergeordneten Ebene setzt Storskogen darauf, stets so diversifiziert wie möglich zu sein, und wir weiten uns Schritt für Schritt in neuen Branchen und Regionen aus.

Zusammengefasst: Meine Kollegen und ich sind stolz über den Wert, den wir unseren Unternehmen zuführen – und dadurch auch unseren Kunden, den Beschäftigten und der Gesellschaft als solcher. Sein Unternehmen an Storskogen zu verkaufen bedeutet, sein Lebenswerk Menschen anzuvertrauen, die für unternehmerisches Denken brennen und die sich wirklich um das Unternehmen kümmern. Wir arbeiten mit unseren Unternehmen zusammen, wir trauen uns, Aufgaben zu stellen, wir lernen aus Fehlern und freuen uns über unsere Erfolge. Die Geschichte von

Storskogen macht dies deutlich. Es wird auch deutlich, dass wir nicht aufgeben, und dass unsere Unternehmen nicht nur überleben, sondern rentabel aufblühen und weiter wachsen. Während ich diese Zeilen schreibe, tobt in unserer Nachbarschaft ein Krieg. Es ist eine Tragödie für die Ukraine, und die Folgen für die Weltwirtschaft sind noch nicht abschbar. Uns ist bewusst, dass wir mit einer neuen, komplexeren Wirklichkeit konfrontiert sind und dass die globale Wirtschaft deutlich anspruchsvoller werden mag. Unsere Vision ist für Klein- und mittelständische Unternehmen der optimale Eigentümer mit unbefristeter Eigentümerposition zu sein. Und wir sind überzeugt davon, dass der Bedarf an einem kompetenten und langfristigen Eigentümer zunehmend wachsen wird, je unruhiger unsere Umwelt ist.

Daniel Kaplan
Group CEO, Storskogen Group

Die Strategie von Storskogen – der Eigentümer der nächsten Generation

Unsere Geschichte ist von Unternehmertum geprägt. Einige Unternehmen schaffen es mit Erfolg, viele Generationen zu überdauern. Selbst für rentable und florierende Unternehmen ist dies nicht selbstverständlich. Aber mit Storskogen als Eigentümer verbessern sich die Voraussetzungen dafür erheblich.

Die zeitlich unbegrenzte Eigentümerposition von Storskogen hat unsere Erwerbsstrategie geprägt und zeigt, wie wir die Rolle als Eigentümer der nächsten Generation auszufüllen haben. Dies spiegelt sich in unserer Herangehensweise an Unternehmenskultur, Kundenangebot, Diversifizierung und verantwortungsvolles Unternehmertum. Und alles mit dem Ziel, unsere Tochtergesellschaften abzusichern und uns für ihre langfristige Überlebensfähigkeit einzusetzen.

GESCHÄFTSIDE

Nicht selten ist es für die Eigentümer von Klein- und mittelständischen Unternehmen, auch wenn sie rentabel und erfolgreich sind, eine Herausforderung, eine neue Generation zu finden, die zum richtigen Zeitpunkt übernehmen kann und will. Dies kann darin begründet sein, dass das Unternehmen für einen industriellen Käufer zu klein ist oder zu groß für einen kleineren Interessenten. Bestimmte Käufer mögen potenzielle Synergieeffekte missen, oder der Standort des Unternehmens ist einfach zu ablegen.

In diesem Kontext entstand die Geschäftsidee von Storskogen – Klein- und mittelständische Unternehmen, die nach neuen Eigentümern suchen, zu erwerben und zeitlich unbegrenzt zu halten. Dabei handelt es sich oftmals um Familienbetriebe, in denen ein Generationswechsel ansteht.

Gesellschaften verschiedener Tätigkeitsbereiche zu erwerben oder in sie zu investieren, ist weder eine neue noch eine besonders originelle Idee und lässt sich in vielen verschiedenen Formen durchführen. Unternehmen ernsthaft zu erwerben und einen schnell wachsenden Konzern wie Storskogen zusammenzuhalten, stellt jedoch hohe Anforderungen an das Akquisitionsmodell und an die Organisation selbst. Hier spielen bestimmte Erwerbskriterien hinein und die Frage, wie die künftige Tochtergesellschaft betreut wird. Der Schlüssel unseres Erfolges ist, dass Storskogen von Unternehmern für Unternehmer geschaffen wurde.



Der Schlüssel unseres Erfolges ist, dass Storskogen von Unternehmern für Unternehmer geschaffen wurde.*

GESCHÄFTSMODELL MIT UNBEGRENZTER EIGENTÜMERPOSITION UND NACHHALTIGKEIT

Die unbegrenzte Eigentümerposition von Storskogen, die wir verkürzt als Jahrhundertperspektive bezeichnen, steht dafür, dass wir weder beabsichtigen, die nach gründlicher Analyse erworbenen Unternehmen strategisch neu auszurichten noch zu verkaufen. Storskogens Ziel ist statt kurzfristiger Gewinnerzielung durch Unternehmensverkäufe die Tochtergesellschaften langfristig weiter zu entwickeln. Dies beinhaltet die Unternehmen zu fördern und zu beraten, Anreize zu schaffen und nachhaltig zu investieren, so dass diese für die Zukunft gestärkt sind. Auf diese Weise werden wir der beste Eigentümer von Klein- und mittelständischen Unternehmen sein.

Diese langfristige Perspektive von Storskogen prägt unsere gesamte Tätigkeit zur Erzielung nachhaltiger Gewinne. Dies beinhaltet die Beziehungen zu den Mitarbeitern, den Kunden, Lieferanten und dem Vertrieb als auch zu Finanz- und Unternehmensberatern sowie zu allen weiteren Parteien, mit denen wir interagieren, also auch zu den örtlichen Gemeinden und Behörden. Alle Parteien verdienen einen reaktionsschnellen, respektvollen und professionellen Ansatz.

Unsere Philosophie passt gut zu Menschen, die ihr Lebenswerk verkaufen wollen, also oftmals ein Unternehmen, das sich seit mehreren Generationen im Familienbesitz befindet. Diese Art von Verkäufer wünscht meist, dass der neue Eigentümer das Unternehmen am

selben Standort weiterbestehen lässt, die Firma nicht ändert und nicht die Art und Weise verändert, mit der das Unternehmen Erfolg hatte. Sein Unternehmen zu veräußern ist ein wichtiger und oft auch emotionaler Entschluss, dem wir mit Respekt begegnen.

Ein wichtiger Bestandteil des Geschäftsmodells von Storskogen ist, vor Ort ein guter Arbeitgeber und Kooperationspartner zu sein, zumal unsere Unternehmen oft an kleineren Orten außerhalb der Metropolen beheimatet sind. Nach dem Erwerb bleiben die Unternehmen weitestgehend an ihrem bisherigen Standort bestehen. Als Eigentümer achten wir darauf, dass sich die Unternehmen weiter entwickeln können und ihre Gemeinden vor Ort mit Arbeitsplätzen und Schaffenskraft versehen.

Als Eigentümer verfügt Storskogen über klare Abläufe, um unsere Tochtergesellschaften bei der Entwicklung einer Nachhaltigkeitsstrategie mit den dringlichsten Themen systematisch zu unterstützen. Die CSR-Strategie von Storskogen konzentriert sich auf drei Kernaspekte: Das erste Instrument ist die ESG-Due-Diligence – auch Nachhaltigkeitsbestimmung genannt – während des Akquisitionsprozesses. Hierbei wird der Frage nachgegangen, ob das Geschäftsmodell langfristig tragfähig ist. Damit fließen in die Bewertung des Unternehmens Nachhaltigkeitsfaktoren ein; außerdem investiert Storskogen nicht in kontroverse Bereiche wie Waffen, Tabak, Pornografie oder Glücksspiel. Das zweite Instrument ist die aktive Übernahme von Verantwortung zu Nachhaltigkeitsthemen. Storskogen hat ein klares Verfahren zur Verwaltung und Überwachung der Nachhaltigkeitsarbeit seiner Tochtergesellschaften. Als drittes Instrument sind Wissen, Systeme und Netzwerke zu nennen, also all das, womit Storskogen die Nachhaltigkeitsarbeit der Tochtergesellschaften fördert. Dabei kann es sich um Prozessunterstützung handeln, um Schulungen, Netzwerke, Berichtssysteme oder um Instrumente zur Messung von CO₂e-Emissionen handeln.

DEZENTRALISIERUNG MIT UNTERSTÜTZUNG DURCH DIE UNTERNEHMENSZENTRALE

Langfristiger Erfolg entsteht in der Praxis durch Faktoren wie Unternehmenskultur, Unternehmenslenkung, Ressourcenzuweisung, Innovationsfähigkeit und operative Ausführung. Seit Storskogen im Jahr 2012 gegründet worden ist, haben wir rund 200 Akquisitionen durchgeführt und Schritt für Schritt eine zentrale Organisation aufgebaut, die den Tochtergesellschaften kompetente Unterstützung anbietet, die Unternehmenssteuerung selbst jedoch weitestgehend dezentral erfolgt.

Die dezentralisierte Steuerung führt dazu, dass die Führungsteams der Tochtergesellschaften oder auch der Gruppenunternehmen eine klare Verantwortung tragen mit dem Auftrag, ihre Wachstums- und Ergebnisziele zu erreichen. Sie sind die Fachleute für ihren Markt und für den Bedarf ihrer Kunden. Sie wissen auch, wie die tägliche Arbeit im Betrieb am effizientesten auszuführen ist. Storskogen ermutigt die Führungsteams, die Gesellschaften weiterhin mit unternehmerischem Denken zu führen, gleichzeitig erhalten sie aber Zugang zu einem Netzwerk geschickter und erfahrener Kolleginnen und Kollegen zum einen in der zentralen Segmentorganisation von Storskogen als auch im gesamten übrigen Konzernumfeld.

Wie das Engagement von Storskogen im Alltag aussieht, hängt vom Bedarf der Tochtergesellschaften ab. Bestimmte Tochtergesellschaften wünschen sich oder benötigen mehr Unterstützung, damit sie operative Verbesserungen ausführen können. Die meisten jedoch wickeln den Tagesbetrieb mehr oder weniger selbstständig ab. Der Kontakt zwischen den Gesellschaften und der zentralen Segmentorganisation von Storskogen in den einzelnen Regionen erfolgt sowohl informell als auch in strukturierter Art. Letztes beinhaltet eine monatliche Finanzberichterstattung und -überwachung, die regelmäßige und aktive Arbeit im Verwaltungsrat sowie freiwillige und obligatorische Schulungen und Sitzungen.

Die Segmentorganisation von Storskogen trägt die Verantwortung für die Geschäftsfelder der Segmente Handel, Industrie und Dienstleistungen. Hier sind Personen mit Spitzenkompetenz innerhalb ihrer Geschäftsfelder zu finden, die oftmals ehemalige Geschäftsführer oder Führungskräfte waren und/oder Erfahrungen im Management-Consulting-Bereich haben. Der regelmäßige Kontakt mit den Gesellschaften wird durch Netzwerktreffen und der Kooperation zwischen den Tochtergesellschaften ergänzt, wie beispielsweise in Business-Excellence-Gruppen und Geschäftsführungsrunden sowie auch, dass die Geschäftsführer wechselseitig in den Verwaltungsräten anderer Gesellschaften

sitzen. Kurz- bis mittelfristig konzentriert sich die Unterstützung durch Storskogen auf operative Verbesserungen. Die langfristig strategische Ausrichtung der Tochtergesellschaften, wie zum Beispiel Entscheidungen über größere Investitionen, die Nachfolgeplanung oder zu anstehenden Erweiterungskäufen, findet grundsätzlich in den Verwaltungsräten statt.

DIVERSIFIZIERUNG – GERINGERES RISIKO UND MEHR WACHSTUM

Die breite Ausrichtung der drei Segmente Handel, Industrie und Dienstleistungen mit ihren jeweiligen Geschäftsfeldern eröffnet Storskogen eine breitere Anzahl an Akquisitionsmöglichkeiten und einer besseren Auswahl an Optionen als bei der Beschränkung auf wenige und spezielle Nischen.

Die breit aufgestellte Erwerbsstrategie ermöglicht ein hohes Maß an Diversifizierung, ein weiteres zentrales Element des Modells von Storskogen. Diversifizierung bedeutet Risikominimierung durch abgewogene Risiken, die sich bei jedem Unternehmenserwerb bestimmen lassen sowie eine breite Aufstellung mit vermehrtem Zugang zu Akquisitionsmöglichkeiten und dadurch stärkerem Wachstum. Als Konzern können wir Risiken ausgleichen, die für den einzelnen Unternehmer wesentlich größere Bedeutung hätten.

Konjunkturverläufe und makroökonomische Faktoren wie Wechselkursschwankungen wirken sich in unterschiedlichem Maß auf die Unternehmen aus. Im Segment Handel, in dem viele Unternehmen Nettoimporteure sind, kann eine starke einheimische Währung positive Auswirkungen haben; bei exportorientierten Unternehmen hingegen, wie sie im Segment Industrie zu finden sind, ist eine schwächere einheimische Währung von Vorteil. Im Segment Dienstleistungen sind die Unternehmen vergleichsweise unabhängig von der konjunkturellen Lage und tragen somit allgemein zu einer gleichmäßigeren Entwicklung des Gesamtunternehmens bei.

Die Kapitalbindung ergibt einen ähnlichen Diversifizierungsvorteil. Im Segment Industrie ist die Kapitalbindung allgemein recht hoch; bei Handel und Dienstleistungen variiert sie. Eine niedrige Kapitalbindung führt einerseits zu einem stärkeren Kapitalfluss, andererseits birgt dies durch geringere Einstiegshindernisse eine größere Gefahr. Weitere Risiken sind Kunden- und Lieferantenkonzentration; auch diese können sich für einzelne Unternehmen stärker auswirken, spielen jedoch auf Konzernebene eine untergeordnete Rolle.

Die internationale Expansion von Storskogen sorgt für eine geografische Diversifizierung, sprich: bindet regional unterschiedliche Konjunkturlagen ein. Auf der Erwerbsseite

kann es sich zudem als nützlich erweisen, dass Unternehmen mit ähnlichen Wachstumsvoraussetzungen in denselben Branchen auf verschiedenen Märkten unterschiedlich bewertet werden.

Storskogen hat zunehmend begonnen, Unternehmen zu erwerben, deren Potenzial für ein organisches Wachstum wir besser bewerten, als dies im historischen Vergleich im Konzerndurchschnitt bislang der Fall war. Unternehmen zu akquirieren, die verschiedene Wachstumsprofile aufweisen, sehen wir als weiteren Schritt zur Verteilung der langfristigen Risiken und zur Erhöhung unserer Diversifizierung.

SYNERGIEN ERWÜNSCHT

Als Eigentümer hat Storskogen keine generelle Vorgehensweise zur Generierung von Synergien und auch keine Zielsetzung, Gewinne aus der Geschäftszummenlegung, Beschäftigtenabbau oder Standortverlagerung zu erzielen. Ein durchgängiges Streben nach Erzielung von Synergieeffekten ist zumeist kostenintensiv und zeitaufwendig. Wir sorgen hingegen für individuelle Wertschöpfung in den Tochtergesellschaften, indem wir sie dabei unterstützen, ihre internen und operativen Prozesse zu verbessern. Ein Beispiel dafür ist die Optimierung des Betriebskapitals durch Lageroptimierung und eine optimierte Handhabung der Liquidität.

Grundsätzlich werden Ideenreichtum und Unternehmungslust begrüßt, um Synergien und Wachstum auf Ebene der Tochtergesellschaften zu generieren, etwa durch den Erwerb weiterer Gesellschaften zur Ausweitung des Produktangebots oder geographischen Expansion. Innerhalb des Konzernes gibt es mehr als zehn Gruppenunternehmen mit einer aktiven Agenda für solche Erweiterungserwerbe. Im Segment Dienstleistungen beispielsweise hat Storskogen damit begonnen, das Malergewerk unter der Dachmarke „Måla i Sverige“ zu konsolidieren. Ähnlich verhält sich dies mit SoVent: Diese Gesellschaft wurde durch die Konsolidierung einer Anzahl von kleineren Schornsteinfeger-Betrieben gebildet. Weitere Beispiele für Dienstleistungsunternehmen, bei denen Erweiterungserwerbe wahrnehmbare Synergien generieren, sind Södra Infragruppen und Bergdahls El. Das Segment Handel hat sich sukzessive auf die Haarpflegebranche konzentriert und vereint unter seinem Dach Unternehmen, mit Tätigkeiten in Schweden, Norwegen und in der Schweiz. Ähnliches gilt für den Vertrieb von Fußböden durch das Unternehmen SGD sowie für die Jalousienbranche mit Riviera. Im Segment Industrie wurden mehrere Unternehmen, die Automatisierungsausrüstung für Sägewerke herstellen, in der ARAT Group zusammengefasst.

Storskogen schafft Werte für Menschen, Gesellschaft und Umwelt

Dank klarer Ziele und eines kontinuierlichen Engagements bei der Integration der Nachhaltigkeitssteuerung im gesamten Konzern verfolgt Storskogen mehrere Schritte hin zu nachhaltiger Tätigkeit in der gesamten Wertschöpfungskette.

DREI KERNBEREICHE

Die Nachhaltigkeitsarbeit von Storskogen basiert auf einer Wesentlichkeitsanalyse, die 2019 durchgeführt wurde sowie auf Gesprächen mit Interessensgruppen wie Eigentümern, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Kunden, Zulieferern und den Gemeinden an unseren Standorten. Zweck war die Bewertung der von Storskogen bevorzugten Schwerpunktbereiche.

VERANTWORTUNGSVOLLES HANDELN

- Wir haben eine langfristige Perspektive, in der Nachhaltigkeit ein selbstverständlicher Teil der Entscheidungsfindung ist.
- Professionalität und Geschäftsethik spielen bei uns eine sehr große Rolle.
- Wir wollen verantwortungsvolle Eigentümer sein, indem wir unsere Unternehmen mit Kompetenz und Know-how unterstützen.
- Wir integrieren Nachhaltigkeit in unsere Wertschöpfungskette.

Derzeit wird an der Quantifizierung der Ziele gearbeitet.



MINIMIERTE UMWELTFOLGEN

- Wir möchten negative Folgen vermeiden und streben positive Auswirkungen auf die Umwelt an.
- Wir legen wissenschaftlich basierte Klimaziele zugrunde für unseren Beitrag im Rahmen des Pariser Klimaabkommens.
- Wir streben nach einer effizienteren Nutzung der Ressourcen und stellen auf Kreislaufwirtschaft um.

Ziel: Nettonull im Jahr 2045 bei einer Halbierung der Schadstoffintensität bis 2030.



ZUKUNFTSFÄHIGER ARBEITGEBER

- Wir wollen ein attraktiver Arbeitgeber sein, der eine kompetente Weiterbildung ermöglicht und gute Karriereoptionen bietet.
- Wir wollen eine Organisation sein, in der Gleichstellung herrscht und Vielfalt (Diversity) gefördert wird.
- Wir setzen uns kontinuierlich für sichere und gesunde Arbeitsplätze ein.
- Wir tragen zu einer lebendigen Gemeinschaft vor Ort bei.

Derzeit wird an der Quantifizierung der Ziele gearbeitet.



FORTSCHRITTE VON STORSKOGEN IM JAHR 2021

Abgleich mit den Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen

Der Abgleich mit den Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen erfolgte durch die Bewertung aller, 169 Unterziele auf ihre Wesentlichkeit in Bezug auf Storskogens Nachhaltigkeitsarbeit, Unternehmenssteuerung und mögliche Einflussnahme. Die Umweltfolgen der Tochtergesellschaften durch ihre jeweiligen Tätigkeitsbereiche wurden bei dieser Überprüfung nicht berücksichtigt.

Klimastrategie

- Storskogen hat sich der Initiative Science Based Targets angeschlossen.
- Erstellung eines Maßnahmenplans für jene Portfoliogesellschaften mit den höchsten CO₂-Emissionen. Die wichtigsten Maßnahmen sind die Umstellung auf erneuerbare Energiequellen sowie eine höhere Energieeffizienz.
- Verpflichtung zur Kompensation der Emissionen nach Scope 1 und 2 nach einer Reduktion der Emissionen um die Hälfte bis 2030.

Richtlinie und Handlungsplan zu Gleichstellung und Diversity

- Im Jahr 2021 beschloss der Verwaltungsrat eine Richtlinie zu Gleichstellung und Diversity im Unternehmen. Es gibt umfassenden Handlungsbedarf und in einem ersten Schritt wurde die Förderung der Gleichstellung der Geschlechter auf allen Unternehmensebenen priorisiert, inklusive der Führungskräfte und Geschäftsführungen unserer Tochtergesellschaften.

Risikoanalyse zu Menschenrechten

Im Juli 2022 wird die EU verbindliche Rechtsvorschriften zur Sorgfaltspflicht bei den Menschenrechten einführen. Damit Storskogen der Entwicklung voraus ist, haben wir im Jahr 2021 mit einer Risikoanalyse zur Beachtung der Menschenrechte begonnen. Dazu haben wir zuerst die Unternehmensbereiche im derzeitigen Portfolio von Storskogen identifiziert, die ein erhöhtes Risikoprofil aufweisen. Die Arbeiten werden 2022 mit einem Maßnahmenplan zur Behebung der dabei festgestellten Risiken fortgesetzt.



Gemeinsame Beschaffung zur Kostensenkung bei erneuerbaren Energien

Damit die Entscheidung für sogenannte grüne Lösungen wirtschaftlich besser vertretbar wird, hat Storskogen verschiedene Rahmenverträge ausgehandelt, die den Tochtergesellschaften zum Nutzen reichen können. Dazu zählen unter anderem Vereinbarungen über erneuerbare Treibstoffe und grünen Strom. Dank der erzielten Vereinbarungen wird den Tochtergesellschaften ermöglicht, erneuerbare Kraftstoffe zu tanken, und den Kunden lassen sich dadurch nachhaltige und vorteilhafte Transportlösungen anbieten.



Wir haben festgestellt, dass es langfristig einen Bedarf an hochwertigen Berufsausbildungen und Kompetenzerweiterungen gibt.“

**Lina Falk Jimenez,
Senior Investment Manager,
Dienstleistungen**

Die Elektra Elteknik AB, ein Unternehmen von Bergdahls EI, findet intelligente Lösungen für nachhaltige mobile Energieversorgung

Mit der mobilen Stromversorgung von Elektra, dem sogenannten „Power Container“, steht für die Kunden eine schnelle, flexible Lösung bereit, wenn es darum geht, deren Maschinenpark portabel an Elektrizität anzuschließen.

Diese Lösung ist insbesondere interessant in energieintensiven Umgebungen, in denen der Bedarf derzeit durch fossile Treibstoffe gedeckt wird. Üblicherweise erfolgt die Stromversorgung des kundenseitigen Maschinenparks durch vor Ort aufgestellte Dieselaggregate. Diese Art der Elektrizitätserzeugung ist teuer – wegen des Dieselpreises, wegen der Kosten für den Treibstoff-Transport und wegen der Kosten für die Instandhaltung der Aggregate. Die Gesamtkosten sind deutlich niedriger, wenn die Elektrizität aus dem Netz bezogen und lokal über einen „Power Container“ bereitgestellt wird.

Bislang hat Elektra Strom im „Power Container“ an Großkunden im Bergbau und in Steinbrüchen geliefert, wo 15 Einheiten in Betrieb sind. Die Kunden begrüßen die wirtschaftlichen und auch ökologischen Vorteile, wodurch sich auch die Arbeitsumgebung verbessert hat.



Weniger Emissionen bei Transport von Skaraslätten

Skaraslätten verkauft fossilfreie Transportlösungen, und zwar in erster Linie mithilfe des erneuerbaren Treibstoffes HVO sowie durch Investitionen in Biogas und Strom. Außerdem wird an einer Routenoptimierung gearbeitet, indem die Container die einzelnen Sendungen besser koordinieren. Bislang hat dies zu einer eingesparten Fahrstrecke von 3.746.895 km geführt.

Durch gemeinsame Beschaffung können wir unsere Größe einsetzen und uns beim Erwerb erneuerbarer Energie Vorteile sichern.“

**Amelie Nordin,
Leitung Nachhaltigkeitsarbeit**

Storskogen setzt auf Kompetenzsteigerung

Storskogen hat verschiedene Unternehmen im Bereich der Aus- und Weiterbildung erworben, deren Schwerpunkt die hochwertige Erwachsenenbildung ist. Der Grund dafür ist, dass wir einen langfristigen Bedarf an hochqualifizierten Berufsausbildungen und Schulungen festgestellt haben. Zu dieser Erkenntnis sind wir gelangt, weil Storskogen in mehreren Branchen tätig ist, die einen Mangel an Fachkräften aufweisen. Die Ausbildungen werden in enger Kooperation mit den betroffenen Unternehmen entwickelt, damit die erforderlichen Fertigkeiten vermittelt werden können. Auch wird so sichergestellt, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer gut für den Arbeitsmarkt gerüstet sind.

Zudem ist unter Investitionsgesichtspunkten der Sektor attraktiv, denn die Nachfrage ist stabil und recht antizyklisch, was wiederum dazu beiträgt, die Risikoverteilung innerhalb des Portfolios zu verbessern.

Das Engagement von Storskogen für Bildungsmaßnahmen ist ein gutes Beispiel dafür, wie wirtschaftliche Wertschöpfung mit einer Wertschöpfung auch für die Gesellschaft zusammengebracht werden kann – wahrlich eine Win-win-Situation.



Ecochange erzeugt Mehrwert durch verringerte Kohlendioxidemissionen und höhere Gesundheit der Bevölkerung

Unternehmen, die ihre Umweltfolgen begrenzen wollen und deren Beschäftigte etwas für ihre Gesundheit tun möchten, können bei Ecochange Dienstfahrräder beziehen. Dies ist in der Taxonomie unter „Betrieb von Vorrichtungen zur persönlichen Mobilität, Radverkehrslogistik“ verzeichnet. Der größte Teil des Umsatzes von Ecochange wird mit dem Leasing von Fahrrädern generiert, womit Ecochange eines der Unternehmen im Konzern ist, das einen wesentlichen Beitrag zur Eindämmung des Klimawandels leisten.

Der Hauptsitz von Storskogen in Stockholm wird Anfang 2022 allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Dienstfahrräder anbieten.

Die Klimastrategie von Storskogen

Der Klimawandel ist die Schicksalsfrage unserer Zeit und genießt mit Sicherheit unter den Nachhaltigkeitsfragen von Storskogen die höchste Priorität. Zur Gewährleistung einer Umstellung auf eine kohlendioxidarme Wirtschaftsweise bei Storskogen, bei der keine Kompromisse in der Wertschöpfung gemacht werden müssen, haben wir im Jahr 2021 eine Klimastrategie erarbeitet.

KLIMASTRATEGIE MIT LANGFRISTIGEN ZIELEN

Unser langfristiges Ziel ist, dass Storskogen spätestens im Jahr 2045 netto keine Treibhausgase mehr in die Atmosphäre emittiert. Dies bedeutet, dass die Emissionen an Treibhausgasen in 2045 mindestens 85 Prozent niedriger sein müssen als im Jahr 2020. Die restlichen Emissionen auf null abzusenken kann durch sogenannte ergänzende Maßnahmen erreicht werden, zum Beispiel durch verschiedene Klimakompensationsprojekte.

Damit wir sicherstellen können, dass der Betrieb den Zielen des Pariser Klimaabkommens folgt, verfolgen wir bei den Kohlendioxidemissionen wissenschaftlich begründete Ziele und haben uns der Initiative Science Based Targets angeschlossen. Der nächste Schritt ist, dass wir unsere Ziele dem Pariser Abkommen entsprechend anerkennen lassen. Wir beabsichtigen außerdem, für die Emissionen in Scope 3 separate Ziele festzulegen, nachdem diese im Jahr 2022 einer Inventur unterzogen worden sind.

„Unser langfristiges Ziel ist, spätestens bis 2045 netto keine Treibhausgase mehr in die Atmosphäre zu emittieren.“

Zur Gewährleistung der Erreichung des langfristigen Zieles haben wir mit klaren Kennzahlen zwei Etappenziele festgelegt:

- Das Ziel bis zum Jahr 2025 80 Prozent des verwendeten elektrischen Stromes aus erneuerbaren Quellen zu beziehen und dass alle unsere Unternehmen Klimaziele haben, die dem Konzernziel entsprechen.
- Das Ziel bis zum Jahr 2030 die Intensität der Schadstoffemissionen bei Scope 1 und 2 im Vergleich zu 2020 halbiert zu haben. Die verbleibenden klimarelevanten Emissionen

werden wir kompensieren, sodass die Kosten von Kohlendioxidemissionen erkennbar werden. Damit schaffen wir klare Anreize für weitere Emissioneneinsparungen.

Die übrigen Kennzahlen für 2030 sind:

- 100 Prozent des Stromes aus erneuerbaren Quellen.

Der Kohlendioxid-Fußabdruck wird durch Anwendung eines Intensitätsmaßes $tCO_2e/Mio. SEK$ Jahresumsatz als Ausgangspunkt der Emissionsminderungen berechnet. Als Vorgabe in der Klimastrategie von Storskogen haben wir im Jahr 2021 Handlungspläne für jene Portfolio-Gesellschaften entwickelt, die die höchsten Emissionen an Kohlendioxid aufweisen. Als Grenzwert haben wir $1.000 t CO_2/Jahr$ angesetzt. Die wichtigsten Maßnahmen in den Plänen sind eine Umstellung auf erneuerbare Energiequellen bei Treibstoffen und Strom sowie eine höhere Energieeffizienz.

KLIMAZIELE VON STORSKOGEN



2025

Kennzahl

100 Prozent unserer Unternehmen haben Klimaziele, die dem Konzernziel entsprechen.

80 Prozent aus erneuerbaren Energien.



2030

Kennzahl

Halbierung der Schadstoffintensität bei Scope 1 und 2 im Vergleich zu 2020.

100 Prozent aus erneuerbaren Energien.



2045

Kennzahl

Emissionen auf Nettonull.

ERGEBNIS DER KLIMABILANZ VON STORSKOGEN

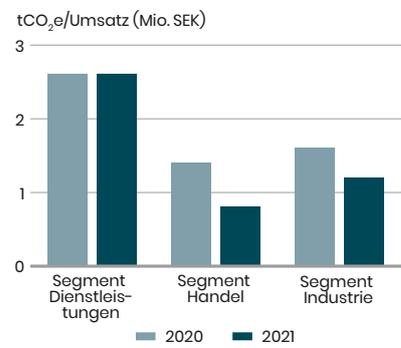
Die Intensität der Schadstoffemissionen von StorskoGen wurde im Laufe des Jahres um 16 Prozent gesenkt. Einer der wesentlichen Gründe dafür war, dass wir im Laufe des Jahres größere Industrieunternehmen erworben haben, die sich durch im Vergleich zum Umsatz geringe Emissionen auszeichnen, was sich auf den gesamten Konzern ausgewirkt hat.

Viele der von uns erworbenen Unternehmen im Segment Industrie setzten keine erneuerbare Energie ein, während die Unternehmen, deren Eigentümer wir bereits 2020 waren, bereits zu einem Teil dazu übergegangen sind. So ist der Umsatz im Verhältnis zu den Emissionen sowohl im Segment Industrie als auch im Segment Handel stärker gestiegen.

Im Segment Handel haben die beiden Unternehmen mit hohen Emissionen im Jahr 2020 diese Werte halbieren können, indem sie zum einen auf erneuerbaren Treibstoff umgestellt und zum anderen den Treibstoffverbrauch gesenkt haben.

Das Segment Dienstleistungen ist weiterhin das Segment mit den höchsten Emissionen, da hier mehrere Geschäftsfelder wegen zahlreicher Fahrzeuge und Maschinen einen hohen Treibstoffverbrauch haben. Dies gilt zum Beispiel für Bau und Infrastruktur, Logistik und Installation. Im Laufe des Jahres gab es mehrere Akquisitionen und Erweiterungserwerbe, außerdem haben einige der Unternehmen im Jahr 2020 keinen Umstieg auf erneuerbare Treibstoffe vorgenommen und somit nicht die Emissionen gesenkt. Auch wenn der Anteil der Unternehmen mit grünem Strom deutlich angestiegen ist, führt dies nicht zu einer deutlichen Reduzierung, da der größte Teil der Emissionen dieses Segmentes auch im Jahr 2021 durch den Treibstoffverbrauch bedingt ist. Außerdem haben wir für das Jahr 2021 die Emissionsfaktoren umfassend aktualisiert, was zusätzlich zur Erhöhung der Emissionen beitrug.

SCHADSTOFFINTENSITÄT



MASSNAHMEN ZUR SENKUNG DER EMISSIONEN

Bei der Analyse der Klimabilanz 2020 erkannten wir, dass wir die Emissionen um 80 Prozent senken könnten, wenn wir vollständig auf Elektrizität aus erneuerbaren Quellen und vollständig auf erneuerbaren Treibstoff umstellen würden.



Derzeit laufen Maßnahmen bei der Fahrzeugflotte zu erneuerbarem Kraftstoff, Elektrifizierung, Routenplanung und wirtschaftlichem Fahren.



Es wurden durch Energiekartierung Möglichkeiten zur Senkung des Energieverbrauches identifiziert.



Umstellung auf grünen Strom mithilfe von Rahmenverträgen.



“Die Förderung der Nachhaltigkeitsarbeit in den Unternehmen ist ein wichtiger Bestandteil unserer Vision, der beste Eigentümer zu sein.“

Amelie Nordin,
Leitung Nachhaltigkeitsarbeit

“Langfristig gehen Nachhaltigkeit und Rentabilität Hand in Hand.“

Alexander Bjärgård,
Leiter Akquisitionstätigkeit,
Mitgründer

„Nachhaltigkeit ist ein selbstverständlicher Teil der Strategie von Storskogen.“

Unsere langfristige Eigentümerposition betrachtet Nachhaltigkeit und die Übernahme von Verantwortung als selbstverständliche Bestandteile unserer Strategie – sowohl beim Erwerb von Unternehmen als auch in unserer Rolle als Eigentümer. So äußert sich Alexander Bjärgård, Mitgründer und Leiter der Akquisitionstätigkeit von Storskogen zur Vorstellung der Leiterin der Nachhaltigkeitsarbeit des Konzerns: Amelie Nordin.

Nachhaltigkeit sowohl in der Strategie als auch im täglichen Betrieb sind für Storskogen seit der Gründung des Konzerns selbstverständlich. Die Ausgangslage ist klar: Nachhaltigkeit und langfristige Rentabilität gehen Hand in Hand.

„Heutzutage ist es eine Voraussetzung dafür, um überhaupt am Markt relevant zu sein. Innerhalb unserer Segmente haben viele Unternehmen geschäftlichen Erfolg gehabt, indem sie bei der Nachhaltigkeit eine Spitzenposition innehaben“, sagt Alexander Bjärgård, Mitgründer und Leiter der Akquisitionstätigkeit von Storskogen.

„Innerhalb unserer Segmente haben viele Unternehmen geschäftlichen Erfolg gehabt, indem sie bei der Nachhaltigkeit eine Spitzenposition innehaben.“

Er berichtet weiter, dass es ein selbstverständlicher Bestandteil der Strategie von Storskogen ist, Nachhaltigkeitsziele aufzustellen, die kontinuierlich abzuarbeiten sind.

„Dass wir mit Kompetenz zum Thema Nachhaltigkeit beitragen, macht Storskogen zu einem attraktiven Eigentümer. Viele Klein- und mittelständische Unternehmen haben Schwierigkeiten dabei, der schnellen Entwicklung in diesem Bereich zu folgen, und schätzen deshalb unsere Möglichkeiten, Kompetenz, Netzwerkarbeit und Ressourcen beizusteuern“, sagt Alexander Bjärgård.

STRUKTURIERTE NACHHALTIGKEITSARBEIT

Zur Betonung des Stellenwertes, welcher Nachhaltigkeit und das Erreichen einer tragfähigeren Struktur bei der Nachhaltigkeitsarbeit haben, stellte Storskogen im Jahr 2021 seine erste Leiterin für Nachhaltigkeitsarbeit ein, Amelie Nordin. Sie bringt weitreichende Erfahrungen als Expertin für *Sustainable Finance* im Bankwesen und im Bereich der Kapitalverwaltung mit.

„Bei Storskogen lockt mich insbesondere die langfristige Ausrichtung und zudem, dass ich Nachhaltigkeitsarbeit in einer großen Zahl an Unternehmen vorantreiben und verfolgen kann“, sagt Amelie Nordin. Sie führt aus, dass es sowohl ihre eigene als auch die Vision von Storskogen ist, beim Thema Nachhaltigkeit ebenfalls der beste Eigentümer zu sein.

„Unsere Tochtergesellschaften sind vor allem Klein- und mittelständische Unternehmen, die nicht selten nur über beschränkte Ressourcen verfügen. Diese optimal zu unterstützen, ist somit eine wichtige Aufgabe. Unsere Unterstützung umfasst zum Beispiel Schulungen, Netzwerke, Prozessförderung und Werkzeuge zur Messung und Berichterstattung.“

NACHHALTIGKEITSNETZWERK

Zeitgleich mit der Rekrutierung von Amelie Nordin begann Storskogen auch mit dem Aufbau eines Nachhaltigkeitsnetzwerks für die Tochtergesellschaften.

„Das Netzwerk ist eine wichtige Plattform, wenn es darum geht, Wissen zu Nachhaltigkeit zu verbreiten. Dort finden die Tochtergesellschaften ein Instrumentarium für ihre Nachhaltigkeitsarbeit; und sie können untereinander Wissen teilen und Erfahrungen austauschen“, erläutert Amelie Nordin.

„Bei Storskogen lockt mich insbesondere die Langfristigkeit und außerdem, dass ich die Nachhaltigkeitsarbeit in einer großen Zahl von Unternehmen vorantreiben und verfolgen kann.“

Zudem habe man sich im Rahmen des Netzwerkes im August 2021 getroffen um die Klimastrategie von Storskogen zu diskutieren, so Amelie Nordin. Die Implementierung dieser Strategie soll sicherstellen, dass der Konzern die Ziele des Pariser Klimaabkommens erfüllt. Einige Monate später wurde ein Referat mit Jakob Trollbäck organisiert, der das grafische Profil der 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen entwickelt hat.

„Wir möchten die Unternehmen dazu inspirieren, zu erkennen, wie sie selbst auf die Ziele einwirken können, und auch zum Nachdenken anregen, welche geschäftlichen Chancen sich darüber hinaus bieten.“

NACHHALTIGKEITSFOKUS VON STORSKOGEN 2022

Amelie Nordin erläutert, dass Storskogen im Jahr 2022 das Klima und die Menschenrechte in den Mittelpunkt stellt, zwei wichtige Bereiche, in denen bereits erste Schritte unternommen wurden, die im Laufe des Jahres weitergeführt werden.

„Hinsichtlich des Klimas wollen wir unsere Ziele gemäß der Initiative Science Based Targets anerkennen lassen. Dazu ist eine Inventur unserer Klimafolgen in der gesamten Wertschöpfungskette bei Scope 3 erforderlich, sodass wir auch für Scope 3 ein Ziel festlegen können. Außerdem wollen wir im Geschäftsbericht 2022 eine Berichterstattung gemäß der Klimainitiative TCFD vornehmen.“

„Dass wir mit Kompetenz zum Thema Nachhaltigkeit beitragen, macht Storskogen zu einem attraktiven Eigentümer.“

Im Laufe des Jahres wird es auch verschiedene Neuerungen geben.

„Das neue Thema im Jahr 2022 sind verantwortungsvolle Lieferketten. Dieser Bereich ist äußerst wichtig, was einerseits an neuen rechtlichen Vorgaben liegt, andererseits aber auch darauf beruht, dass hier unsere größten Risiken in der Nachhaltigkeit liegen. Wir halten es für sehr vorteilhaft, ein konzernübergreifendes Lieferantenprogramm erstellen zu können“, schließt Amelie Nordin.

Umweltanalyse

Die Absicht, ein langfristiger Eigentümer zu sein, bedeutet auch, zu erkennen, welche Trends unsere Gesellschaft zukünftig prägen werden. Die Umweltanalyse wirkt sich auf die Kapitalallokation wie auch auf die tägliche Arbeit mit den einzelnen Gruppenunternehmen aus. Wir haben sechs übergeordnete Treiber und zwölf universelle Trends identifiziert, welche die Gesellschaft und das Wirtschaftsleben der Zukunft formen werden.

Storskogen führt eine kontinuierliche Umweltanalyse durch, mit der die Treiber und die universellen Trends identifiziert werden, sowie jene Trends, welche sich nur auf bestimmte Märkte und Geschäftsfelder auswirken. Diese Arbeit hilft unsere Möglichkeiten zur strategischen Richtungsentscheidung zu verbessern, was zum Beispiel bei der Allokation von Kapital eine Rolle spielt. Ein anderer Zweck der Umweltanalyse ist, Grundlagen für einzelne Akquisitionen bereitzustellen und eine Basis für die Arbeit mit unseren Gruppenunternehmen zu bieten.

DIE KONSUMENTINNEN UND KONSUMENTEN

Die Konsumentinnen und Konsumenten wirken auf die Dynamik in all unseren Wertschöpfungsketten, aber ihre Präferenzen und ihr Kaufverhalten verändern sich. Hierbei sind zwei Haupttrends zu erkennen. Zum einen gibt es einen *Generationenwechsel*, bei dem Generation Z in immer größeren Umfang Generation Y (den sogenannten Millennials) ablöst und andere Forderungen an die Gesellschaft und die Unternehmen richtet, bei denen sie einkauft. Generation Z beschäftigt sich stärker mit der Moral und betrachtet den Klimawandel als größeres Zukunftsproblem,

als dies frühere Generationen getan haben. Generation Z ist auch die erste Generation überhaupt, die keinen Bezug auf eine nicht digitale Welt hat. Für diese Generation ist die Digitalisierung ein selbstverständlicher Bestandteil des Alltags, woraus Erwartungen an die Art des Einkaufens entstehen – also wann, wo und was? Das *Kaufverhalten* wird sich im Laufe der Zeit verändern und stellt damit den anderen großen Trend im Konsum dar.

DIE GESELLSCHAFT

Die Gesellschaft verändert sich fortwährend, was sich natürlich auch auf die Wirtschaft auswirkt. Hier sind zwei universelle Trends zu erkennen, die zukünftig an Bedeutung gewinnen werden: Die *Urbanisierung* ist zwar kein neues Phänomen, doch dieser Trend setzt sich fort, es gibt also weiterhin einen Zulauf in die Großstädte. Dieser führt zu neuen Anforderungen an die Infrastruktur und die baulichen Beschaffenheiten. Heute hat die städtische Bevölkerung einen Anteil von 57 Prozent, und es wird bis 2050 mit einer Zunahme auf 69 Prozent gerechnet.

Der andere Trend in diesem Bereich ist die *alternde Bevölkerung*, was die Anforderungen an bestimmte Sektoren des gesellschaftlichen

Lebens erhöht und auch die Kundenbasis verändern wird, da ein immer größerer Anteil der Verbraucherinnen und Verbraucher zu den Älteren gehören wird. Die Vereinten Nationen erwarten, dass der Anteil der über 65-Jährigen im Jahr 2050 17 Prozent betragen wird – gegenüber neun Prozent noch im Jahr 2019.

DIE WIRTSCHAFT

Die beiden Haupttrends, die sich auf die Wirtschaft auswirken, sind die *Verschiebung der wirtschaftlichen Machtverhältnisse* und das, was wir hier als *New old normal* nennen wollen. Es wird davon ausgegangen, dass die Wirtschaft, gemessen am BIP, weiterhin wächst, doch findet dieses Wachstum nicht in allen Ländern und Regionen statt. Allgemein wachsen die Länder des Ostens stärker als die des Westens, was im Laufe der Zeit zu einer Verschiebung der Wirtschaftsmächte führt. So wird mit einem Absinken des Anteiles der 17 Länder des Euroraumes am globalen BIP von derzeit 14 auf 10 Prozent im Jahr 2050 gerechnet.

Die Covid-19-Pandemie hat weltweit zu außergewöhnlichen Maßnahmen geführt, die begleitet wurden von einer expansiven Finanzpolitik, obwohl die Zinsen schon seit Längerem niedrig waren. Diese expansive

WELCHE ARTEN VON TRENDS WIRKEN SICH AUF DIE TÄTIGKEIT VON STORSKOGEN AUS?



Finanzpolitik hat zu einem Anstieg der Vermögenspreise geführt. Trotz der Anzeichen einer steigenden Inflation wird dieser Anstieg häufig mit vorübergehend hohen Elektrizitätspreisen und Störungen in der Verteilungskette erklärt. Man könnte leichtfertig annehmen, dass die steigenden Vermögenspreise und die geringe Inflation anhalten werden, jedoch war es in der Vergangenheit häufig so, dass die ursprünglichen wirtschaftlichen Bedingungen tendenziell wiederhergestellt wurden. Deshalb sollte man auch dies im Blick behalten und entsprechend Pläne entwickeln.

UMWELT

Hinsichtlich der Art, wie wir leben und wirtschaftlich tätig sind, ist eine verstärkte Abkehr von der reinen Diskussion hin zu tatsächlichem Handeln zu erkennen, auch wenn dies dem einen oder anderen immer noch zu langsam erscheint. Angetrieben wird dies von regulatorischen Maßnahmen, die auf Ebene der EU und weltweit ergriffen werden. Ein vielleicht noch stärkerer Treiber sind jedoch die Erwartungen und Ansprüche der Verbraucherinnen und Verbraucher. Nun, da die Generation Z herangewachsen ist und tatsächlich in der Gesellschaft deutliche Spuren im Konsum hinterlässt, wird es schwierig, als Unternehmen erfolgreich zu sein, wenn man nicht ökologisch nachhaltig handelt. Hier erkennen wir zwei Trends: *Veränderung der Energieerzeugung* und *Entwicklung neuer nachhaltiger Geschäftsmodelle* wie zum Beispiel Modelle der Kreislaufwirtschaft.

TECHNIK

Neue Techniken sind häufig ein starker Antrieb für Veränderungen in Gesellschaft und Wirtschaft, und sie bieten einerseits neue Chancen, haben andererseits jedoch auch ein gewisses Bedrohungspotenzial. Wir haben uns insbesondere auf zwei Haupttrends konzentriert, die sich bereits heute auf Gesellschaft und

Wirtschaft auswirken, die aber zukünftig noch viel größere Auswirkungen haben könnten.

Der erste Trend besteht in der *Digitalisierung, Automatisierung und Virtualisierung*, die sich zunehmend verstärken und gleichzeitig zu weiteren Innovationen führen. Die Digitalisierung von Vorgehensweisen und Abläufen, die bisher analog stattfanden, wird durch neue Lösungen und eine immer besser vernetzte Umwelt möglich. Automatisierung wird durch technische Innovationen wie lernende Maschinen und künstliche Intelligenz ermöglicht. Virtualisierung ist eine natürliche Folge zunehmender Vernetzung und erhöhter Digitalisierung, wodurch wir neue Möglichkeiten des Einkaufens und der menschlichen Interaktion erkennen. Die Virtualisierung befindet sich noch in einem frühen Stadium und wird nur in geringem Maße eingesetzt, doch wird in diesen Bereich viel Kapital investiert, und wir werden mit hoher Wahrscheinlichkeit in Zukunft neue Einsatzmöglichkeiten kennenlernen.

Der andere Trend, den wir bei der Technik genau verfolgen, ist die *Entwicklung im Transportwesen*, und zwar sowohl bei der Beförderung von Personen als auch beim Gütertransport. Hier schreitet die Entwicklung rasch voran, und wir rechnen damit, bald schon neue Lösungen kennenzulernen, zu denen dann auch autonome fahrerlose Transporte sowie Drohnenlieferungen über Kurzstrecken gehören können.

POLITIK

Die Veränderungen auf der politischen Ebene können große Folgen sowohl für die Gesellschaft als auch für die Wirtschaft haben. Auch hier haben wir auf globaler Ebene wiederum zwei Trends festgestellt, die umfangreiche Auswirkungen haben können.

Parallel dazu, dass die *Globalisierung* weiterhin voranschreitet, erkennen wir auf der politischen Ebene ein erhöhtes Maß an *Polarisierung und Nationalismus*. Der anhaltenden

Globalisierung stehen in bestimmten Fällen potenzielle Handelskonflikte sowie eine verstärkte Fokussierung auf nationale Interessen gegenüber. Langfristig ist der Trend zu Globalisierung stark, aber man muss ebenfalls verstehen, welche Gegenbewegungen sich auf die Dynamik auswirken.

Als direkte Folge der technischen Entwicklung nehmen wir zudem eine sich verstärkende Debatte über *Integrität, Sicherheit und Datenschutz* wahr. Die technische Entwicklung bringt zahlreiche Vorteile, aber sie macht uns auch angreifbarer, solange es keine ausreichend gut entwickelten und sicheren Lösungen gibt. Hier erwarten wir, dass die regulatorischen Kräfte auch in Zukunft Wirkung zeigen werden.

POSITIONIERUNG VON STORSKOGEN

In den Geschäftsfeldern Digitale Dienste des Segments Dienstleistungen sind die Unternehmen gegenüber den Trends Digitalisierung, Automatisierung und Virtualisierung sämtlich gut aufgestellt. Dies betrifft auch das Geschäftsfeld Automatisierung des Segments Industrie, in dem es Unternehmen gibt, die automatisierte Lösungen erst möglich machen.

In den Geschäftsfeldern Installation, Logistik, Bau und Infrastruktur sowie Konstruktion im Segment Dienstleistungen sehen sich ebenfalls viele unserer Unternehmen angesichts der fortwährenden Urbanisierung und alternden Bevölkerung als gut aufgestellt, was zu einem erhöhten Investitionsbedarf bei Infrastruktur und Neubau führen wird. Auch die Unternehmen des Geschäftsfeldes Produkte im Segment Industrie sind gegenüber diesem Trend gut positioniert.

Das Geschäftsfeld Marken des Segments Handel umfasst Unternehmen, die hinsichtlich der Konsumtrends zu einem Wechsel der Generationen und neuartigem Einkaufsverhalten gut aufgestellt sind.

SECHS TREIBER UND ZWÖLF TRENDS, DIE DIE GESELLSCHAFT UND DIE WIRTSCHAFT VON MORGEN PRÄGEN

DIE KONSUMENTEN UND KONSUMENTEN	GESELLSCHAFT	WIRTSCHAFT	UMWELT	TECHNIK	POLITIK
Veränderte Präferenzen und verändertes Kaufverhalten.	Demografische Veränderungen in der Gesellschaft.	Veränderungen in der zugrunde liegenden Wirtschaft.	Wandel hin zu nachhaltiger Entwicklung.	Technische Innovationen für neue Möglichkeiten.	Veränderungen der politischen Landschaft.
Generationenwechsel und veränderte Einstellungen	Urbanisierung	Verschiebung der wirtschaftlichen Machtverhältnisse	Veränderte Energieerzeugung	Digitalisierung, Automatisierung und „Virtualisierung“	Globalisierung, Polarisierung und Nationalismus
Wechsel im Kaufverhalten	Alternde Bevölkerung	Unruhige Welt	Neue nachhaltige Geschäftsmodelle	Wechsel im Transportwesen	Integrität, Sicherheit und Datenschutz

Unsere Akquisitionen

Storskogen erwirbt stabile und profitable Unternehmen mit unternehmerischer Prägung. Aufgrund unserer langfristigen Eigentümerposition legen wir selbstverständlich großen Wert auf nachhaltige Geschäftsmodelle. Produkte und Dienstleistungen müssen für die Kunden auch in Zukunft attraktiv sein.

Zur Bewertung der langfristigen Nachhaltigkeit der Geschäftsmodelle der einzelnen Unternehmen ist Storskogen fortwährend proaktiv damit befasst, wichtige Trends in der Gesellschaft zu identifizieren. Unternehmen, die eindeutig Teil oder Treiber eines oder mehrerer Makrotrends sind, welche die Gesellschaft von morgen prägen, werden von uns besonders geschätzt.

Entsprechend meiden wir Branchen und Unternehmen, die deutlich anstehenden Gefahren oder unvorhersehbaren Ereignissen ausgesetzt sind, welche wir oder unsere Unternehmen weder kontrollieren noch beeinflussen können. Dies betrifft Branchen und Unternehmen, welche die Auswirkungen disruptiver technischer Veränderungen spüren werden und schwer auszurichten sind. Dies kann aber auch auf Unternehmen zutreffen, deren Geschäftsmodell Gegenstand politischer Entscheidungen werden kann und somit abhängig von wechselnden politischen Machtverhältnissen sind.

GESUCHTE OBJEKTE

Storskogen akquiriert Unternehmen in zahlreichen Branchen und Regionen, sofern sie unseren Investitionskriterien entsprechen. Im Laufe der Geschichte von Storskogen haben wir in vielen Branchen sukzessiv eine starke Branchenkenntnis aufgebaut. Kombiniert mit dem Fachwissen in unseren Unternehmen und dem Know-how in den einzelnen Regionen verfügen wir somit über eine unschlagbare Bandbreite an Kompetenz und an Fähigkeiten, mit deren Hilfe wir potenzielle Akquisitionskandidaten effektiv bewerten können.

Storskogen sucht Unternehmen, die ein nachgewiesenes nachhaltiges Geschäftsmodell haben, also deren Produkte und Dienstleistungen auch langfristig als interessant und attraktiv für Kundinnen und Kunden, Belegschaft und Gesellschaft eingeschätzt werden.

Für besonders interessant halten wir Unternehmen, die lange und stabile Beziehungen zu Kunden und Zulieferern haben und die Voraussetzungen für ein anhaltendes

Betriebsergebnis in der Größe von 10–200 Mio. SEK bieten.

STARKER ZUWACHS AN MÖGLICHEN AKQUISITIONEN

In den vergangenen Jahren hatten wir einen kontinuierlichen Zuwachs an Akquisitionsmöglichkeiten.

Wir haben außerdem festgestellt, dass unser Eigentumsmodell auch auf unseren neuen Märkten außerhalb Schwedens gefragt ist. Dies gilt zum einen für den Erwerb von Unternehmen, die innerhalb von Storskogen als selbstständige Einheiten weitergeführt werden, und zum anderen für Erweiterungserwerbe zu Bestandsgesellschaften, die wiederum für die Unternehmen zu operativen Effizienzsteigerungen führen.

Storskogen ist in einer sich bestärkenden Aufwärtsbewegung beim Zufluss an Akquisitionen von unternehmerisch geprägten Unternehmen. Dies wird durch vier Faktoren beeinflusst:

1. Breit angelegte Investitionskriterien über viele Regionen. Dank unserer Investitionskriterien, die sich auf zahlreiche Branchen und Regionen anwenden lassen, ist Storskogen ein potenzieller Käufer für eine breite Anzahl an zum Verkauf stehenden Unternehmen.

Aus dieser Position heraus können wir auf allen Märkten, in denen wir Investitionsgesellschaften haben (also in Schweden und dem übrigen Skandinavien, im Vereinigten Königreich, in der Schweiz, Deutschland und Asien), eine sehr große – und Jahr für Jahr zunehmend wachsende – Anzahl neuer Akquisitionsmöglichkeiten evaluieren.

Dies führt wiederum dazu, dass wir bei den zu erwerbenden Unternehmen wählerisch sein können, wodurch Storskogen mit besonders hoher Qualität wachsen kann.

2. Geschätztes Eigentumsmodell. Da viele Unternehmer das Eigentumsmodell von Storskogen als attraktiv ansehen, ergeben sich

VIER TREIBENDE FAKTOREN BEI AKQUISITIONEN



zahlreiche spannende Gespräche über einen möglichen Erwerb.

Was besonders geschätzt wird, ist die unbegrenzte Eigentümerposition, die dezentrale Unternehmensführung, durch welche die Entscheidungen bei den einzelnen Gesellschaften verbleiben sowie das Netzwerk aus ähnlichen und benachbarten Unternehmen im Konzernumfeld von Storskogen in Schweden sowie den anderen Regionen.

3. Pragmatische Vorgehensweise im Akquisitionsprozess. Wir streben an, bei jeder Akquisition die individuellen Bedürfnisse des Unternehmers zu verstehen und zu berücksichtigen. Kein Fall ist wie der andere. Wir sind daher darauf bedacht, die für den einzelnen Unternehmer und das Unternehmen am besten geeignete Struktur für die Transaktion und eine optimale operative Lösung zu finden. Insgesamt gehen wir in unseren Akquisitionsprozessen pragmatisch und effizient vor.

In Kombination ergibt sich daraus ein hohes Maß an Transaktionssicherheit, und dies wird sowohl von Unternehmensmaklern als auch von Unternehmensverkäufern geschätzt.

4. Nachhaltige Wirkung der erfolgten Akquisitionen. Eine große Zahl an Akquisitionsmöglichkeiten, ein attraktives Angebot für die Verkäufer und ein pragmatischer, lösungsorientierter Akquisitionsprozess ermöglichen es Storskogen viele großartige Unternehmen zu erwerben, was wiederum zu besten Rückmeldungen führt. Jeder zufriedene und stolze Unternehmer, der Teil von Storskogen wird, wird auch für uns zu einem neuen Botschafter, der sich in seinen Netzwerken positiv über Storskogen äußert.

HERAUSRAGENDE FÄHIGKEIT ZUR EFFIZIENTEN KAPITALALLOKATION

Storskogen ist derzeit in dreizehn Geschäftsfeldern in sieben Regionen vertreten, aber es ist absehbar, dass in den kommenden Jahren weitere Geschäftsfelder und auch Regionen

hinzukommen werden. Diese Aufstellung führt zu besonderen Vorteilen:

Internes Fachwissen als Konkurrenzvorteil

Nach und nach baut Storskogen nun eine einzigartige Kompetenzdatenbank auf, die sich mit jeder neuen Transaktion nach deren Auswertung, mit jedem neuen Geschäftsfeld und mit jedem neuen Land, in dem wir uns niederlassen, weiterentwickelt. Diese Kompetenzdatenbank erfasst die Unterschiede in der Unternehmensbewertung zwischen Branchen, Regionen und Unternehmen und hält auch die Auswirkungen wichtiger Makrotrends auf das Geschäftsumfeld unserer Unternehmen fest und systematisiert sie.

Effiziente Kapitalallokation

Dank der sowohl branchenmäßig als auch geografisch breiten Aufstellung von Storskogen verfügen wir über besondere Fähigkeit der effizienten Kapitalallokation für zukünftige Akquisitionen.

Wir können aktiv entscheiden, Kapital in den Branchen und Regionen zu allozieren, die nach unserer Einschätzung langfristig die beste Rendite erwarten lassen. Außerdem steuern wir unsere Akquisitionen derart, dass wir unsere Exponierung gegenüber unterschiedlichen Makrotrends über Branchen und Regionen hinweg optimieren und ausgleichen können.

Wir sind dabei nicht festgelegt, weiterhin in eine bestimmte Branche oder Region zu investieren, sofern dies für uns keine gute Anlage ist oder die Anzahl der Einzelrisiken zu hoch erscheint. Stattdessen können wir das Kapital effizient in andere Branchen und Regionen mit attraktiven Bewertungen lenken und in denen sich Rentabilität und Wachstum am besten entwickeln.

AKQUISITIONSPROZESS

Bei den vorhandenen Wachstumsambitionen von Storskogen ist es wichtig, dass wir über

ein klares Modell verfügen, welches den Erwerb und die Integration neuer Unternehmen in großem Ausmaß ermöglicht. Unser Modell ist darauf ausgerichtet, dass wir gleichermaßen effizient sind und eine hohe Qualität auf allen Ebenen gewährleisten.

Effizienz und Qualität im Akquisitionsprozess erreichen wir durch Folgendes:

1. Klare, delegierte Entscheidungsbefugnisse. Delegierte Befugnisse auf der Grundlage deutlich formulierter Richtlinien für verschiedene Arten von Entscheidungen gewährleisten zügige und effektive Beschlüsse während des Akquisitionsprozesses und beim Onboarding neuer Unternehmen.

2. Standardisierte Arbeitsweise. Wir gehen nach genormten Arbeitsweisen vor, die im Laufe der seit 2012 durchgeführten fast 200 Akquisitionen erstellt und verfeinert worden sind. Hierunter fallen deutliche Richtlinien und Prüflisten für den gesamten Prozess.

Dazu gehören auch alle Schritte, die bei der Integration eines erworbenen Unternehmens in den Konzern einen effizienten Einbezug in die Finanz- und Nachhaltigkeitsberichterstattung von Storskogen sicherstellen.

3. Effiziente Kooperation zwischen den unterschiedlichen Funktionen. Wir arbeiten in integrierten Teams, die die verschiedenen Kompetenzen aufweisen, welche für Bewertung, Erwerb und Integration neuer Unternehmen erforderlich sind. Wir haben ein effektives Kooperationsmodell entwickelt, bei dem die M&A-Teams von Storskogen während des gesamten Akquisitionsprozesses mit Schlüsselpersonen und Branchenfachleuten in den Segmenten zusammenarbeiten und diese unterstützen. Bei unseren Erweiterungserwerben arbeiten wir eng mit dem Geschäftsführer oder dem Führungsteam der erwerbenden Unternehmen zusammen. Bei der Übernahme neuer Unternehmen wird gemeinsam mit der Finanzabteilung von Storskogen ein klar festgelegter standardisierter Prozess eingeleitet, der die ordnungsgemäße Integration der Finanzberichterstattung des Unternehmens sicherstellt.

4. Externe Berater. In den meisten Fällen arbeiten wir bei der finanziellen und rechtlichen Due-Diligence-Prüfung mit externen Beratern zusammen. Dies ist auch bei einer ESG-Due-Diligence-Prüfung der Fall, sofern diese erforderlich ist.

Wir haben im Laufe der Jahre mit einer Reihe ausgewählter externer Berater zusammengearbeitet. Diese Vorgehensweise wurde stets weiterentwickelt und verfeinert und gewährleistet sowohl effiziente Prozesse als auch eine sehr hohe Qualität der Due-Diligence-Arbeit.



AKQUISITIONEN 2021

Das Jahr 2021 war für Storskogen ein herausragendes Jahr in Bezug auf die Akquisitionstätigkeit. Durch die im Jahr insgesamt 65 durchgeführten Unternehmenszükäufe mit einem Gesamtjahresumsatz von 12,2 Mrd. SEK durfte Storskogen fast 5.000 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begrüßen. Die Anzahl der akquirierten Unternehmen ist damit im Vergleich zu 2019 und 2020 deutlich gestiegen. Dies trifft sowohl für die Plattform-Akquisitionen zu, bei denen Unternehmen neue unabhängige Einheiten innerhalb von Storskogen bilden, als auch auf synergiegetriebene Erweiterungserwerbe zu bestehenden Unternehmen innerhalb des Konzernes.

Die hohe Erwerbsquote belegt das überzeugende Konzept von Storskogen für Unternehmer und Firmenverkäufer gleichermaßen.

ANZAHL AN ERWEITERUNGSERWERBEN AUF REKORDHÖHE

Von den im Jahr 2021 65 abgeschlossenen Akquisitionen waren 25 synergiegetriebene Erweiterungserwerbe für Bestandsunternehmen des Konzernes. Diese werden in enger Zusammenarbeit mit den Geschäftsführern und Führungsteams der akquirierenden Unternehmen durchgeführt und basieren auf der jeweiligen Strategie und der Geschäftsplanung. Für viele unserer Unternehmen bieten Erweiterungserwerbe neue Möglichkeiten der Wertschöpfung, die entweder durch Synergien für die Unternehmen oder durch verbesserte Möglichkeiten für weiteres organisches Wachstum entstehen.

Wir erkennen zudem immer häufiger Synergiepotentiale zwischen unseren Plattform-Akquisitionen, und zwar sowohl innerhalb eines Geschäftsfeldes als auch über deren

Im schwedischen Markt sehen wir ein Allzeithoch an Akquisitionsmöglichkeiten. Und insgesamt bei der Mehrheit der Länder außerhalb Schwedens.

Grenzen hinweg. Innerhalb von Storskogen bietet sich dank der großen Zahl an Konzernunternehmen der Zugriff auf mögliche neue Kunden und Lieferanten. Dies kann den jeweiligen Konzernunternehmen unter kommerziellen Bedingungen und zu marktüblichen Bedingungen zu höherem Umsatz und geringeren Kosten gereichen.

ÜBERZEUGENDER EINSTIEG IN DIE INTERNATIONALE EXPANSION

Nach dem ersten internationalen Unternehmenserwerb 2020 in Norwegen hat Storskogen im Jahr 2021 in Dänemark, Norwegen, der Schweiz, im Vereinigten Königreich und in Deutschland begonnen, lokale Investmentorganisationen aufzubauen.

Die internationale Expansion basiert auf grundsätzlichen Überlegungen, das erfolgreiche Eigentumsmodell von Storskogen auch in Märkten außerhalb Schwedens zu etablieren und so das Potenzial eines erweiterten Akquisitionsmarktes nutzen zu können. Mit einem gelungenen Start in 2021: Von den 65 Akquisitionen erfolgten 12 außerhalb von Schweden mit einem Jahresumsatz von insgesamt 4,5 Mrd. SEK. Die internationalen Akquisitionen erfolgten in allen drei Segmenten von Storskogen.

Aus den 12 internationalen Akquisitionen im Jahr 2021 wurden 18 neue selbstständige Gruppenunternehmen innerhalb von Storskogen gebildet im Zuge der Aufteilung der Schweizer Unternehmensgruppe Artum in acht einzelne Einheiten. Zwei der akquirierten Unternehmen waren Erweiterungserwerbe. Es ist naheliegend, dass die meisten Akquisitionen in neuen Märkten typischerweise neue Gruppenunternehmen und nicht Erweiterungserwerbe darstellen. Jedoch wird mit zunehmendem Erwerb neuer Gruppenunternehmen in neuen Märkten auch die Anzahl an möglichen Erweiterungserwerben in eben jenen Märkten ansteigen. In dem für uns reiferen Markt Schweden handelt es sich bei etwa der Hälfte der akquirierten Unternehmen um Erweiterungserwerbe, und wir erwarten, dass dies im Laufe der Zeit auch in den derzeit für uns neuen Märkten der Fall sein wird.

WEITERHIN STARKES WACHSTUM IM JAHR 2022

Auf Basis der Erwerbsaktivitäten für das begonnene Jahr 2022 hält die hohe Akquisitionsgeschwindigkeit sowohl in Schweden als auch international an. Die Anzahl der durchgeführten Erwerbe beträgt zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Geschäftsberichtes 2022 bereits 26, und der gesamte Jahresumsatz beträgt – verteilt auf alle drei Segmente – 4,4 Mrd. SEK. Ende März 2022 sind international 10 Akquisitionen zu verzeichnen: Dänemark 1, Norwegen 1, Schweiz 2, Vereinigtes Königreich 3 und Deutschland 3. Zu Beginn des Jahres 2022 haben wir nun auch lokale Investmentorganisationen in Finnland, in den Benelux-Ländern sowie in Singapur errichtet.

Anzahl der Akquisitionen 2021:

65

Unternehmen

Akquirierter Umsatz:

12.193

Mio. SEK

Anzahl der Beschäftigten in erworbenen Unternehmen:

4.571

BEISPIELE FÜR DIE NEUERWERBE VON STORSKOGEN 2021



Persson Innovation

Persson Innovation ist ein Lieferant für Tragegriffe und Applikatoren für Verpackungsmaschinen. Das knapp 40 Jahre alte Unternehmen ermöglicht seinen Kunden den Einsatz von Kunststoff in Verpackungsanwendungen zu minimieren oder auszuschließen.



SGS Engineering

SGS Engineering wurde 2003 gegründet und ist heute der führende Onlinehändler im Vereinigten Königreich für Elektrowerkzeuge, Kompressoren, Generatoren und Gartengeräten. Der Verkauf erfolgt in der Regel über die Website sgs-engineering.com; die Auslieferung erfolgt aus dem englischen Ort Derby. Das Unternehmen hat rund 50 Beschäftigte, und der Gründer Andrew Wyatt bleibt als Geschäftsführer und Anteilseigner im Unternehmen.



AGIO System

Agio wurde 2003 gegründet. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Prozessoptimierung mithilfe digitaler Lösungen. Es bietet Services für die Entscheidungsfindung, für die digitale Verwaltung und für die Produktionssteuerung an. Derzeit beschäftigt das Unternehmen etwa 80 Beraterinnen und Berater in Büros in Stockholm sowie den nordschwedischen Städten Luleå und Kiruna. Die Gründer Richard Jonsson, Jan Sundström und Joakim Wiklund verbleiben in ihren bisherigen Rollen im Unternehmen und sind auch weiterhin an Agio beteiligt.



Artum AG

Die Artum AG ist ein Schweizer Industriekonzern. Er wurde 2011 mit ähnlicher Investitions- und Eigentumsausrichtung wie Storskogen gegründet und bestand aus 15 operativen Unternehmen, die auf acht Gruppenunternehmen in der DACH-Region verteilt waren und sich insbesondere auf das Segment Industrie konzentrierten. Beim Erwerb wurde das Investitions- und Verwaltungsteam der Artum in die DACH-Organisation von Storskogen integriert.



Heab Entreprenad

Heab ist im Bereich Gleisbau und Transport tätig. Das Unternehmen verfügt über eine umfangreiche Flotte von Gleis- und Straßenbaggern, Lastwagen und Ladern mit Fahrern. Heab profitiert von einem starken makroökonomischen Trend zu Investitionen in den Bahnverkehr. Das Unternehmen übernimmt verschiedenste Gleisbauarbeiten, dazu gehören auch die Renovierung von Bahnhöfen und Bahnsteigen und die Instandhaltung von Gleisanlagen.



Wibe Group

Die Wibe Group fertigt und verkauft Kabelleitern in Europa. Das Unternehmen wurde im Frühjahr 2021 von der französischen Schneider Electric erworben. Es verkauft neben Kabelleitern auch Zubehör und Haltesysteme an verschiedene Endabnehmer, wie die Bauindustrie, die Infrastrukturbranche,

für den Windkraftbereich und an Rechenzentren sowie für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie. Zum Konzern gehören die Tochtergesellschaften Stago B. V., Wibe Norge AS und Wibe Danmark A/S.

Brenderup Group

Brenderup

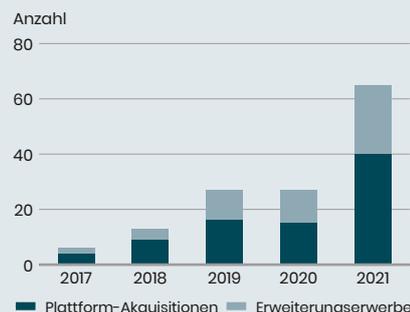
Brenderup ist eines der führenden europäischen Unternehmen in der Herstellung, im Vertrieb und Verkauf von Anhängern. Das Produktsortiment umfasst Freizeit- und gewerbliche Anhänger sowie Anhänger für Boote und Schneescooter, zudem Zubehör und Ersatzteile. Die Produkte werden privat, gewerblich und halbgewerblich eingesetzt. Die Brenderup Group ist Marktführer im Anhängerverleih in Skandinavien und unterhält Europas größte Anhängerflotte. Die Gruppe beschäftigt insgesamt 380 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



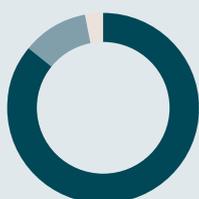
Primulator

Primulator mit Hauptsitz in Oslo ist seit der Gründung im Jahr 1966 ein Unternehmen im Familienbesitz. Heute unterhält die Gruppe einen beachtlichen Vertrieb, Service und Support in acht Kernmärkten in Skandinavien, Polen und dem Baltikum. Primulator verkauft und wartet global führende Marken, zum Beispiel Kaffeeautomaten von WMF und Faema, Eis- und Backmaschinen von Carpigiani, Hochgeschwindigkeitsöfen von Merrychef, Kaffeemaschinen von Bunn sowie andere exklusive Marken für Hotels und Gastronomie, Verbrauchermärkten und Tankstellen.

ANZAHL ERFOLGTER AKQUISITIONEN 2017–2021



AKQUISITION NACH REGION¹⁾



- Skandinavien, 86 %
- DACH, 11 %
- Vereinigtes Königreich, 3 %

¹⁾ Auf Basis der Gesamtanzahl erfolgreicher Akquisitionen.

AKQUISITION NACH SEGMENT¹⁾



- Dienstleistungen, 51 %
- Handel, 31 %
- Industrie, 18 %

Internationale Möglichkeiten treiben weitere Expansion voran

Den ersten internationalen Erwerb führte Storskogen 2020 durch. Im Anschluss daran wurden in sechs Ländern lokale Teams aufgestellt; im Konzern gab es Ende 2021 Tochtergesellschaften in 15 Ländern. Die internationale Expansion von Storskogen kann sich auf ein Jahrzehnt an Erfahrungen verlassen. Wir verfolgen einen systematischen Prozess und haben denselben dynamischen Ansatz wie einst bei der Gründung.

Als Baldacci, ein schwedischer Großhändler für Haarpflegeprodukte, im Jahr 2019 nach einem neuen Eigentümer suchte, stellte Christer Hansson, bei Storskogen verantwortlich für das Segment Handel, fest, dass sowohl Unternehmen als auch Branche interessant sind.

„Das Geschäftsmodell mit Kunden unter den vielen Tausend Frisörsalons und Haarpflegegeschäften verlieh Baldacci starken Wettbewerbsvorteil und wir erkannten in der Branche gute Wachstumschancen“, sagt Christer Hansson. Der Akquisition war bereits der Erwerb des schwedischen Haarpflegeunternehmens L'Anza ein Jahr zuvor vorausgegangen, und auch der erste internationale Erwerb von Storskogen, das norwegische Haarpflege-Großhandelsunternehmen Friends, im Sommer 2020 fügte sich in diese Sparte ein.

Im Zuge der Akquisition von Friends war die Zeit gekommen für weitere internationale Zukäufe. Eine größere geografische Präsenz würde Storskogen durch einen größeren Akquisitionsmarkt bessere Möglichkeiten zur Diversifizierung bieten, zudem würden sich so

die Voraussetzungen verbessern, unter den zum Erwerb stehenden Unternehmen differenzierter auszuwählen. So mag sich die Bewertung von Unternehmen in bestimmten Industrien beispielsweise von Land zu Land unterscheiden. Damit bietet sich die Chance, in bestimmte Arten von Unternehmen in einem Markt zu investieren, wenn das Preisniveau für diese Branche in anderen Ländern zu stark angestiegen ist.

Erfahrungen mit Haarpflegeunternehmen ergaben Möglichkeiten für neue Geschäfte

Der Aufbau der lokalen Teams begann zum Jahreswechsel 2020/2021 in der DACH-Region, im Vereinigten Königreich und in Dänemark; in Norwegen erfolgte er dann im Herbst 2021. Mikael Neglén, verantwortlich für die DACH-Region, ist der Meinung, dass Deutschland, die Schweiz und Österreich Storskogen den Zugang zu einem Akquisitionsmarkt verschaffen, der zehnmal so groß ist wie der schwedische Markt.

„Kurz nachdem ich angefangen habe, begannen Gespräche mit Perfecthair.ch, einem führenden Onlinehändler für Haarpflegeprodukte auf dem Schweizer Markt“, beschreibt Mikael Neglén die Situation. „Die früheren Erfahrungen, die Storskogen mit Haarpflegeunternehmen gemacht hat, trugen dazu bei, dass der Deal zustande kam. Bei den Gesprächen mit dem Management von PerfectHair wurden wir von Daniel Odehn, dem Geschäftsführer von Baldacci, unterstützt. Die Fachkenntnisse und Erfahrungen, die Storskogen auch in verschiedenen anderen Branchen gesammelt hat, werden ebenfalls zum Wachstum beitragen“, fährt er fort. Nach der Übernahme von PerfectHair wurde auch das Schweizer Haarpflegeunternehmen Marwell, ein B2B-Anbieter für professionelle Haar- und Schönheitsprodukte, erworben.

Weitere internationale Expansion

Im Frühjahr 2021 folgte auf Storskogens erste Akquisition in Dänemark der Erwerb von Danmatic, einem Anbieter von Ausrüstung für die Backindustrie, und anschließend die erste Akquisition im Vereinigten Königreich – SGS Engineering, einem führenden Online-marktplatz für Elektrowerkzeuge. Ein Meilenstein wurde im Sommer 2021 erreicht, als Storskogen Artum akquirierte, eine Unter-



Ich freue mich darauf, Storskogen als natürliche Wahl für Klein- und mittelständische Unternehmen zu etablieren, die einen neuen Eigentümer suchen.“

Karianne Melleby
Marktbereichsleiterin Storskogen
Norwegen

nehmensgruppe, die wie Storskogen auf den Erwerb von Klein- und mittelständischen Unternehmen ausgerichtet ist. Mit dem Erwerb von Artum wurde die Präsenz von Storskogen in der DACH-Region gestärkt, sowohl durch dessen 15 operativ tätigen Gesellschaften als auch durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als integraler Bestandteil des Storskogen Teams. Die erste Akquisition Storskogens in Deutschland wurde kurz darauf mit dem Erwerb der Industriegesellschaft Roleff vollzogen. Im Herbst 2021 war Storskogen auch in Norwegen errichtet und es folgte die Akquisition des Tiefbauunternehmens Fon Anlegg.

Im Zuge der weiteren internationalen Expansion sieht Storskogen dank guter makroökonomischer Bedingungen sowie für Storskogen günstigen wirtschaftlichen Klimas, langfristig auch Potenzial in Asien und Nordamerika. Zudem sehen wir Synergiepotenzial in unseren bestehenden Märkten und haben mithilfe der ESG-Auswertung in diesen Regionen weitere Potenziale identifiziert. Im Dezember 2021 wurde Storskogen in Singapur registriert als erste Präsenz außerhalb Europas und es wird mit dem Aufbau eines lokalen Teams begonnen.



F R E N D S

FRIENDS

Der erste internationale Erwerb von Storskogen, das norwegische Unternehmen Friends, ist ein Großhändler für Haarpflegeprodukte. Dank des innovativen Ansatzes und starken Engagements des Managements hat sich der Gewinn seit der Zugehörigkeit zu Storskogen verdoppelt. Hier spielte auch die Zusammenarbeit mit den anderen Haarpflegeunternehmen von Storskogen in Skandinavien eine Rolle, denn so ließ sich das Sortiment erweitern und die Einkaufspreise verbessern.

INTERNATIONALE PRÄSENZ

Die Grafik zeigt die Länder, in denen Storskogen Ende 2021 durch Tochtergesellschaften und/oder Mitarbeiter tätig war.

Hierzu zählt auch LNS, deren Erwerb im Dezember 2021 zur Übernahme Anfang Januar 2022 vereinbart wurde.



PRÄSENZ LOKALER AKQUISITIONSTEAMS

Dänemark
Norwegen
Schweiz
Singapur
Vereinigtes Königreich
Schweden
Deutschland

UNTERNEHMEN MIT OPERATIV BESCHÄFTIGTEN

Europa
Vereinigtes Königreich
Königreich
Italien
Niederlande
Deutschland
Norwegen
Dänemark
Finnland

Frankreich
Spanien
Russland
Estland
Lettland
Litauen
Polen

Übrige Welt
USA
Mexiko
Taiwan
China
Japan
Indien
Südkorea

Malaysia
Thailand
Vietnam

AUSWERTUNG UND ETABLIERUNG

Die geografische Expansion von Storskogen erfolgt anhand einer systematischen und kontinuierlichen Auswertung neuer Märkte sowie einer Prioritätszuweisung auf der Grundlage folgender vier Dimensionen:

1. Makrofaktoren

Die Märkte werden aus einer Makroperspektive analysiert und auf der Grundlage der tatsächlichen, historischen und erwarteten BIP-Entwicklung sowie anderer Faktoren wie Bevölkerung und Wachstum bewertet.

2. Wirtschaftliches Klima

Das wirtschaftliche Klima wird ausgewertet, um die optimalen Voraussetzungen für ein funktionierendes Geschäftsmodell Storskogens zu ermöglichen. Die Auswertung beinhaltet auch ein Verständnis für den Anteil an aktiven Klein- und mittelständischen Unternehmen und die Aufteilung der

Unternehmen auf die verschiedenen Geschäftsfelder. Zur Auswertung des wirtschaftlichen Klimas zählt auch eine Analyse des M&A-Marktes einschließlich Preisniveau und der Aktivitäten in diesem Bereich.

3. Storskogen-Faktoren

Diese Analyse untersucht zum Beispiel das Potenzial für Synergien mit den Bestandsmärkten, und es erfolgt eine Bewertung der konkreten Bedingungen für die Etablierung einer Niederlassung. Hierzu gehören auch praktische Herausforderungen wie Sprachbarrieren, kulturelle Unterschiede und Zeitverschiebungen.

4. ESG

Zur Unterstützung der faktenbasierten Bewertung der wichtigsten ESG-Aspekte werden unabhängige Masstäbe wie der

Economic Freedom Index (EFI) der Heritage Foundation, der Environmental Performance Index (EPI) der Universität Yale, die Business Social Compliance Initiative (BSCI) von Amfori und der Corruption Perceptions Index (CPI) von Transparency International herangezogen.

Modell zur Etablierung auf neuen Märkten

Die Etablierung von Storskogen in neuen Märkten folgt einem Modell basierend auf sechs einzelnen Arbeitsschritten, die eine große Anzahl vorab festgelegter Maßnahmen zum Aufbau eines neuen Marktes beinhalten. Ein funktionsübergreifendes Team ist anschließend für die Implementierung und regelmäßige Überprüfung verantwortlich.

Organisation und Unternehmenskultur

Seit der Gründung vor zehn Jahren hat sich Storskogen zu einer diversifizierten Unternehmensgruppe aus Klein- und mittelständischen Unternehmen in Skandinavien, im Vereinigten Königreich und in der DACH-Region entwickelt. Zur Sicherstellung ausreichender Kapazitäten für weitere Akquisitionen und Gewährleistung der optimalen Betreuung und Weiterentwicklung der Tochtergesellschaften hat Storskogen im Laufe der Zeit eine skalierbare Organisation aufgebaut, die den Bedürfnissen einer wachsenden Gruppe an Unternehmen gerecht wird.

Wir bei Storskogen sind überzeugt davon, dass unsere Kompetenz, unsere Werte und die Form unserer Organisation entscheidende Faktoren für unseren weiteren Erfolg sind. Die Organisation muss deswegen skalierbar sein, das unternehmerische Denken vor Ort fördern und unsere Vision unterstützen, der beste Eigentümer für Klein- und mittelständische Unternehmen zu sein. Ein stark wachsender Betrieb macht eine skalierbare Organisation unabdingbar.

ÜBERSICHT

Führung von Storskogen

Storskogen wurde von Unternehmern gegründet, die auf langjährige Erfahrungen bei der Gründung und beim Aufbau mehrerer erfolgreicher Unternehmen zurückblicken können, und die weiterhin wichtige Positionen bei Storskogen besetzen. Die Unternehmensführung besteht aus dem Group CEO, dem CFO, dem Leiter Akquisition und Geschäftsentwicklung sowie den Segmentleitern Dienstleistungen, Industrie und Handel und dem Marktbereichsleiter DACH.

Die Konzernfunktionen von Storskogen sind wie folgt aufgebaut:

1. Segmente (Business Areas)

Die von Storskogen erworbenen Unternehmen gehören einer der drei Segmentorganisationen Dienstleistungen, Handel und Industrie an, die wiederum in dreizehn (zum Jahreswechsel noch zwölf) Geschäftsfelder unterteilt waren. In den Segmenten gibt es sowohl Fach- als auch Führungsexperten für die jeweiligen Geschäftsfelder und für allgemeine geschäftliche Themen. Die Segmente sind im Rahmen von Akquisitionstätigkeiten aktiv, aber konzentrieren sich primär auf die bestehenden Gesellschaften in der Unternehmensgruppe.

2. Tätigkeit vor Ort (Market Areas and Market Units)

Storskogen hat Ende 2020 damit begonnen, auch außerhalb von Schweden zu expandieren; dafür stehen lokale Teams in Norwegen, Dänemark, im Vereinigten Königreich, in der Schweiz, in Deutschland und in Singapur zur

Verfügung. Die lokalen Teams verfügen über Fachkenntnisse hinsichtlich Unternehmenserwerb und Finanzen als auch in den jeweiligen Segmenten.

3. Konzernfunktionen (Group Functions)

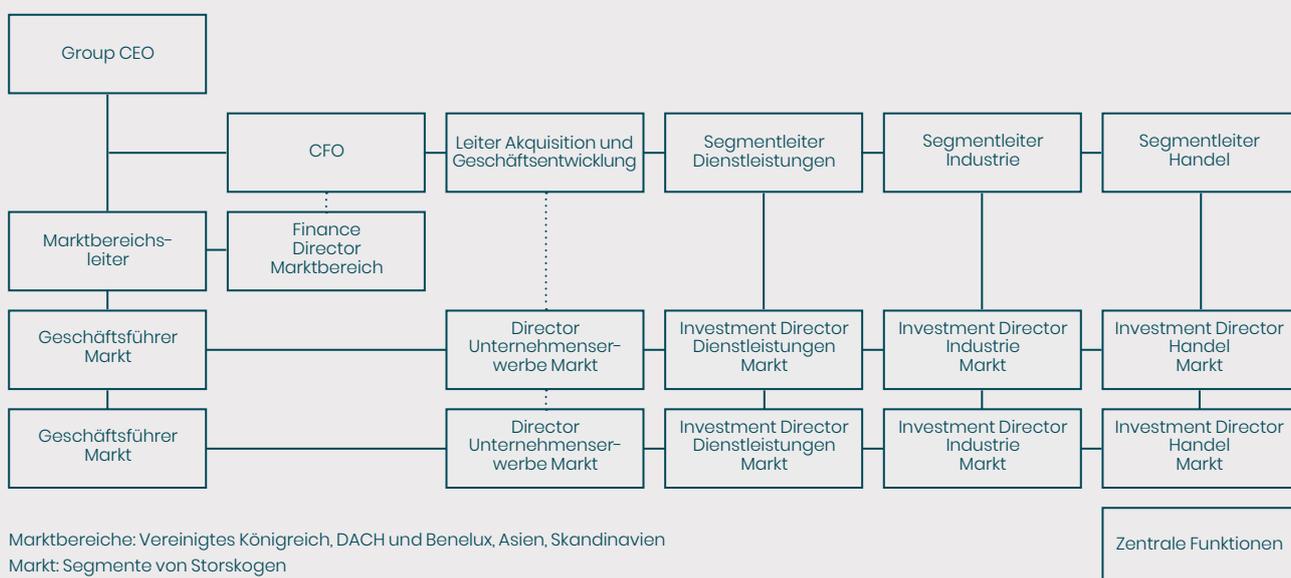
Die zentralen Konzernfunktionen unterstützen die Segmente und auch lokalen Aktivitäten mit Know-how zum Beispiel zum Thema Unternehmenserwerb (M&A), Unternehmensentwicklung, Nachhaltigkeit, Wirtschaft, HR, Recht und Kommunikation.

SPITZENKOMPETENZ VON STORSKOGEN Unternehmenserwerb (M&A)

In allen Regionen werden nach und nach Fachleute für die Akquisitionstätigkeit eingestellt. Die M&A-Teams sind für die Identifizierung von möglichen Akquisitionsobjekten zuständig sowie für die Durchführung und Leitung der Transaktionen in ihrem jeweiligen lokalen Markt. Die Akquisitionstätigkeit erfolgt in enger Zusammenarbeit mit dem Akquisitionsteam am Unternehmenssitz und

ORGANISATIONSTRUKTUR

Eine Matrixorganisation mit klarer Verteilung der Rollen und Verantwortlichkeiten zur Unterstützung des Wachstums



dem jeweiligen Segment. Die Mitarbeiter im Bereich Akquisitionen haben in der Regel einen Hintergrund in Unternehmensübernahmen sowohl auf Käufer- als auch auf der Verkäuferseite oder sie kommen aus dem Investmentbanking.

Je mehr Akquisitionen wir durchführen, desto besser und systematischer werden wir in unseren Prozessen. Die bei den bisherigen Erwerben in Schweden gesammelten Erfahrungen kommen auch der Akquisitionstätigkeit auf anderen Märkten zugute. Wir haben gelernt, die Akquisitionsprozesse mit Unternehmensverkäufern, Maklern und Anwälten effektiv zu führen. Die Vorgehensweise bei Akquisitionen und Unternehmensanalysen wird im Zuge dessen stets verfeinert und an die lokalen Gegebenheiten angepasst.

Management und unternehmerische Unterstützung

Das bewährte Eigentumsmodell von Storskogen beinhaltet unter anderem Richtlinien zur finanziellen Steuerung und Kontrolle. Die geschäftlichen Entscheidungen sowie der alltägliche Betrieb erfolgen in der jeweiligen Tochtergesellschaft. Dies ermöglicht eine dezentrale und mit unternehmerischem Ansatz betriebene Entscheidungsfindung und rasche Reaktionen auf lokale Veränderungen.

Nach dem Abschluss einer Unternehmensakquisition wird die formale Verantwortung für das Unternehmen an die entsprechende Segmentorganisation mit ihren Geschäftsfeldern übertragen. Deren Hauptaufgabe besteht darin, die Tochtergesellschaften anhand der Arbeit im Verwaltungsrat zu unterstützen und das Potenzial der Unternehmen voll auszuschöpfen. Auf diese Weise werden Fachwissen und Erfahrung effizient zwischen den Unternehmen innerhalb der Geschäftsfelder ausgetauscht. Die Geschäftsfelder verfügen über auf Investitionen spezialisierte Führungskräfte mit umfangreicher operativer Erfahrung und im Unternehmensmanagement, so dass sie optimal für ihre Rolle als Verwaltungsratsvorsitzende in den Gruppenunternehmen geeignet sind. Unterstützt werden sie von Investmentmanagern, die in der Regel auf eine mehrjährige Erfahrung als Unternehmensberater zurückgreifen und unter anderem Fachkenntnisse in der kommerziellen und finanziellen Unternehmensanalyse besitzen. Sie sitzen in den Verwaltungsräten der Portfoliounternehmen.

Fredrik Bergegård, Leiter des Segments Industrie, hat sich 2021 aktiv im Rahmen von verschiedenen Akquisitionen in mehreren Ländern eingebracht.

„Die Segmentorganisationen unterstützen die Akquisitionsprozesse in den Regionen in verschiedener Hinsicht: zum Beispiel durch Branchenfachkenntnisse sowie durch frühere Erfahrungen beim Erwerb ähnlicher Unter-

nehmen. Dies geschieht sowohl durch die Segmentorganisationen in unseren einzelnen Ländern als auch durch die Einbeziehung der Geschäftsführer anderer Tochtergesellschaften.“

Dank der großen Anzahl an Unternehmen in unserem Portfolio und der gemeinsamen Erfahrung in den Verwaltungsräten verfügen wir über umfangreiche Kompetenzen in der Unternehmensführung. Unser Anspruch, der beste Eigentümer zu sein, wird durch unseren dezentralen Ansatz erreicht und sorgt dafür, dass stets unsere starken und unabhängigen Unternehmer im Mittelpunkt stehen. Sie kennen ihr Geschäft am besten. Gemeinsam mit ihnen gestalten wir die strategische Tagesordnung der Unternehmen. Die große Anzahl an Unternehmen, unser diversifiziertes Portfolio

che Aufgabe besteht darin, ein Team aufzubauen, das über die erforderliche Kompetenz im Bereich der Akquisitionstätigkeit sowie in der Segmentorganisation und den Finanzen verfügt. Die massgeblichen Kompetenzen und Erfahrungen des Geschäftsführers liegen in der Unternehmensführung und Investitionstätigkeit sowie in personeller Führung und Betriebsgründungen. Philip Löfgren ist verantwortlich für den regionalen Aufbau der Tätigkeit von Storskogen im Vereinigten Königreich seit 2021 und sagt: „Die langfristige Perspektive von Storskogen im Zusammenhang mit dem Erwerb von Klein- und mittelständischen Unternehmen ist auf dem britischen Markt etwas Besonderes. Bislang wurde der Ansatz positiv aufgenommen. Und beim Aufbau von Storskogen im Vereinigten König-



Die Segmentorganisationen unterstützen den Akquisitionsprozess und die Gesellschaften im Konzern unter anderem durch die Fachkenntnisse anderer Konzernunternehmen.“

Fredrik Bergegård
Segmentleiter Industrie



Das Modell von Storskogen ist auf dem britischen Markt etwas Besonderes. Bislang wurde der Ansatz unglaublich positiv aufgenommen.“

Philip Löfgren
Marktbereichsleiter Storskogen
Vereinigtes Königreich

und die Aufstellung über verschiedene Sektoren ermöglichen es uns auch, Spitzenleistungen zu erbringen. Den Wissenstransfer zwischen den Unternehmen und den Geschäftsfeldern fördern wir aktiv.

Aufbau regionaler Teams

Die Gegebenheiten sind in jedem Land und in jedem Unternehmen anders. Deshalb müssen wir uns stets auf die lokalen Unterschiede einlassen. Geleitet und durchgeführt werden die Akquisitionen durch die regionale Organisation, die auch die Verwaltungsräte besetzt. Durch diese Kombination aus regionalem Fachwissen und globaler Erfahrung sind wir am stärksten.

Für jeden lokalen Markt wird ein Geschäftsführer eingesetzt. Dessen maßgebli-

reich war die Unterstützung durch die übrige Organisation von unschätzbarem Wert!“

UNTERSTÜTZUNG DER UNTERNEHMEN DURCH STORSKOGEN

Die Grundpfeiler der Strategie von Storskogen sind eine dezentrale Entscheidungsfindung, die Förderung von unternehmerischem Denken und ein professionelles Management der Gruppenunternehmen sowie die langfristige Perspektive. Storskogen besetzt durch die Benennung der Mehrheit der Mitglieder in den Verwaltungsräten der Tochtergesellschaften eine aktive Rolle. So wird sichergestellt, dass die Tochtergesellschaften über ausgewogene und umsetzbare Geschäftspläne und Budgets sowie über eine langfristige Nachfolgeplanung verfügen. Der Verwaltungsrat jeder

Tochtergesellschaft und die zentralen Funktionen von Storskogen dienen sozusagen als Gremium für die Geschäftsführer der Einzelunternehmen und für deren Führungsteams. Hierzu dient neben den monatlichen Abstimmungsgesprächen auch ein regelmäßiger weiterer Austausch. Die Tochtergesellschaften können zudem auf das interne Netzwerk von Storskogen im Bereich der zentralen Funktionen und der Schwesterunternehmen zurückgreifen, beispielsweise durch die Teilnahme in Business-Excellence-Gruppen, an internen Schulungen und regelmäßigen Geschäftsführer-Sitzungen. Dies erlaubt den Kontakt mit einem breiten Netzwerk von Unternehmern und Führungskräften sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und ermöglicht außerdem den Austausch von Erfolgsgeschichten, Problemlösungen und Erkenntnissen. Somit wird ein unternehmerisches Umfeld und ein gemeinsames Streben nach Entwicklung geschaffen und gefördert. Storskogen bietet des Weiteren Unterstützung bei strategischen Initiativen, insbesondere bei Erweiterungserwerben sowie finanzielle Unterstützung bei Investitionen zur Sicherstellung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. Darüber hinaus folgt Storskogen einem klaren Rahmen für Unternehmenslenkung und Berichterstattung, was die Nachverfolgung erleichtert.

Obwohl Storskogen häufig neue selbstständige Unternehmen erwirbt, ohne dass die Anforderung besteht, direkte Synergien schaffen zu müssen, sind diese ein willkommener Nebeneffekt. So können Unternehmen im selben Geschäftsfeld, mit einer ähnlichen Ein-



Der Umstand, dass Storskogen von Unternehmern für Unternehmer gegründet wurde, liegt unserem gesamten Engagement in den Verwaltungsräten zugrunde. Und hier können wir bei Bedarf mit Ideen, Erfahrung und Struktur Unterstützung anbieten.“

Erika Butterworth
Investment Director, Handel

kaufsstruktur oder mit einem ähnlichen Kundenportfolio Synergievorteile erzielen.

Unternehmensleiter haben unterschiedliche Ziele und Visionen für ihre Unternehmen. Storskogen unterstützt sie dabei, diese Ziele und Visionen zu erreichen und umzusetzen. Einige unserer Tochtergesellschaften bilden

die Grundlage für Konsolidierungsakquisitionen, bei denen kleinere Unternehmen derselben Branche zu einem größeren Unternehmen erworben und fusioniert werden. In diesen Fällen ist das Führungsteam eine treibende Kraft dabei, neue, bessere Möglichkeiten auf dem eigenen Markt zu schaffen. Synergieeffekte wie niedrigere Einkaufskosten oder eine verbesserte Logistik und Bestandsverwaltung lassen sich durch Erweiterungserwerbe erzielen und werden in etwa zehn Gruppenunternehmen aktiv verfolgt.

DIE WERTE VON STORSKOGEN

Storskogen wurde von Unternehmern gegründet, die andere Unternehmer unterstützen wollten, wenn sie aus beliebigem Grund einen neuen Eigentümer suchten. Die Unternehmer sind erfolgreiche Menschen, und sie haben in vielen Fällen ihr Leben ihrer Geschäftsidee gewidmet und sind mit ihrem Unternehmen zu einem wichtigen Akteur vor Ort geworden. Obwohl Storskogen zahlreiche Unternehmen erworben hat, betreiben wir unser Geschäft und die Akquisitionen auch heute noch mit demselben Respekt, derselben Professionalität, demselben langfristigen Ansatz und derselben Freude am Unternehmertum. Die Werte und die Unternehmenskultur, für die wir stehen, sind ein großer Teil unserer Wertschöpfung als Eigentümer. Auch wenn Storskogen wächst, die Zahl der Unternehmen und damit auch die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter steigt, bleibt es weiterhin ein wesentlicher Faktor, diese Werte beizubehalten.

DIE WERTE VON STORSKOGEN

Unternehmerisches Denken, Respekt, Langfristigkeit und Professionalität sind wesentliche Bestandteile unseres dezentralen Geschäftsmodells.



UNTERNEHMERISCHES DENKEN

Wir konzentrieren uns auf geschäftliche Chancen und auf Kosteneffizienz.

Wir wagen es, Entscheidungen auch dann zu treffen, wenn noch nicht alle Fakten bekannt sind.

Wir sind engagiert, lösungsorientiert und tatkräftig.

Wir sind innovativ, offen für neue Ideen und denken nicht daran, aufzugeben.



RESPEKT

Wir passen uns an alle Zusammenhänge und Lagen an.

Wir unterstützen unsere Kolleginnen und Kollegen.

Wir behandeln alle Menschen in unseren Kontakten gleich.

Wir haben Respekt vor der Kompetenz anderer Menschen, wir sind offen und brennen darauf, Neues zu lernen.



LANGFRISTIGKEIT

Wir konzentrieren uns auf langfristigen Erfolg.

Wir investieren in Menschen und in langfristige Beziehungen.

Wir entwickeln unsere Unternehmen mit dem Ziel, sie langfristig wettbewerbsfähig zu machen.

Wir verfolgen einen nachhaltigen Ansatz und zielen darauf ab, auch langfristig eine Rolle zu spielen.



PROFESSIONALITÄT

Wir treffen faktenbasierte Entscheidungen auf der Grundlage der erforderlichen Informationen.

Wir streben eine stete Entwicklung an und verwenden Zeit darauf, uns selbst ebenfalls weiterzuentwickeln.

Wir sind ehrlich und transparent.

Wir sprechen Erwartungen klar aus und halten unsere Versprechen ein.



„Allen unseren Handlungen müssen der Respekt vor den Geschäftsführern und der Wunsch, geschäftliche Chancen zu ergreifen, zugrunde liegen.“

Daniel Kaplan
Group CEO, Mitgründer



„Man kann zwar überall die richtige Kompetenz finden oder entwickeln. Doch damit geben wir uns nicht zufrieden: Die Grundlage unseres gesamten Geschäftskonzeptes ist, unsere Werte auch zu leben.“

Ulrika Brinck
Leiterin HR



UNSERE SEGMENTE

Die Unternehmen von Storskogen sind in drei Segmente unterteilt: Dienstleistungen, Handel und Industrie mit insgesamt zwölf Geschäftsfeldern. Durch die breite Aufstellung ist unser Portfolio hinsichtlich wechselnder Trends, Motivationen und Konjunktorempfindlichkeit gut diversifiziert. Allen Unternehmen gemeinsam ist jedoch eine hervorragende Marktpositionierung, ein bewährtes und rentables Geschäftsmodell sowie die unternehmerische Denkweise.



Dienstleistungen

Das Segment umfasst Dienstleistungsunternehmen mit guter Aufstellung in B2B-Nischen. Die Geschäftsfelder des Segments Dienstleistungen sind: Installation, Logistik, Bau und Infrastruktur, Konstruktion, Digitale Dienste sowie HR und Kompetenz. Insgesamt umfasst das Segment 50 Gruppenunternehmen mit zusammen 4.297 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

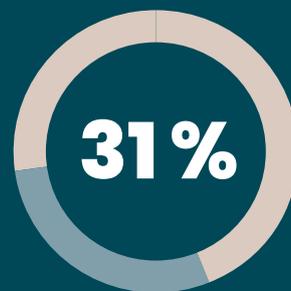
Anteil am Umsatz



Handel

Das Segment umfasst folgende Geschäftsfelder: Marken, Distribution und Fertigung. Das Segment Handel besteht aus 25 Gruppenunternehmen mit zusammen 1.555 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Anteil am Umsatz



Industrie

Das Segment umfasst folgende Geschäftsfelder: Automatisierung, Industrietechnik und Produktlösungen. Das Segment Industrie konzentriert sich auf traditionelle B2B-Industrieunternehmen und besteht aus 30 Gruppenunternehmen mit zusammen 2.786 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Anteil am Umsatz



NACHHALTIGKEITSTRENDS

- Fossilfreie Transporte in den Bereichen Logistik und Bau
- Privatisierung der Arbeitsvermittlung und neue Arbeitsentgeltmodelle mit Fokussierung auf Qualität

50

Gruppenunternehmen

„Im Jahr 2021 haben wir die ersten internationalen Akquisitionen vorgenommen, und wir rechnen innerhalb des Segmentes mit einem weiterhin hohen Akquisitionstempo.“

Peter Ahlgren

Segmentleiter Dienstleistungen

4.297

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

NACHHALTIGKEITSTRENDS

- Grüne Transporte
- Grüne Mobilität
- Umweltbewusste Konsumentinnen und Konsumenten

25

Gruppenunternehmen

„Mit unserer langfristigen Eigentümerposition ist Storskogen die Art von Eigentümer, der in vielen unserer neuen Märkte fehlt. Dies führt in zahlreichen Akquisitionsgesprächen zu Vorteilen.“

Christer Hansson

Segmentleiter Handel

1.555

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

NACHHALTIGKEITSTRENDS

- Gestiegene Anforderungen an die ökologische Nachhaltigkeit im B2B-Bereich
- Verlagerung der Produktion aus dem Baltikum und aus Asien nach Schweden aufgrund von Nachhaltigkeitsanforderungen

30

Gruppenunternehmen

„Damit eine internationale Expansion möglich und beschleunigt wird, wurden im Laufe des Jahres auf verschiedenen Märkten Investitionsorganisationen aufgebaut. Es wird geplant, die Expansion im Jahr 2022 weiterzuführen.“

Fredrik Bergegård

Segmentleiter Industrie

2.786

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Segment Dienstleistungen

Das Segment Dienstleistungen umfasst insbesondere Unternehmen, die gewerbliche Services für den öffentlichen Sektor sowie für Privatleute anbieten. Das Segment besteht aus 50 Gruppenunternehmen mit zusammen 4.297 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Diese sind aufgeteilt in sechs Geschäftsfelder: Installation, Logistik, Konstruktion, Bau und Infrastruktur, Digitale Dienste sowie HR und Kompetenz. Ab dem Jahr 2022 werden Bau und Infrastruktur in zwei separate Geschäftsfelder aufgeteilt.



Peter Ahlgren
Segmentleiter Dienstleistungen

DAS SEGMENT DIENSTLEISTUNGEN

Das Segment Dienstleistungen wurde 2016 gebildet. Heute ist es das größte Segment innerhalb Storskogens; es umfasst insgesamt 50 Einheiten und steht im Jahr 2021 für 39 Prozent des Konzernumsatzes.

EREIGNISSE WÄHREND DES GESCHÄFTSJAHRES

Die Corona-Pandemie führte in unseren Unternehmen zu einem zeitweise hohen Krankenstand. Dennoch hatte das Segment ein gutes Jahr, und die EBITA-Marge war besser als im Vorjahr. Das bereinigte EBITA-Wachstum betrug 82 Prozent, wovon 21 Prozent organisch und der Rest durch Akquisitionen erzielt wurde. Unsere Unternehmen im Bereich Digitale Dienste hatten dank eines guten Zuflusses an neuen Projekten und dementsprechend guter Rechnungsstellung ein gutes Jahr. Auch die Unternehmen im Geschäftsfeld HR und Kompetenz sowie im Geschäftsfeld Logistik profitierten von den guten Marktbedingungen und erzielten somit sowohl ein gutes Wachstum als auch ein gutes Ergebnis. Die Unternehmen des Geschäftsfeldes Installation litten weiterhin unter den negativen Auswirkungen der Pandemie. Trotz niedrigeren Krankenstandes und besserer Auslastung führte die Projektunsicherheit zu einem etwas schwierigen Jahr in Bezug auf die Rentabilität. Insgesamt erwirtschaftete das Segment im Jahr 2021 einen Umsatz von 6.906 (3.837) Mio. SEK, und die bereinigte EBITA-Marge betrug 10,1 (10) Prozent.

Im Laufe des Jahres fanden die ersten internationalen Akquisitionen statt: Frigel und Brunner Anliker in der Schweiz über den Erwerb der Artum AG, Buildercom Group in Finnland sowie Fon Anlegg in Norwegen. In Schweden wurden insgesamt 19 Unterneh-

Trotz der Corona-Pandemie hatte das Segment ein gutes Jahr, und die EBITA-Marge war besser als im Vorjahr.“

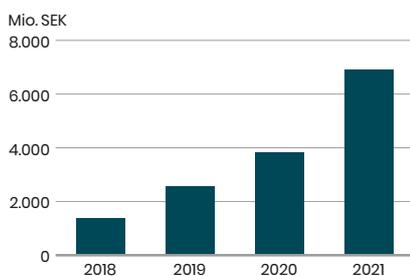
Peter Ahlgren
Segmentleiter

men erworben, die neue Gruppenunternehmen bildete: Örnbergs El, Tele och Data, Tjällmo Grävmaskiner, Säg och Betong i Uddevalla, Allan Eriksson Mark, Ockelbo Kabelteknik, Pierre Entreprenad i Gävle, die Ausbildungsunternehmen Strigo und EnRival, das Bauunternehmen Strand i Jönköping, Agio System, Bombay Works, HEAB, Lindberg Stenberg Arkitekter, Newton, das Logistikunternehmen Zymbios, Adero, Viametrics sowie die Schornsteinfeger-Gruppe SoVent.

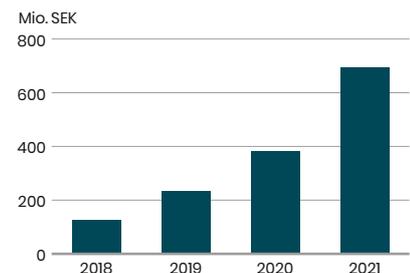
Außerdem wurden 15 kleinere Erweiterungserwerbe innerhalb der bestehenden Gruppenunternehmen durchgeführt: drei bei „Måla i Sverige“, drei bei Rörexpressen, zwei bei „Säg och Betong i Uddevalla“ sowie jeweils ein Erweiterungserwerb bei Frigel, Strigo, Telarco, Tepac Entreprenad, Trellegräv und HEAB.

Die Organisation des Segmentes am Hauptsitz in Stockholm bestand zum Jahresende aus zehn Personen; im Laufe des Jahres waren vier Beschäftigte hinzugekommen. In der Schweiz hat das Segment anlässlich des Erwerbes der Artum AG einen Investment Director sowie einen Investment Manager eingestellt.

NETTO-UMSATZERLÖSE



BEREINIGTES EBITA



GESCHÄFTSFELDER DES SEGMENTES

INSTALLATION

12 Gruppenunternehmen**1.832** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**10** Akquisitionen im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld Installation besteht aus Gruppenunternehmen in Schweden und in der Schweiz in den Bereichen Klempnerei, Heizung (einschließlich Klimaanlagebau) und Malergewerk sowie elektrische und technische Installationen. Die Kunden sind vor allem kommunale und private Immobilienunternehmen sowie kleine und große Bauunternehmen. Das Geschäftsfeld Installation erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 2.162 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 31 Prozent entspricht.

LOGISTIK

5 Gruppenunternehmen**178** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**1** Akquisition im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld Logistik umfasst Unternehmen der Bereiche Warenversand und Spedition, die sowohl im Inland als auch international tätig sind. Die Kunden sind Unternehmen, Restaurants, Speditionen, Häfen und Druckereien. Die Hauptmärkte sind neben Schweden die weiteren skandinavischen Länder. Das Geschäftsfeld Logistik erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 901 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 13 Prozent entspricht.

BAU UND INFRASTRUKTUR

18 Gruppenunternehmen**1.008** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**13** Akquisitionen im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld Bau und Infrastruktur besteht vor allem aus Unternehmen, die im Baubereich tätig sind. Hierbei handelt es sich um Abbruch, Grabungsarbeiten, Tiefbauarbeiten und die Modernisierung älterer Infrastruktureinrichtungen und Gebäude. Die Kunden sind sowohl private Unternehmen als auch der öffentliche Sektor. Der Hauptmarkt ist Schweden. Das Geschäftsfeld Bau und Infrastruktur erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 2.341 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 34 Prozent entspricht. Dieses Geschäftsfeld wird ab 2022 in zwei separate Geschäftsfelder unterteilt.

KONSTRUKTION

4 Gruppenunternehmen**192** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**1** Akquisition im Jahr 2021

Die Gruppenunternehmen des Geschäftsfeldes Konstruktion bieten Bauplanungen und Beratung für Immobilienentwickler, Bauunternehmen und private Grundeigentümer. Die Gesellschaften sind bei der Montage von Stahlrahmen, im Bereich Architektur und bei hochmodernen Messtechnik-Vorrichtungen tätig. Die Hauptmärkte sind neben Schweden die weiteren skandinavischen Länder. Das Geschäftsfeld Konstruktion erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 741 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 11 Prozent entspricht.

DIGITALE DIENSTE

7 Gruppenunternehmen**277** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**4** Akquisitionen im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld Digitale Dienste wurde 2020 gebildet und besteht aus Gruppenunternehmen, die Services mit IT-Bezug oder digitale Dienstleistungen für den gewerblichen Bereich anbieten und die sich an die private Wirtschaft sowie an den öffentlichen Sektor richten. Durch Akquisitionen im Laufe des Jahres wurde das Portfolio dahingehend erweitert, dass nun auch digitale Produkte enthalten sind. Die Hauptmärkte sind neben Schweden die weiteren skandinavischen Länder. Das Geschäftsfeld Digitale Dienste erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 379 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 5 Prozent entspricht.

HR UND KOMPETENZ

4 Gruppenunternehmen**810** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**4** Akquisitionen im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld HR und Kompetenz umfasst Gruppenunternehmen, die in der Erwachsenenbildung, in der Arbeitsmarkt-Weiterbildung, in der betrieblichen Schulung, im Bereich Zeitarbeit und Recruitment sowie bei Unterstützung und Stellenvermittlung für Privatunternehmen und Behörden in Schweden tätig sind. Der Großteil der Einnahmen stammt aus langfristigen Verträgen mit Kommunen, mit der Arbeitsvermittlung und anderen staatlichen Trägern in Schweden. Dadurch ist die Stabilität der Einnahmen gesichert. Der Hauptmarkt ist Schweden. Das Geschäftsfeld HR und Kompetenz erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 388 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 6 Prozent entspricht.





PERLY EKMAN, IVEO



VON LINKS: BRITTA SÖDERBERG,
JOAKIM NENZÉN UND BRUNO
LANEVIK, IVEO

IVEO

IVEO ist ein preisgekröntes Digitalbüro mit Sitz in Stockholm, das seit 2020 zu Storskogen gehört. Das 2009 gegründete Unternehmen hat sich schon früh auf digitale Lösungen spezialisiert. Es wird auch heute noch von den Gründer:innen betrieben. Seit Beginn ist das Unternehmen organisch gewachsen und konnte so seine Position als Premiumlieferant mit Spitzenkompetenz im Bereich Onlinehandel, Anwendungen, Websites und Digitalstrategien festigen. Im Laufe der Zeit wurden die Kunden größer und die Aufträge umfangreicher; gleichzeitig konnte das Unternehmen seine hohe Rentabilität beibehalten. Zusammen mit

Storskogen hat das Unternehmen seine Strukturen und Prozesse strategisch ausgebaut, um beste Voraussetzungen für eine weiterhin gute Entwicklung zu schaffen. Heute ist das Unternehmen hervorragend aufgestellt, dem steigenden Interesse am Markt zu begegnen und insbesondere E-Commerce-Lösungen direkt für Endkunden (Direct-to-Consumer, D2C) zu liefern. Im Jahr 2021 betrug der Umsatz von IVEO 32 Mio. SEK, und das EBITA 12 Mio. SEK, was einer EBITA-Marge von 38 Prozent entspricht.



VON LINKS: JOAKIM NENZÉN
UND EMIL HELLBOM, IVEO

UMSATZ DIENSTLEISTUNGEN
2021

6.906
MIO. SEK

BEREINIGTES EBITA 2021

695
MIO. SEK

Segment Handel

Das Segment Handel besteht zum größten Teil aus Distributionsunternehmen und Großhändlern sowohl mit Eigen- als auch mit Fremdmarken. Ende 2021 zählte das Segment 25 Gruppenunternehmen und 1.555 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in drei Geschäftsfeldern: Distribution, Marken und Fertigung.

Storskogen unterstützt die Gruppenunternehmen des Segmentes unter anderem in den Bereichen Digitalisierung, Betriebskapital, Effektivität, Lageroptimierung, Leadership und Unternehmensführung.



Christer Hansson
Segmentleiter Handel

SEGMENT HANDEL

Das Segment Handel wurde zu Beginn 2019 gebildet und besteht aus den Geschäftsfeldern Distribution, Marken und Fertigung. Das Geschäftsfeld Distribution umfasst vor allem Großhändler, die insbesondere die Produkte von Dritten an Händler distribuieren. Die Gesellschaften des Geschäftsfeldes Marken haben eigene Marken und entwickeln Produkte, die an Händler oder auch direkt an Verbraucher verkauft werden. Im Geschäftsfeld Fertigung finden sich Gesellschaften, die vollständig oder teilweise selbst produzieren und deren Produkte ebenfalls entweder an Händler oder an die Endverbraucher gehen.

EREIGNISSE WÄHREND DES GESCHÄFTSJAHRES

Die Mehrzahl der Gruppenunternehmen des Segmentes Handel hat die Corona-Pandemie gut überstanden, und das Segment konnte gegenüber dem Vorjahr ein kräftiges Wachstum verzeichnen. Die Gruppenunternehmen konnten während der Pandemie durch angepasste Vertriebsaktivitäten und eine erhöhte Fokussierung auf Einkauf und Lagerhaltung Marktanteile gewinnen, während viele Wettbewerber abwartend und defensiv blieben. Im Laufe des Jahres mussten sich die Gruppenunternehmen mit stark gestiegenen Frachtraten, erhöhten Rohstoffpreisen, Materialmangel und Lieferkettenstörungen auseinandersetzen. Es gelang jedoch den meisten Unternehmen, die Preise zu erhöhen und so die gestiegenen Kosten auszugleichen. Gleichzeitig erhöhten mehrere Unternehmen bewusst ihren Lagerbestand, um die Lieferstörungen gegenüber den Kundinnen und Kunden auszugleichen, was einen Wettbewerbsvorteil mit sich brachte.

Zu den Gruppenunternehmen, die im Laufe des Jahres besonders gute Ergebnisse erzielten, zählen unter anderem Imazo, Großhändler für Zoogeschäfte, das Inneneinrichtungshaus A Lot Decoration, Bästadgruppen als Verkäufer von Sicherheitsschuhen und Arbeits- und Profilkleidung sowie die Haarpflegeunternehmen Alba Hair Group, Baldacci und Friends.

Zwei der Unternehmen des Segmentes wurden von der Pandemie besonders stark negativ betroffen. Dies sind Delikatesskungen, ein Unternehmen, dessen Verkauf von Produkten insbesondere durch Hausbesuche von Schülerinnen und Schülern erfolgt, und das Geschäft mit Hochzeitsringen Schalins Ringar. Delikatesskungen profitiert inzwischen von einer steigenden Nachfrage, während Schalins aufgrund der langen Planungsfristen für Hochzeiten weiterhin unter dem Einfluss der Pandemie steht.

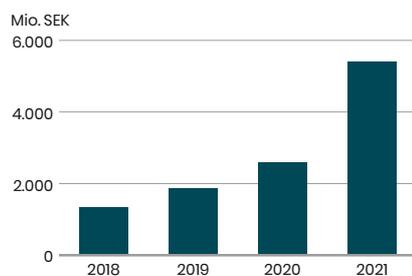
Der insgesamt kräftige Markt der meisten Unternehmen in Kombination mit mehreren Akquisitionen führte im Segment zu einem Anstieg des Nettoumsatzes 2021 um 109 Prozent auf 5,410 (2.584) Mio. SEK, das organische Wachstum hat daran einen Anteil von 20 Prozent. Das bereinigte EBITA steigt um 127 Prozent auf 582 (257) Mio. SEK, und die bereinigte EBITA-Marge hat damit einen Anstieg von 10,8 (9,9) Prozent. Das organische EBITA-Wachstum erreichte einen Wert von 35 Prozent.

Im Jahr 2021 erwarb das Segment zwölf neue Gruppenunternehmen Ashe, Continova, Ecochange, Jofrab, Julian Bowen, Perfect Hair, Primulator, SGS, Vikingsun, Vårdväskan, 2M2 sowie Hilpert und Weidinger (im Zuge des Erwerbes von Artum). Außerdem gab es neun Erweiterungserwerbe, wobei fünf davon auf SGD entfallen. Bästadgruppen erwarb Topswede, Riviera Markiser & Persienner übernahm Persienkompaniet, Perfect Hair erwarb Marwell und zur Continova-Gruppe kam Special Wheels hinzu.

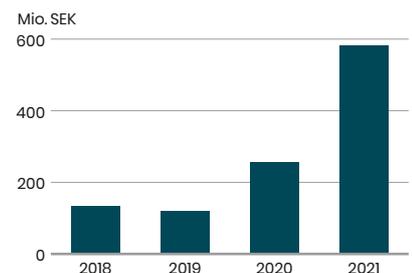
Einschließlich der Akquisitionen des Jahres 2021 ist das Segment nun mit Zentralen in Schweden, Norwegen, der Schweiz und im Vereinigten Königreich vertreten. Das Segment wurde durch einige Markenunternehmen erweitert, die Onlinehandel für Verbraucherinnen und Verbraucher betreiben, während der Fokus bislang eher auf dem B2B-Geschäft lag.

Das Team des Segmentes wurde von drei auf acht Personen erweitert.

NETTO-UMSATZERLÖSE



BEREINIGTES EBITA



GESCHÄFTSFELDER DES SEGMENTES

DISTRIBUTION

14 Gruppenunternehmen**967** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**13** Akquisitionen im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld Distribution besteht aus Gruppenunternehmen, die insbesondere in der Distribution von Markenprodukten anderer Anbieter tätig sind. Hierbei handelt es sich teilweise um Nischen oder Spezialbereiche, die kräftige Margen gewährleisten. Die Geschäftsfelder vertreiben Produkte in den Kategorien Haarpflege, Fußböden und Haustierzubehör. Das Geschäftsfeld Distribution erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 3.271 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 60 Prozent entspricht.

MARKEN

9 Gruppenunternehmen**454** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**6** Akquisitionen im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld Marken besteht aus Gruppenunternehmen mit eigenen Marken und eigener Produktentwicklung; dazu gehört auch ein eigener Onlinehandel, der sich entweder an den Handel oder direkt an die Konsumentinnen und Konsumenten richtet. Zu den Produkten zählen unter anderem Haarpflegeprodukte, Arbeitskleidung und Delikatessen. Das Geschäftsfeld Marken erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 1.754 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 33 Prozent entspricht.

FERTIGUNG

2 Gruppenunternehmen**134** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**1** Akquisition im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld Fertigung besteht aus Gruppenunternehmen, die eigene Produkte zur Gänze oder in Teilen montieren und sich dabei vor allem an Verbraucherinnen und Verbraucher richten. Das Geschäftsfeld beinhaltet zum Beispiel die Herstellung von Markisen und Jalousien sowie von Fütteranlagen für Hühner zur Eierzeugung. Das Geschäftsfeld Fertigung erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 394 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 7 Prozent entspricht.



Wir verfügen über fundiertes Wissen und haben uns auf Märkten wie dem Vertrieb von Bodenbelägen, Sonnenschutzvorrichtungen, Haarpflegeprodukten und Inneneinrichtung etabliert. Dabei suchen wir aktiv nach ähnlichen Unternehmen zur Ergänzung unserer bestehenden Plattformen, sind aber auch offen für neue, eigenständige Gruppenunternehmen außerhalb Schwedens.“

Christer Hansson
Segmentleiter



ANDERS ABRAHAMSEN, PRIMULATOR



FREDRIK SLETTEBØ THAPPER, PRIMULATOR

PRIMULATOR

Der Unternehmenssitz von Primulator liegt in Oslo. Das Unternehmen verkauft unter anderem Kaffeeautomaten, Hochgeschwindigkeitsöfen und Eisbereiter für Hotels, Restaurants und Cafés; es hat Verkaufs- und Serviceniederlassungen in Norwegen, Schweden, Finnland, Polen und dem Baltikum.

Das Unternehmen hatte sich bis zum Rekordjahr 2019 stark entwickelt und wurde im März 2021 von Storskogen erworben. Im Jahr 2020 wirkte sich die Corona-Pandemie negativ auf Primulator aus, da die zahlreichen Restriktionen bei vielen der Kunden des Unternehmens die Aktivitäten unterbanden und die Investitionsbereitschaft zügelten. Trotz der Pandemie gelang es 2020 durch gesteuerte Verkaufsmaßnahmen und ein starkes Servicegeschäft ein relativ gutes Ergebnis zu erbringen. Indem Storskogen in einem Markt aktiv geblieben ist, während die Wettbewerber eher vorsichtig agierten, konnte der Vertrieb aufrecht gehalten werden. Die breite Aufstellung der Kundengruppen – von einzelnen Hotels und Cafés bis hin zu

Fastfoodketten wie McDonalds – sorgte dafür, dass das Geschäft überhaupt und auch die Rentabilität Bestand hatten. Das Unternehmen hat unter anderem mehrere Tankstellenketten als Kunden hinzugewinnen können, in denen der Verkauf von Speisen und Kaffee ungeachtet der Pandemie weiterhin erfolgte.

Im Jahr 2021 erreichte das Unternehmen fast wieder das starke Niveau von 2019, obwohl zahlreiche Märkte noch immer stark von der Pandemie beeinträchtigt waren. Storskogen entschied sich ungeachtet der zeitweiligen Schwäche für einen Erwerb von Primulator, da das Grundgeschäft robust war und man fest darauf vertraute, dass sich das Unternehmen mit der schrittweisen Rücknahme der pandemiebedingten Beschränkungen erholen würde. Diese Erholung erfolgt deutlich zügiger als erwartet, und Primulator ist nun bereit für weiteres Wachstum sowohl bei den Bestandskunden als auch bei neuen Zielgruppen.

FREDRIK SLETTEBØ THAPPER,
PRIMULATOR

UMSATZ HANDEL 2021

5.410
MIO. SEK

BEREINIGTES EBITA 2021

582
MIO. SEK

Segment Industrie

Das Segment Industrie umfasst traditionelle Unternehmen der Schwer- oder mittelschweren Industrie sowie in der Serienfertigungs- und Automatisierungsbranche. Storskogen unterstützt die Gruppenunternehmen unter anderem durch Nachfolgeplanung, Strategieentwicklung, Investitionen und Erweiterungserwerbe. Das Segment ist unterteilt in die Geschäftsfelder Automatisierung, Industrietechnik und Produktlösungen. Das Segment beabsichtigt die Gruppenunternehmen über möglichst viele Branchen aufzustellen, um der geschäftlichen Diversifizierungsstrategie von Storskogen zu entsprechen.



Fredrik Bergegård
Segmentleiter Industrie

SEGMENT INDUSTRIE

Das Segment Industrie war das erste bei der Gründung Storskogens in 2012. Ende 2021 zählte das Segment 30 Gruppenunternehmen mit 2.786 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die jeweiligen Unternehmenssitze der bisherigen Tochtergesellschaften befinden sich in Schweden, Dänemark, Deutschland und der Schweiz, und das Segment expandiert weiter.

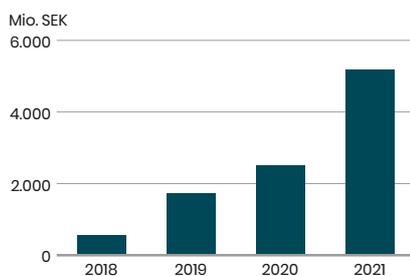
EREIGNISSE WÄHREND DES GESCHÄFTSJAHRES

Das Jahr 2021 war durch ein allgemein starkes Marktumfeld sowie durch eine Erholung nach der Corona-Pandemie geprägt; diese hatte zahlreiche Unternehmen des Segmentes Industrie im Jahr 2020 stark getroffen. Dank einer guten Unternehmensführung samt zügiger Reaktion und Kostenkontrolle während der Pandemie sowie der bereits guten operativen Aufstellung der Unternehmen vor der Krise, konnten die Gruppenunternehmen ihren Betrieb mit Erholung des Marktes rasch wieder aufnehmen. Eine besonders kräftige Erholung des Marktes war im allgemeinen Maschinenbau und in der Automobilindustrie sowie in der Forst- und Holzverarbeitung sichtbar. Gestiegene Vorleistungspreise insbesondere für Stahl betrafen praktisch alle Unternehmen, konnten jedoch durch Effizienzsteigerungen aufgrund hoher Mengen und Preiserhöhungen auf Kundenseite weitgehend ausgeglichen werden. Die meisten Unternehmen waren außerdem von Material- und Komponentenknappheit betroffen, die sich aus der Störung von Lieferketten ergab.

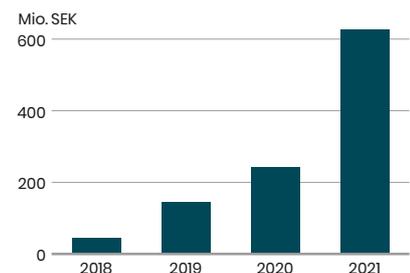
Vor allem in der ersten Jahreshälfte, aber auch gegen Ende des Jahres, wurden zahlreiche Akquisitionen getätigt. Innerhalb des Geschäftsfeldes Produktlösungen wurde das Unternehmen Brenderup, das Lasten- und Bootsanhänger herstellt und vertreibt, der Kabelleiter-Hersteller Wibe, das Unternehmen Scandia Steel, das Stahlrohrpfähle für Fundamente und zur Bodenverstärkung herstellt, sowie Persson Innovation, Hersteller von Papiergriffen für die Verpackungsindust-

rie, erworben. Innerhalb des Geschäftsfeldes Industrietechnik akquirierte Storskogen Roleff in Deutschland, ein Spezialunternehmen für Serviceleistungen für die Industrie und die mechanische Bearbeitung von Stahl und Automatisierungslösungen, sowie Vinab, ein Unternehmen für Fertigung, Montage, Reparaturen und Wartung für die Schwerindustrie. Im Geschäftsfeld Automatisierung erfolgte der Erwerb von Danmatic, einem dänischen Anbieter für Komplettlösungen zur Automatisierung in der Backbranche. Außerdem wurde die Holdinggesellschaft Artum mit Tochtergesellschaften in der Schweiz und in Deutschland erworben, die in allen drei Segmenten von Storskogen tätig sind. Der größte Teil der Tätigkeit von Artum gehört zum Segment Industrie, und zwar mit zwei Unternehmen aus der Industrietechnik – Eppstein Foils, ein Weltmarktführer für dünne Metallfolien unter anderem für medizintechnische Anwendungen, und PBT, Hersteller von Profilbiegemaschinen – sowie drei Gesellschaften des Geschäftsfeldes Produktlösungen – Wingert Foods, ein Fertigerichte-Hersteller, UT99, Hersteller von Ölnebelnfiltern unter anderem für die Schiffsindustrie, und Vogt, Hersteller von Feuerwehrfahrzeugen. Über diese Gruppenunternehmen hinaus wurden zwei Erweiterungserwerbe in Schweden getätigt; nämlich Lohnfertiger für große Blecharbeiten und Stahlkonstruktionen. ÄMV akquirierte Flexi Heater, Hersteller von Bodenentfroster und mobilen Heizanlagen; das Automatisierungsunternehmen Elektroautomatik erwarb Mobile Robotics, Entwickler von Automatisierungslösungen auf Basis fahrerloser Transportfahrzeuge. Auch zum Ende des Geschäftsjahres wurden im Segment Industrie zahlreiche Unternehmen akquiriert. Im Dezember erfolgte der Erwerb von zwei weiteren Unternehmen in Deutschland: SF Tooling, ein weltweit führender Hersteller und Lieferant von Formen und Werkzeugen für den Hochdruckguss im Automobil- und Flugzeugbau, und Hans Kämmerer, Hersteller und Reparaturbetrieb für Verschleiß- und Ersatz-

NETTO-UMSATZERLÖSE



BEREINIGTES EBITA



teile sowie komplette Komponenten vor allem für die stahl- und metall- sowie die chemie- und papierverarbeitende Industrie. Beide Unternehmen gehören zum Geschäftsfeld Industrietechnik. Des Weiteren wurde die bislang größte Akquisition von Storskogens durchgeführt: Das Schweizer Unternehmen LNS ist Weltmarktführer für Automatisierungslösungen bei der Bestückung und Entnahme von Rohmaterial in Fertigungslinien. LNS wird dem Geschäftsfeld Automatisierung zugehört. Ferner wurde das dänische Unternehmen Fremco akquiriert. Es entwickelt und fertigt Blasmaschinen für Glasfasern und wird in das Geschäftsfeld Produktlösungen integriert. Beide Unternehmen, LNS und Fremco, wurden im Januar 2022 akquiriert.

Der insgesamt starke Markt im Zusammenhang mit dem Großteil der Akquisitionen führte im Segment Industrie zu einem Anstieg des Nettoumsatzes 2021 um 106 Prozent auf 5.186 (2.519) Mio. SEK, mit einem Anteil an organischem Wachstum von 22 Prozent. Das bereinigte EBITA stieg um 159 Prozent auf 626 (242) Mio. SEK, und die bereinigte EBITA-Marge auf 12,1 (9,6) Prozent. Das organische EBITA-Wachstum erreichte einen Wert von 53 Prozent.

Zur Weiterentwicklung der Portfoliogesellschaften mit Storskogens als langfristig bes-

Dank einer guten Unternehmensführung samt zügiger Reaktion und Kostenkontrolle während der Pandemie, konnten die Gruppenunternehmen ihren Betrieb rasch mit Erholung des Marktes wieder aufnehmen.“

Fredrik Bergegård
Segmentleiter

tem Eigentümer wurden im Laufe des Jahres zahlreiche Anpassungen an der Segmentorganisation vorgenommen, um auch weiterhin eine hohe Dichte an Akquisitionen durchführen zu können. Ronnie Bergström, einer der Mitgründer Storskogens, entschied sich, zukünftig die Rolle eines Senior Advisors zu übernehmen und übergab somit Anfang des Jahres seine Aufgaben als Segmentleiter an Fredrik Bergegård. Ende 2021 bestand die Segmentorganisation in Schweden neben Ronnie Bergström und Fredrik Bergegård aus sechs weiteren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für das Investitionsmanagement und die Geschäftskontrolle. Anfang des Jahres 2022 werden weitere Personen eingestellt.



ANTON ANDERSSON UND HASAN BEGOVIC, STOREBROGJUTERIET

GESCHÄFTSFELDER DES SEGMENTES

INDUSTRIE TECHNIK

15 Gruppenunternehmen
1.133 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
5 Akquisitionen im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld Industrietechnik besteht aus Gruppenunternehmen in Schweden, Deutschland und der Schweiz in den Bereichen Schwerindustrie, Schneiden und Schweißen von Stahlkonstruktionen, Gießereien sowie Lohnfertigung von Maschinenteilen. Das Geschäftsfeld Industrietechnik erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 1.257 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 24 Prozent entspricht.

AUTOMATISIERUNG

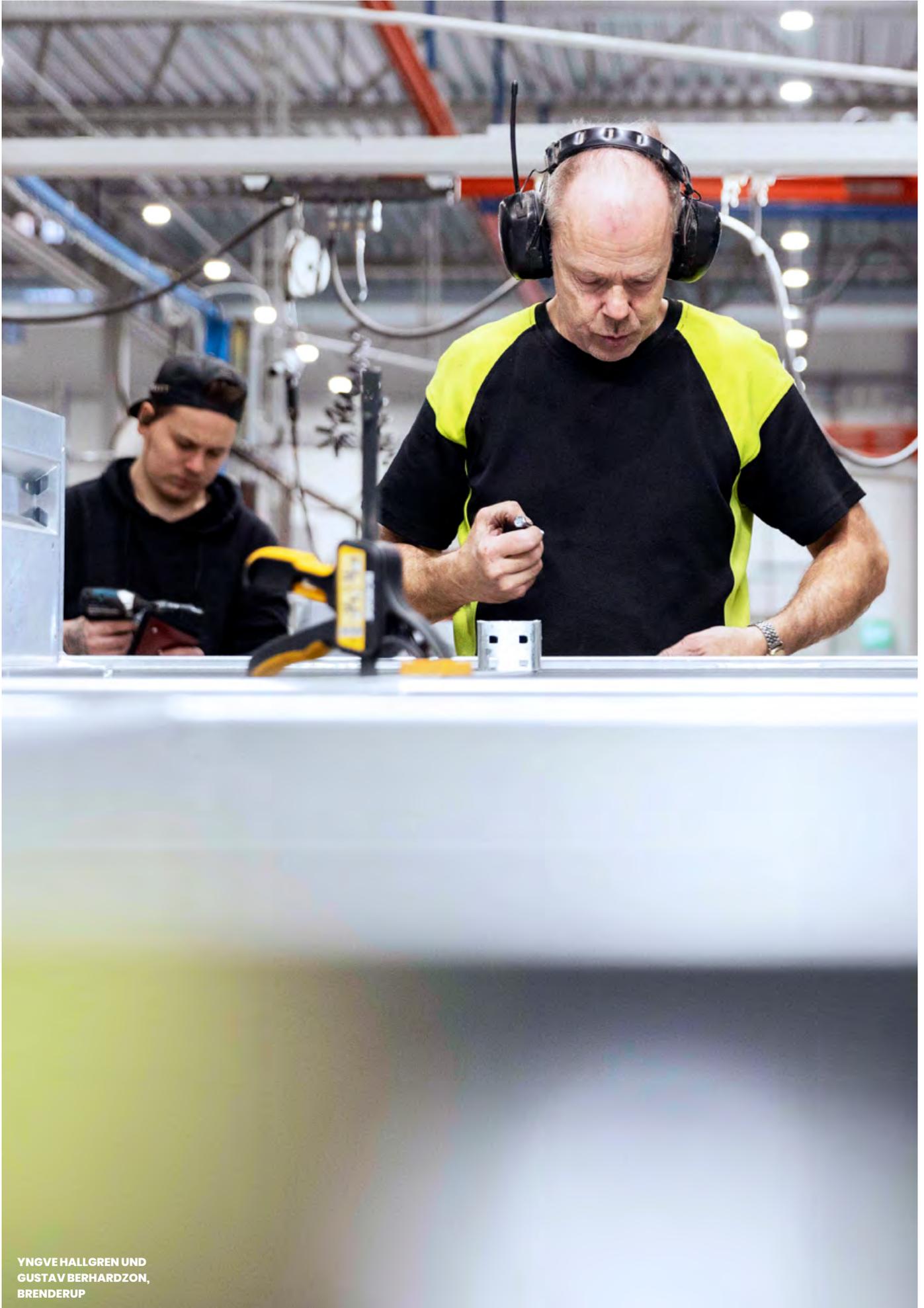
4 Gruppenunternehmen
363 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
2 Akquisitionen im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld Automatisierung besteht aus Gruppenunternehmen für Hightech-Automatisierungslösungen für verschiedene Branchen und Regionen; dazu zählen unter anderem die Automatisierung der Forstwirtschaft, der Automobilbranche und der Backwarenbranche. Das Geschäftsfeld Automatisierung wird insbesondere in der DACH-Region immer wichtiger, da viele der Trends, die das Segment Industrie antreiben, zunehmend nach Automatisierung und Digitalisierung streben. Das Geschäftsfeld Automatisierung erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 1.301 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 25 Prozent entspricht.

PRODUKTLÖSUNGEN

11 Gruppenunternehmen
1.290 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
5 Akquisitionen im Jahr 2021

Das Geschäftsfeld Produktlösungen umfasst Unternehmen mit einem eigenen Produktsortiment, die den Großteil ihrer Wertschöpfungsketten steuern. Die wichtigsten Produkte und Dienstleistungen sind die Herstellung von Anhängern, Schränke für Fahrzeuge, kundenspezifische Inneneinrichtung für Hotels und öffentliche Räume, die Möbelherstellung und integrierte Dienste. Das Geschäftsfeld Produktlösungen erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Nettoumsatz von 2.676 Mio. SEK, was einem Anteil am Segment von 51 Prozent entspricht.



YNGVE HALLGREN UND
GUSTAV BERHARDZON,
BRENDERUP



**RASMUS ABRAHAMSSON,
BRENDERUP**

BRENDERUP

Im Juli 2021 erwarb Storskogen die Aktienmehrheit an der Brenderup Group, dem größten Fahrzeuganhängerhersteller in Skandinavien und eine der führenden Marken in Europa für Anhänger und Bootstrailer. Das Unternehmen gehört bei Storskogen zum Geschäftsfeld Produktlösungen, einem Teil des Segmentes Industrie.

Brenderup wurde 1936 gegründet. Ursprünglich war das Unternehmen auf Landwirtschaftsprodukte ausgerichtet. Von Anfang an hat Brenderup seine Produkte stetig weiterentwi-

ckelt und sich hierbei auf Funktionalität, Design und Qualität konzentriert. Heute ist das Unternehmen führender Anbieter von Anhängern im Premiumbereich. Außerdem bietet das Unternehmen ein breites Sortiment an Zubehör und Ersatzteilen und ist ein führender Anhängerverleiher. Brenderup hat etwa 380 Beschäftigte; der Unternehmenssitz liegt in Malmö. Es gibt ein Fertigungswerk im polnischen Wieleń sowie eine Montageanlage in Stigamo südlich vom südschwedischen Jönköping. Im Jahr 2021 betrug der Umsatz 1.076 Mio. SEK.



**STEFAN PETTERSSON
UND MAGNUS KARLSSON,
BRENDERUP**

UMSATZ INDUSTRIE 2021

5.186
MIO. SEK

BEREINIGTES EBITA 2021

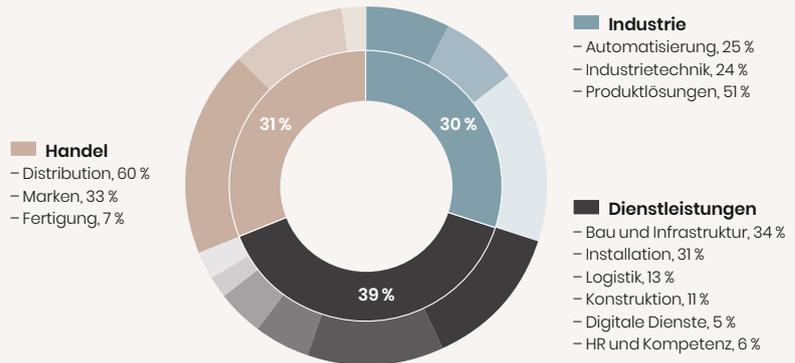
626
MIO. SEK

Storskogen als Investition

BELASTBARES UNTERNEHMENSPORTFOLIO VON KLEIN- UND MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN MIT DIVERSIFIZIERTER AUFSTELLUNG

- Das diversifizierte Portfolio erwirtschaftet verschiedenartige Einkommensströme mit hoher Belastbarkeit.
- Storskogens weitere geografische Expansion erlaubt eine zunehmende Diversifizierung.
- Die geringe Portfoliokonzentration mit über 100 Gruppenunternehmen in zwölf Geschäftsfeldern, von denen das größte Geschäftsfeld 19 Prozent des Nettoumsatzes 2021 erbrachte, verringert unternehmensspezifische Risiken.
- Das organische EBITA-Wachstum betrug 2021 36 Prozent bei stabiler Rentabilität und nachhaltigem Kapitalfluss.

Umsatz nach Segmenten und Geschäftsfeldern



DEZENTRALES GESCHÄFTSMODELL MIT UNTERNEHMERISCHEM ANSATZ ALS ATTRAKTIVES ANGEBOT FÜR UNTERNEHMENSVERKÄUFER

Effektive Organisationsstruktur mit dezentraler Entscheidungsfindung.

Bewährtes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung und Rahmenwerk für Kennzahlen.

Maßgebliche Beteiligung am Eigentum seitens der Unternehmensverkäufer und der Geschäftsführungen der Tochtergesellschaften.

Sparringpartner mit starkem finanziellen Hintergrund für die Durchführung strategischer Initiativen bei den einzelnen Unternehmen.

Unternehmerisches Umfeld mit gesundem Wettbewerb.

Strategische Initiativen und Geschäfte werden durch Teilen von Wissen, themenspezifische Konferenzen und Kooperationen zwischen den Tochtergesellschaften geschärft.

Zugang zu einem breit aufgestellten Netzwerk

Unabhängigkeit

Verantwortlichkeit

Finanziell starker Eigentümer

Zeitlich unbegrenzte Eigentümerposition

Führungserfahrung

NACHHALTIGKEITSARBEIT UND ZIELSETZUNGEN BASIEREND AUF DREI FOKUSBEREICHEN

Minimierte Umweltauswirkung

- Halbierung der Kohlendioxidemissionen bis 2030 entsprechend dem Pariser Abkommen
- Erhöhte Ressourceneffizienz
- Beitrag zum Übergang in Richtung Kreislaufwirtschaft

Nachhaltiger Arbeitgeber

- Sichere, beständige und gesunde Arbeitsplätze
- Beitrag zur Entwicklung der örtlichen Gemeinschaften am Unternehmensstandort
- Strategischer Einsatz von Diversity und Inklusion

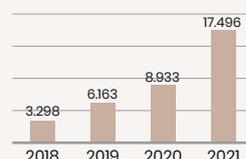
Verantwortungsvolle Geschäftstätigkeit

- Konzernübergreifender Verhaltenskodex und Antikorruptionsrichtlinien mit Nulltoleranz-Ansatz
- Externer Whistleblower-Kanal

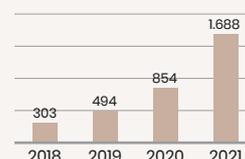
GUTE FINANZERGEBNISSE UND HOHER BEREINIGTER KAPITALUMSCHLAG

- Storskogen kann auf ein konsequentes Wachstum bei Umsatz und Ergebnissen verweisen.
- Der kräftige Kapitalfluss ermöglicht ein erwerbsgetriebenes Wachstum und finanzielle Stabilität.

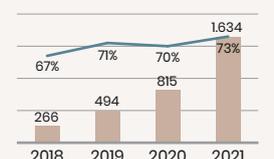
Nettoumsatz, Mio. SEK

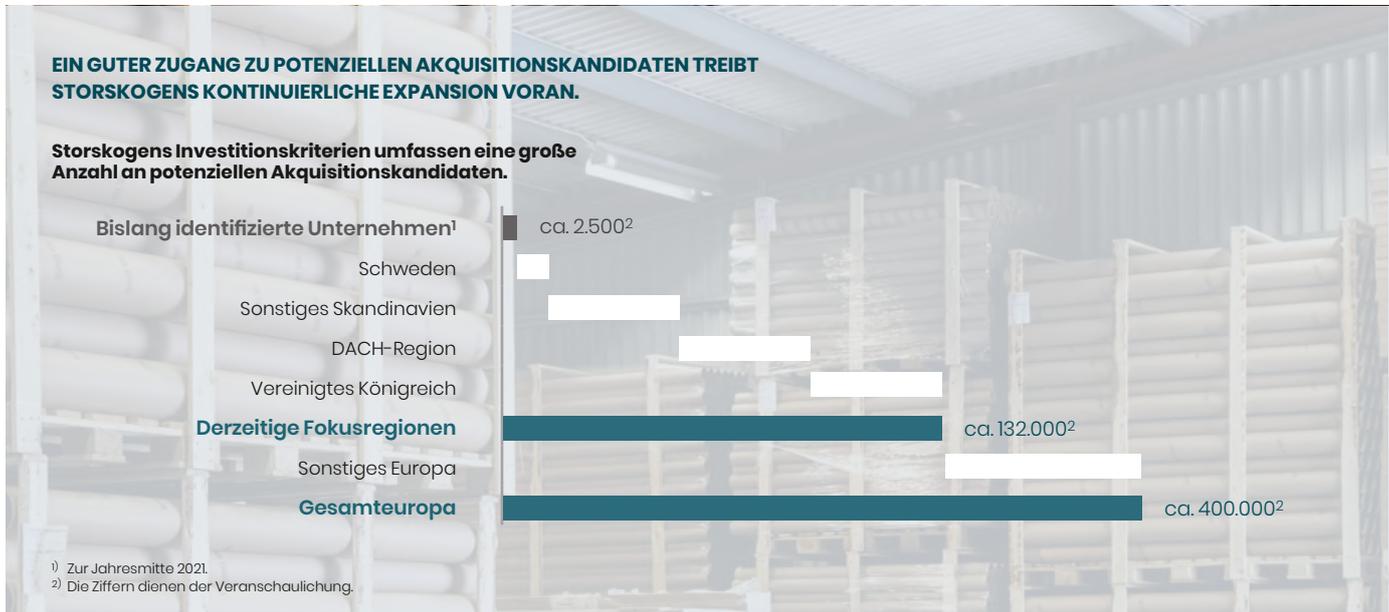


Bereinigtes EBITA, Mio. SEK



Operativer Kapitalfluss, Mio. SEK
Bereinigter Kapitalumschlag, %





Über zahlreiche Kanäle...

Das Storskogen-Netzwerk
Die Unternehmer in Storskogen sprechen mit anderen Unternehmern über Storskogen.

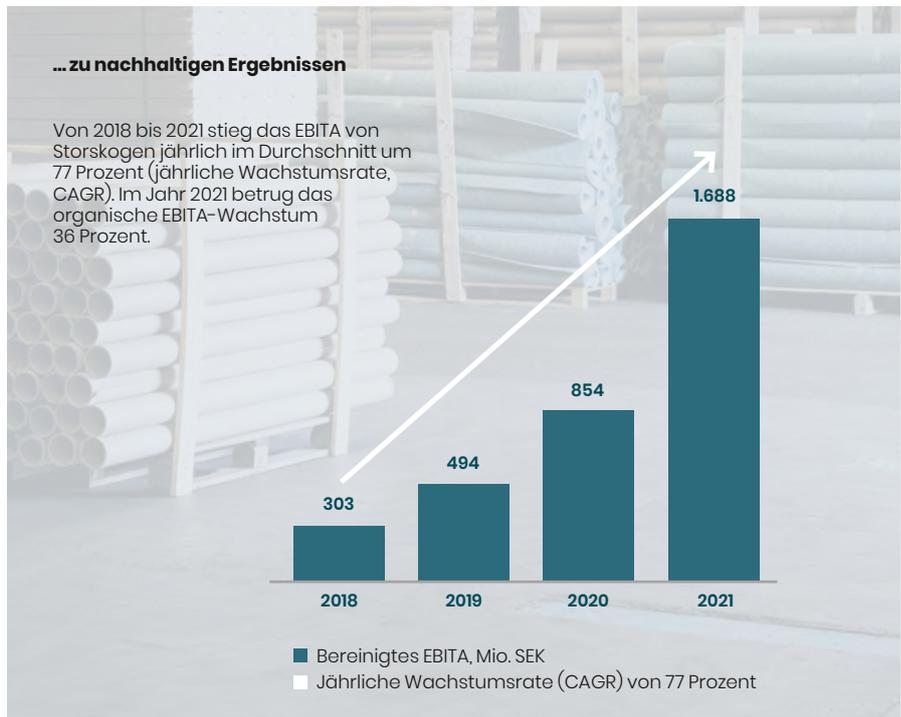
Direkte Kontakte
Unternehmen wenden sich direkt an Storskogen.

Unternehmensmakler
Gefestigte Beziehungen mit zahlreichen Unternehmensmaklern, die pragmatische und flexible Akquisitionsprozesse mit hoher Transaktionssicherheit zu schätzen wissen.

98 %
Bereinigtes EBITA-Wachstum 2021¹

36 % **95 %**
Organisches EBITA-Wachstum 2021 EBITA-Wachstum durch Zukäufe 2021

¹ Einschließlich eines Beitrages der Konzernfunktionen von -33 Prozent.



ERFAHRENES FÜHRUNGSTEAM

- Storskogen wurde von erfahrenen Unternehmern gegründet, die weiterhin wichtige Rollen im Konzern besetzen.
- Die Unternehmensführung verfügt über fundierte Erfahrung bei der Führung von Wachstumsunternehmen als auch großen global agierenden Unternehmen.
- Dezentralisierung mit Unterstützung auf Konzernebene. Die Geschäftsführer haben die Verantwortung und das Mandat, ihre Gesellschaften weiterhin so erfolgreich wie bisher weiterzuführen, nun jedoch mit weiteren effektiven Mitteln.
- Die Errichtung erfahrener lokaler Teams in Skandinavien, Europa und Asien erlaubt neue geschäftliche Ansätze auch bei den bereits bestehenden Unternehmen und ebnet den Weg für weitere Akquisitionen.

Die Storskogen Aktie

Die Aktien der Serie B von Storskogen wurden am 6. Oktober 2021 an der Nasdaq Stockholm notiert. Der Emissionspreis betrug 38,50 SEK pro Aktie. Im Laufe des Jahres stieg der Kurs um 58 Prozent auf 60,95 SEK. Ab dem 6. Oktober bis zum 31. Dezember 2021 wurden an der Nasdaq Stockholm insgesamt 146 Millionen Aktien gehandelt, was einem Gesamtwert von 6,5 Mrd. SEK entspricht. Storskogen zählte zum Jahresende 2021 16.608 Aktionäre.

KURSENTWICKLUNG UND AKTIENUMSATZ

Ab dem ersten Handelstag am 6. Oktober 2021 bis zum 31. Dezember 2021 stieg der Kurs der Storskogen-Aktie um 58 Prozent; im Vergleich dazu: Der Index der Stockholmer Börse (OMXSPI) stieg im entsprechenden Zeitraum um 12 Prozent.

Vom 6. Oktober bis zum 31. Dezember wurden insgesamt 145.713.593 Storskogen-Aktien an der Nasdaq Stockholm gehandelt, was einem Gesamtwert von rund 6,5 Mrd. SEK entspricht. Im Durchschnitt wurden täglich ca. 2,4 Millionen Aktien gehandelt. Die Umschlaggeschwindigkeit der B-Aktien von Storskogen betrug an der Nasdaq Stockholm im Zeitraum vom 6. Oktober bis zum 31. Dezember 2021 rund 10 Prozent.

ANGABEN NACH AKTIEN

Ergebnis pro Aktie (SEK)	0,60
Letzter Handelskurs (SEK)	60,95
Niedrigster Schlusskurs (SEK)	38,7
Höchster Schlusskurs (SEK)	60,95
Beta	0,21
Volatilität (Jahresbasis, %)	79,1 %
Umschlaggeschwindigkeit, Nasdaq Stockholm (%) ¹⁾	9,6 %
Durchschnittlicher Tagesumsatz, Nasdaq Stockholm (Tsd. Aktien) ¹⁾	2.389
Gezeichnetes Kapital	836.382
Wert des Kontingentes ²⁾	0,0005
Anzahl ausgegebener A-Aktien	148.001.374
Anzahl ausgegebener B-Aktien	1.524.761.814
Marktkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahres (Mio. SEK)	101.955

¹⁾ Bereinigt um Geschäftsereignisse.

²⁾ Von Serie A und Serie B.

EIGENTÜMERSTRUKTUR

Am 31. Dezember zählte Storskogen 16.608 Anteilseigner. Der kapitalmäßig größte Aktionär war AMF Pension & Fonder mit 7,5 Prozent des Kapitals und 4,2 Prozent der Stimmen. Der stimmenmäßig größte Aktionär war Daniel Kaplan, der über 14,0 Prozent der Stimmen und über 4,5 Prozent des Kapitals verfügte. Der Aktienanteil der zehn größten Anteilseigner von Storskogen entsprach 39,5 Prozent des Kapitals und 66,3 Prozent der Stimmen. Die größte Gruppe an Aktionären waren Ende 2021 schwedische Privatpersonen mit rund 32 Prozent des Kapitals und 62 Prozent der Stimmen, mehrheitlich mit Sitz in Schweden.

GRÖSSTE AKTIONÄRE

	A-Aktien	B-Aktien	Kapital (%)	Stimmen (%)
AMF Pension & Fonder	0	124.979.314	7,5	4,2
Futur Pension	0	98.413.791	5,9	3,3
Swedbank Robur Fonder	0	87.005.748	5,2	2,9
Daniel Kaplan ¹⁾	38.270.140	36.745.122	4,5	14,0
Alexander Bjärgård	37.539.070	26.691.998	3,8	13,4
Ronnie Bergström ²⁾	38.270.254	18.513.504	3,4	13,4
Peter Ahlgren	33.921.910	15.634.607	3,0	11,8
Philian Invest AB	0	36.200.000	2,2	1,2
Christer Hansson ³⁾	0	34.337.488	2,1	1,1
Länsförsäkringar	0	33.816.680	2,0	1,1
Summe größte Aktionäre	148.001.374	512.338.252	39,5	66,3
Sonstiges	0	995.575.501	59,5	33,1
Aktien im Eigentum von Storskogen ⁴⁾	0	16.848.061	1,0	0,6
Gesamt	148.001.374	1.524.761.814	100,0	100,0

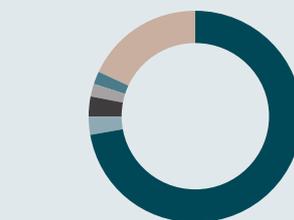
¹⁾ Einschließlich Aktien im Eigentum der Firm Factory AB

²⁾ Einschließlich Aktien im Eigentum der Ångsmon AB

³⁾ Einschließlich Aktien im Eigentum der Scalata Invest AB

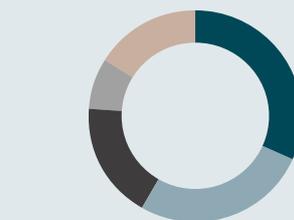
⁴⁾ Besteht aus Aktien, die im Rahmen der beim Börsengang gewährten Mehrzuteilungsoption nicht abgerufen wurden und daher ohne Gegenleistung zur künftigen Einlösung an Storskogen rückübertragen worden sind.

EIGENTÜMERVERTEILUNG NACH REGIONEN



■ Schweden, 73 %
 ■ Finnland, 2 %
 ■ USA, 3 %
 ■ Norwegen, 3 %
 ■ Zypern, 2 %
 ■ Sonstige, 17 % (inkl. anonymer Eigentümer)

EIGENTÜMERVERTEILUNG NACH ART



■ Privatpersonen aus Schweden, 32 %
 ■ Organisationen aus Schweden, 27 %
 ■ Sonstige, 18 %
 ■ Ausländische Organisationen, 8 %
 ■ Anonyme Eigentümer, 16 %

ENTWICKLUNG DES STAMMKAPITALS

Am 31. Dezember 2021 betrug das Stammkapital von Storskogen 836.382 SEK. Das Stammkapital war zu diesem Zeitpunkt in 148.001.374 A-Aktien und 1.524.761.814 B-Aktien aufgeteilt. Der Quotenwert betrug 0,0005 SEK/Aktie.

AUSSCHÜTTUNGSRICHTLINIE

Der Verwaltungsrat von Storskogen hat einer Ausschüttungsrichtlinie zugestimmt, nach der jeweils 0–20 Prozent des Jahresergebnisses ausgeschüttet werden sollen. Inhaber von B-beziehungswise von A-Aktien sind gleichermaßen ausschüttungsberechtigt. Für das Geschäftsjahr 2021 wird eine Ausschüttung in Höhe von 0,07¹⁾ SEK vorgeschlagen. Diese vorgeschlagene Ausschüttung entspricht etwa 117 Mio. SEK beziehungsweise 12,4 Prozent des Jahresergebnisses 2021.

ANALYSTEN

Eine Übersicht der Analysten, die über Storskogen berichten, findet sich auf der Website www.storskogen.com.

INVESTORENKONTAKT

Bei Fragen zu Storskogen oder für weitere Investoreninformationen, wenden Sie sich an ir@storskogen.com.

KURSENTWICKLUNG IM JAHR 2021**ENTWICKLUNG DES STAMMKAPITALS IM JAHR 2021**

Datum	Ereignis	Aktienanzahl			
		Veränderung Anzahl A-Aktien	Veränderung Anzahl B-Aktien	Anzahl A-Aktien im Anschluss	Anzahl B-Aktien im Anschluss
Übertrag aus dem Vorjahr 01.01.2021		–	–	26.200.000	105.792.864
21.01.2021	Baremission		1.409.040	26.200.000	107.201.904
04.06.2021	Baremission		202.400	26.200.000	107.404.304
07.06.2021	Baremission		7.448.430	26.200.000	114.852.734
16.06.2021	Baremission		1.064.200	26.200.000	115.916.934
16.06.2021	Sacheinlage		400.000	26.200.000	116.316.934
01.07.2021	Baremission		565.800	26.200.000	116.882.734
07.07.2021	Sacheinlage		3.044.919	26.200.000	119.927.653
19.07.2021	Baremission	3.600.476		29.800.476	119.927.653
19.07.2021	Baremission		639.130	29.800.476	120.566.783
19.07.2021	Baremission		920.000	29.800.476	121.486.783
23.07.2021	Baremission		17.700	29.800.476	121.504.483
23.07.2021	Baremission		300.000	29.800.476	121.804.483
30.09.2021	Aktienaufteilung 10:1 (Teilsomme)	298.004.760	1.218.044.830	298.004.760	1.218.044.830
06.10.2021	Baremission		155.844.155	298.004.760	1.373.888.985
06.10.2021	Baremission		52.205.241	298.004.760	1.426.094.226
06.10.2021	Konversion von A-Aktien zu B-Aktien	-98.667.588	98.667.588	199.337.172	1.524.761.814
06.10.2021	Herabsetzung durch Einziehung von Aktien	-51.335.798		148.001.374	1.524.761.814
Übertrag ins Folgejahr 31.12.2021		148.001.374	1.524.761.814	148.001.374	1.524.761.814

¹⁾ Der zuvor kommunizierte Betrag von 0,065 SEK wurde aus technischen Gründen abgerundet, sodass die Ausschüttung über Euroclear ausgezahlt werden kann.

Unternehmenslenkungsbericht

Die Unternehmenslenkung von Storskogen dient dazu, ein professionelles Auftreten und eine angemessene Risikoverwaltung zu entwickeln und zu verfolgen. Eine gute Unternehmenslenkung ist die Grundlage dafür, dass Anteilseigner, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie andere Interessengruppen ihr Vertrauen in die Unternehmensgruppe behalten und stärken.

Die Storskogen Group AB ist eine schwedische Aktiengesellschaft und seit dem 6. Oktober 2021 an der Nasdaq Stockholm notiert. Der Konzern war am 31. Dezember 2021 in 21 Ländern tätig und zählte fast 9.000 Beschäftigte. Am Unternehmenssitz in Stockholm sowie in den lokalen Büros von Storskogen in Dänemark, Norwegen, im Vereinigten Königreich, in Deutschland, in der Schweiz und in Singapur arbeiteten zum Ende des Jahres 81 Personen in den Fachgebieten Recht, Wirtschaft, Akquisitionen und operative Führung.

Die Verantwortung des Verwaltungsrates hinsichtlich der Unternehmenslenkung und der internen Kontrolle ist im schwedischen Gesetz und mithilfe externer Rahmenwerke geregelt. Das vorrangige Rahmenwerk für die Unternehmenslenkung von Storskogen im Jahr 2021 waren das schwedische Gesetz über Kapitalgesellschaften, das schwedische Gesetz über Jahresabschlüsse, das Nasdaq Nordic Main Market Rulebook for Issuers of Shares, der Global Compact der Vereinten Nationen, die Marktmissbrauchsverordnung (MMVO), IFRS sowie die Verordnung (EU) zu den

Anforderungen bei Abschlussprüfungen. Storskogen richtet sich außerdem nach dem schwedischen Corporate-Governance-Code. Der Corporate-Governance-Code ist zu finden auf www.bolagsstyrning.se; dort wird im Übrigen das schwedische Modell für die Unternehmenslenkung beschrieben. Storskogen ist im Geschäftsjahr aus erklärbaren Gründen vom Zeitpunkt der Zusammensetzung des Nominierungsausschusses vom Corporate-Governance-Code abgewichen, da die Aktie von Storskogen erst spät im Jahr notiert wurde. Aus demselben Grund hat der Verwaltungsrat auch nicht die Rechnungsprüfer ohne Anwesenheit des Führungsteams getroffen, was ebenfalls eine Abweichung gegenüber dem Corporate-Governance-Code ist.

AKTIONÄRE UND JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG

Zum Jahreswechsel zählte Storskogen insgesamt 16.608 Aktionäre. In der Gesellschaft gibt es A-Aktien und B-Aktien. Jede A-Aktie hat zehn Stimmen, und jede B-Aktie hat eine Stimme. Die zehn größten Aktionäre verfüg-

ten am 31. Dezember 2021 über 66,3 Prozent der Stimmen und über 39,5 Prozent des Aktienkapitals. Angaben zur Aktionärsstruktur sind im Geschäftsbericht auf Seite 46 zu finden.

Die Aktionäre können ihren Einfluss bei der Jahreshauptversammlung und gegebenenfalls bei einer außerordentlichen Gesellschafterversammlung geltend machen, die das höchste Entscheidungsorgan von Storskogen ist. Die Jahreshauptversammlung hat innerhalb von sechs Monaten nach Ende eines Geschäftsjahres stattzufinden. Alle Aktionäre haben das Recht zur Teilnahme und zur Wahrnehmung des Stimmrechtes auf der Versammlung. Aktionäre, die nicht persönlich teilnehmen können, dürfen ihr Recht von Vertretern ausüben lassen. Alle Aktionäre haben, unabhängig von der Größe ihres Aktienbesitzes, das Recht, dass ihre Anliegen in der Versammlung behandelt werden, sofern der Antrag rechtzeitig in die Einladung zur Versammlung aufgenommen werden kann.

Die Jahreshauptversammlung beschließt über Änderungen der Satzung und benennt

BERICHT DER VORSITZENDEN

Storskogen zählte Ende des Jahres 2021 fast 9.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und war in 21 Ländern tätig. Der Verwaltungsrat konzentrierte sich im ersten Halbjahr darauf, eine große Anzahl an Richtlinien und Routinen zur Berichterstattung zu aktualisieren und zu beschließen, um dem schnellen Wachstum in unserer dezentralen Organisation und den anstehenden Anforderungen als börsennotiertes Unternehmen zu begegnen. Die Vorbereitungen der Börsennotierung waren der wichtigste Arbeitsschwerpunkt im Herbst 2021.

Storskogen führt interaktive und digitale Schulungen durch, mit denen die Kenntnisse bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, aber auch bei unseren Tochtergesell-

Wir freuen uns darauf, auch im Jahr 2022 zahlreiche neue Unternehmen in neuen Regionen begrüßen zu können.“

Elisabeth Thand Ringqvist
Verwaltungsratsvorsitzende

schaften und deren Führungsgremien über gute Unternehmenslenkung, geschäftsethische Fragen und Nachhaltigkeit gewährleistet wird. Diese Arbeit werden wir auch im Laufe des Jahres 2022 fortsetzen, während wir weiterhin zahlreiche Unternehmen in neuen Regionen im Konzern aufnehmen werden.



oder entlässt die Mitglieder des Verwaltungsrates, dessen Vorsitzende sowie den externen Abschlussprüfer und entscheidet über deren Vergütungen und Honorare. Des Weiteren entscheidet die Jahreshauptversammlung über die Feststellung der Gewinn-und-Verlust-Rechnung und der Bilanz sowie über die Verwendung des Gewinnes, und sie gewährt den Mitgliedern des Verwaltungsrates sowie dem Geschäftsführer Entlastung. Außerdem entscheidet die Jahreshauptversammlung gegebenenfalls über die Einsetzung des Nominierungsausschusses und dessen Arbeit sowie über Richtlinien zur Vergütung und zu sonstigen Anstellungsbedingungen des Geschäftsführers und der anderen Spitzenführungskräfte.

Jahreshauptversammlung 2021

Die Jahreshauptversammlung von Storskogen fand am 12. Mai 2021 statt. Aufgrund der anhaltenden Pandemie entschied der Verwaltungsrat, dass die Jahreshauptversammlung gemäß §§ 20 und 22 des Gesetzes (2020:198) zu vorübergehenden Ausnahmen zur vereinfachten Durchführung von Gesellschafter- und Vereinsversammlungen ohne Anwesenheit von Aktionären, Vertretern und Dritten durchgeführt werden sollte. Auf der Jahreshauptversammlung wurde entschieden, dass eine Ausschüttung in Höhe von 4,09 SEK pro A-Aktie und von 4,00 SEK pro B-Aktie erfolgen soll. Des Weiteren beschloss die Jahreshauptversammlung unter anderem die Wiederwahl der Verwaltungsratsmitglieder Elisabeth Thand Ringqvist (Vorsitzende), Bengt

Braun, Johan Thorell, Louise Hedberg und Alexander Bjärggård für den Zeitraum bis zum Ende der Jahreshauptversammlung 2022. Ernst & Young wurden für denselben Zeitraum erneut als Wirtschaftsprüfer benannt. Außerdem entschied die Jahreshauptversammlung über die Neuemission von A- und B-Aktien gemäß der vorgelegten Anträge und stimmte der Entscheidung über eine Neuemission von B-Aktien oder von Wandelschuldverschreibungen gemäß des vorliegenden Antrags zu.

Die Jahreshauptversammlung beschloss zudem, dass für den Zeitraum bis zum Ende der nächsten Jahreshauptversammlung der Vorsitzenden des Verwaltungsrates der Gesellschaft ein Honorar in Höhe von 800.000 SEK und den übrigen Mitgliedern des Verwaltungsrates ein Honorar von 400.000 SEK zu zahlen ist. Mitglieder des Verwaltungsrates, die wegen einer Anstellung bei der Gesellschaft von dieser ein Gehalt beziehen, haben keinen Anspruch auf ein Honorar für die Arbeit im Verwaltungsrat. Die Mitglieder des Revisionsausschusses erhalten ein Honorar von jeweils 100.000 SEK; die Mitglieder des Vergütungsausschusses ein Honorar von jeweils 50.000 SEK.

Außerordentliche Gesellschafterversammlungen 2021

Am 6. September 2021 fand eine außerordentliche Gesellschafterversammlung statt. Auf dieser Gesellschafterversammlung wurde ein Aktiensplit im Verhältnis 10 : 1 und im Zuge dessen eine neue Satzung beschlossen. Zudem

wurde der Verwaltungsrat ermächtigt, die Emission von B-Aktien zu beschließen, um den Kreis der Anteilseigner der Gesellschaft zu erweitern vor Zulassung der B-Aktien der Gesellschaft in den Handel an der Nasdaq Stockholm. Ferner wurde die Annahme neuer Richtlinien zur Vergütung von Spitzenführungskräften beschlossen.

Am 24. September 2021 fand eine weitere außerordentliche Gesellschafterversammlung statt. Auf dieser Gesellschafterversammlung wurde beschlossen, das vom Verwaltungsrat vorgeschlagene aktienbasierte Förderprogramm anzunehmen. Ferner wurde der Verwaltungsrat ermächtigt, über ein- oder mehrmalige Neuemissionen von B-Aktien, in B-Aktien wandelbare Wandelschuldverschreibungen, und/oder Optionsscheine, die zum Bezug von B-Aktien berechtigen, zu beschließen. Auch erfolgte ein Beschluss darüber, dass die Gesamtzahl der im Rahmen der Ermächtigung ausgegebenen Aktien, Wandelschuldverschreibungen und/oder Optionsscheine 20 Prozent der Gesamtzahl der B-Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der erstmaligen Ausübung der Ermächtigung durch den Verwaltungsrat nicht übersteigen darf. Schließlich nahm die Gesellschafterversammlung eine Anweisung für den Nominierungsausschuss an, die bis auf Weiteres gelten wird.

NOMINIERUNGS-AUSSCHUSS

Der Nominierungsausschuss vertritt die Aktionäre der Gesellschaft und wird gemäß den Prinzipien zur Ernennung des Nominierungs-

MODELL DER UNTERNEHMENSLENKUNG



ausschusses ernannt, die bis auf Weiteres gelten. Er hat die Aufgabe, vor einer Jahreshauptversammlung Beschlussvorschläge für die Versammlungsleitung, die Anzahl der Mitglieder des Verwaltungsrates, für die Wahl der Vorsitzenden und der sonstigen Mitglieder des Verwaltungsrates und deren Vergütung sowie die etwaige Vergütung für die Ausschüsse des Verwaltungsrates, für die Wahl der Abschlussprüfer und entsprechendem Honorar sowie Kriterien für die Ernennung der Mitglieder des Nominierungsausschusses entsprechend den Vorgaben im Corporate-Governance-Code zu erarbeiten. Ziel des Nominierungsausschusses ist, dass der Verwaltungsrat eine angemessene Vergütung erhält im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit Storskogens, dem Entwicklungsfortschritt sowie der sonstigen Anforderungen in Bezug auf Vielseitigkeit und Tiefe an Kompetenz, Erfahrung und Hintergrund der Verwaltungsratsmitglieder, wobei eine geschlechtergerechte Besetzung anzustreben ist.

Die Aktionäre können dem Nominierungsausschuss entsprechend den auf der Website von Storskogen veröffentlichten Anweisungen Vorschläge unterbreiten. Den Mitgliedern des Nominierungsausschusses wird kein Honorar gezahlt.

Der Nominierungsausschuss zur Jahreshauptversammlung 2022 wurde entsprechend der Aktionärsstruktur am 31. Oktober 2021 sowie den auf der außerordentlichen Gesellschafterversammlung beschlossenen Anweisungen für den Nominierungsausschuss ernannt und besteht aus:

- Liv Gorosch (Vorsitzende), ernannt von den Anteilseignern mit A-Aktien
- Ronnie Bergström, ernannt von den Anteilseignern mit A-Aktien
- Dick Bergqvist, ernannt von AMF
- Monica Åsmyr, ernannt von Swedbank Robur

Die Vorschläge und Begründungen des Nominierungsausschusses werden im Zusammenhang mit der Veröffentlichung der Einladung zur Jahreshauptversammlung auf der Website von Storskogen bereitgestellt.

ABSCHLUSSPRÜFER

Der externe Abschlussprüfer ist ein unabhängiges Organ, das den Geschäftsbericht der Gesellschaft sowie deren Verwaltung durch Verwaltungsrat und Group CEO mit dem Zweck der Gewährleistung überprüft, dass die

Gesellschaft ein korrektes und ordnungsgemäßes Bild abgibt. Der Abschlussprüfer muss mindestens einmal jährlich etwaige Feststellungen dem Verwaltungsrat in Abwesenheit des Führungsteams berichten und an den Sitzungen des Revisionsausschusses teilnehmen. Im Geschäftsjahr 2021 berichteten die Abschlussprüfer dem Verwaltungsrat nicht in Abwesenheit des Führungsteams aufgrund des kurzen Zeitraums der Notierung der Gesellschaft an der Börse. Nach Abschluss jedes Geschäftsjahres muss der Abschlussprüfer der Jahreshauptversammlung einen Geschäftsbericht sowie einen konsolidierten Geschäftsbericht vorlegen. Der Abschlussprüfer des Storskogen-Konzerns war im Geschäftsjahr Ernst & Young AB und die verantwortliche Abschlussprüferin war Åsa Lundvall. Der Revisionsausschuss bewertet die Arbeit und die Unabhängigkeit der Abschlussprüfer jährlich. Die Vergütung der Abschlussprüfer erfolgt entsprechend des genehmigten Jahresabschlusses. Weitere Informationen zur Vergütung sind Anmerkung 9 zu entnehmen.

VERWALTUNGSRAT

Der Verwaltungsrat muss die Angelegenheiten der Gesellschaft in ihrem und im Interesse sämtlicher Aktionäre verwalten und eine gute Unternehmenskultur sicherstellen und fördern. Zu den Aufgaben des Verwaltungsrates gehören die Festlegung der übergeordneten Ziele und Strategien der Gesellschaft, die Bewertung und Ernennung des Group CEO sowie die Verantwortung für gute Kontrollmechanismen innerhalb der Gesellschaft hinsichtlich der Finanzberichterstattung, internen Kontrolle und Unternehmenslenkung. Der Verwaltungsrat muss aus mindestens drei und darf aus höchstens zehn Mitgliedern bestehen. Die Mitglieder des Verwaltungsrates werden auf der Jahreshauptversammlung bis zum Ende der nächsten Jahreshauptversammlung gewählt. Der auf der Jahreshauptversammlung 2021 ernannte Verwaltungsrat besteht aus fünf Mitgliedern, von denen vier als unabhängig im Verhältnis zu den Großaktionären und zur Konzernführung angesehen werden. Alexander Björgård wird nicht als unabhängig im Verhältnis zu den Großaktionären und zur Konzernführung angesehen. Der Verwaltungsrat entspricht den Anforderungen des Corporate-Governance-Codes hinsichtlich der Unabhängigkeit seiner Mitglieder. Informationen zu den Mitgliedern des Verwaltungsrates sind auf Seite 60 zu finden.

Zu den Aufgaben des Verwaltungsrates gehört die Festlegung der übergeordneten Ziele und Strategien der Gesellschaft. Außerdem beschließt der Verwaltungsrat über bestimmte große Unternehmensakquisitionen, trägt die Verantwortung für die Nachverfolgung und operativen Kontrolle, für die finanzielle Entwicklung und Risikobewertung sowie für die Gewährleistung der Einhaltung der Regeln. Der Verwaltungsrat verabschiedet in seiner konstituierenden Sitzung jährlich eine Geschäftsordnung zur Regelung der Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates und seiner Vorsitzenden. Der Verwaltungsrat verabschiedet außerdem eine Arbeitsanweisung für den Group CEO, die auch die Aufgabenverteilung zwischen Verwaltungsrat und Group CEO regelt, und eine Anweisung zur Finanzberichterstattung an den Verwaltungsrat. Ferner trägt der Verwaltungsrat die Verantwortung für Anweisungen an Revisionsausschuss und Vergütungsausschuss. Die Vorsitzende des Verwaltungsrates steht in laufendem Gespräch mit dem Group CEO und erarbeitet gemeinsam mit diesem vor jeder Sitzung des Verwaltungsrates die Tagesordnung und Sitzungsunterlagen. Bei den Sitzungen des Verwaltungsrates sind der Group CEO und der CFO sowie der Leiter der Rechtsabteilung in der Funktion als Schriftführer des Verwaltungsrates anwesend, hinzu kommen je nach Anlass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gesellschaft, um zu ihren Fachgebieten Bericht zu erstatten.

Ausgewählte Aufgaben des Verwaltungsrates

- die Bestellung, jährliche Beurteilung und gegebenenfalls Abberufung des Group CEO,
- die Festsetzung der übergeordneten Ziele und Strategie der Gesellschaft,
- die Einschätzung der Auswirkungen von Nachhaltigkeitsthemen im Kontext von Risiken und Chancen der Gesellschaft,
- die Festlegung der erforderlichen Richtlinien für die Handlungen der Gesellschaft und deren Rolle in der Gesamtgesellschaft zur Gewährleistung einer langfristigen Wertschöpfung,
- die Sicherstellung zweckdienlicher Systeme zur Nachverfolgung und Kontrolle der operativen Tätigkeit und der mit dieser verbundenen Risiken,
- die Gewährleistung ausreichender Kontrolle zur Einhaltung von Gesetzen und

sonstigen für die Gesellschaft geltenden Vorschriften und internen Richtlinien, sowie

- die Sicherstellung einer transparenten, korrekten, relevanten und zuverlässigen Informationspolitik der Gesellschaft.

Der Verwaltungsrat muss jährlich im Rahmen eines systematischen und strukturierten Prozesses seine Arbeit und die des Group CEO bewerten. Dies dient dazu, die Arbeitsweisen und die Effektivität des Verwaltungsrates zu erhöhen. Die Verwaltungsratsvorsitzende muss die Ergebnisse der Auswertung anschließend dem Nominierungsausschuss vortragen, um diesen bei der Erstellung der Vorschläge für die Zusammensetzung des Verwaltungsrates auf der Jahreshauptversammlung zu unterstützen. Im Jahr 2021 erfolgte eine Auswertung von Verwaltungsrat und Group CEO mithilfe eines externen Bewertungstools. Die Ergebnisse daraus wurden dem Nominierungsausschuss vorgetragen.

Sitzungen des Verwaltungsrates und wichtige Arbeitsbereiche

Der Verwaltungsrat hatte im Laufe des Jahres 51 Sitzungen. Davon waren acht herkömmliche Sitzungen einschließlich der konstituierenden Sitzung.

Es kamen 43 außerordentliche Sitzungen hinzu, in denen Fragen zur Finanzierung und zu den Vorbereitungen der Ausgabe von Unternehmensanleihen sowie Neumissionen und Beschlüsse zu bestimmten größeren Akquisitionen behandelt wurden. 39 dieser Sitzungen fanden im Umlaufverfahren statt. Außerdem war der Verwaltungsrat im Laufe des Jahres intensiv mit den Vorbereitungen des Börsenganges an der Nasdaq Stockholm beschäftigt.

Revisionsausschuss

Der Revisionsausschuss hat eine Überwachungsfunktion hinsichtlich der Risikoverwaltung, der internen Kontrolle sowie der Qualitätssicherung der Finanzberichterstattung der Gesellschaft. Der Ausschuss stellt im Gespräch mit dem Abschlussprüfer der Gesellschaft sicher, dass die interne und externe Berichterstattung den geltenden Anforderungen genügt. Der Ausschuss gestaltet in Zusammenarbeit mit dem Abschlussprüfer den Umfang und die Ausrichtung der Revisionsaufgaben.

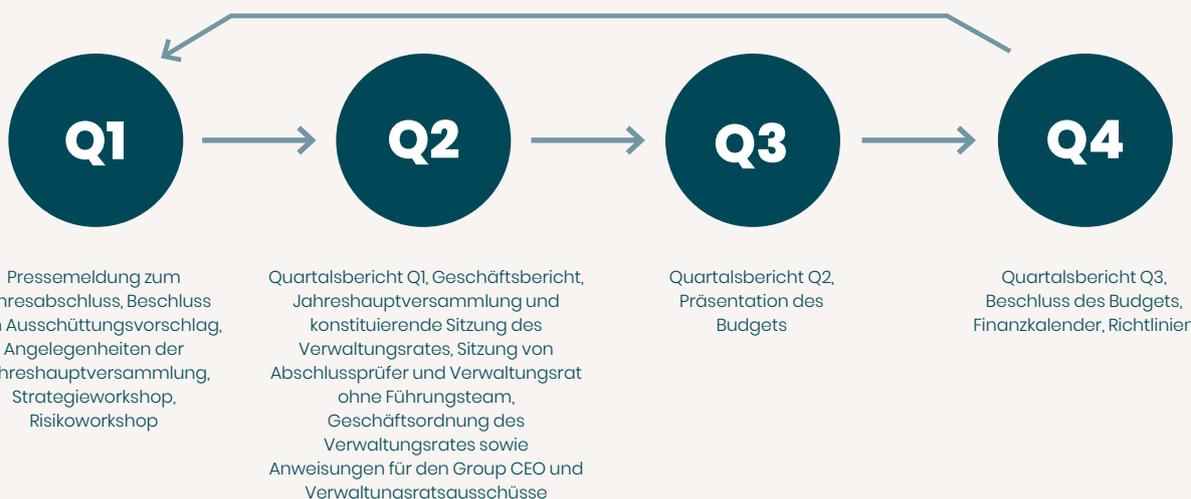
Außerdem hat der Revisionsausschuss die Effektivität der internen Kontrollverfahren sowie die Risikoverwaltung des Konzernes und dessen Finanzstruktur zu bewerten. Zum

Ende des Jahres hin fand eine Auswertung der internen Kontrollfunktionen der Organisation sowie der Tochtergesellschaften statt. Das Ergebnis war zufriedenstellend und es wurde kein zusätzlicher Bedarf an Innenrevision festgestellt. Der Revisionsausschuss führt jedes Quartal eine laufende Auswertung der internen Kontrolle im Zusammenhang mit der Quartalsberichterstattung durch. Relevante Themen im Berichtsjahr beinhalteten die Sicherstellung einer gut funktionierenden Finanzabteilung mit ausreichend verfügbaren Ressourcen zur Bereitstellung einer guten und zuverlässigen Finanzberichterstattung sowie zur Bewertung der internen Kontrollfunktionen der Gesellschaft und der Tochtergesellschaften.

Der Revisionsausschuss trägt die Verantwortung zur Beurteilung der durchgeführten Revisionsaufgaben und Revisionspläne und unterstützt zudem den Nominierungsausschuss mit Vorschlägen für die Abschlussprüfer und zu deren Vergütung. Die Mitglieder des Ausschusses werden bei der konstituierenden Sitzung des Verwaltungsrates für jeweils ein Jahr ernannt. Der Ausschuss hatte im Laufe des Jahres insgesamt sechs Sitzungen und bestand aus Elisabeth Thand Ringqvist als Vorsitzender und Johan Thorell. Die externen

DAS JAHR IM VERWALTUNGSRAT

Auf jeder ordentlichen Sitzung des Verwaltungsrates werden Berichte der Konzernführung zur Entwicklung der Segmente, zur Finanzierung und zu anderen strategischen Fragen vorgelegt. Bei Bedarf werden auch Berichte des Revisions- und des Vergütungsausschusses der Gesellschaft oder des Investitionsausschusses einschließlich möglicher Beschlussvorlagen zu Akquisitionen vorgelegt.



Abschlussprüfer der Gesellschaft nahmen an allen Sitzungen teil.

Vergütungsausschuss

Der Vergütungsausschuss des Verwaltungsrates erarbeitet Beschlussvorlagen hinsichtlich der Bedingungen zur Anstellung des Group CEO, Richtlinien zur Vergütung von Führungskräften sowie Bonusprogramme, die der Jahreshauptversammlung zur Entscheidung vorgelegt werden. Die Mitglieder des Ausschusses werden bei der konstituierenden Sitzung des Verwaltungsrates für jeweils ein Jahr benannt. Die Arbeit des Ausschusses unterliegt den Anweisungen für den Vergütungsausschuss, die der Verwaltungsrat erarbeitet hat. Der Ausschuss hatte im Laufe des Jahres insgesamt vier Sitzungen und bestand aus Elisabeth Thand Ringqvist als Vorsitzender und Louise Hedberg.

GROUP CEO UND FÜHRUNGSTEAM

Der Group CEO wird vom Verwaltungsrat ernannt, und dieser legt auch seine Arbeitsanweisung fest. Der Group CEO trägt die Verantwortung für das Tagesgeschäft der Gesellschaft und ist verantwortlich für die Vorbereitung der Informationen und Beschlussunterlagen für den Verwaltungsrat in Abstimmung mit der Verwaltungsratsvorsitzenden, d.h. für die Tagesordnung des Verwaltungsrates. Der Group CEO gewährleistet die vom Verwaltungsrat beschlossene Umsetzung der strategischen Ausrichtung mit Unterstützung durch die übrigen Mitgliedern des Führungsteams. Das Führungsteam hält regelmäßige Sitzungen ab, in denen unter anderem die Frage der Unternehmenslenkung, die Berichterstattung, die Organisation sowie strategische Fragestellungen behandelt werden. Das Führungsteam

ist verantwortlich für die Angelegenheiten, die laut Geschäftsordnung einer Entscheidung des Verwaltungsrates bedürfen, und es unterstützt den Group CEO bei der Umsetzung der Entscheidungen des Verwaltungsrates. Neben der jeweiligen individuellen Aufgabenbereiche ist jedes Mitglied des Führungsteams gemeinsam verantwortlich für die Unternehmensführung. Das Führungsteam von Storskogen setzt sich zusammen aus Group CEO, CFO, dem Leiter für Akquisitionen und Geschäftsentwicklung sowie den Leitern der Segmente Handel, Industrie und Dienstleistungen und dem Marktbereichsleiter DACH; zur weiteren Vorstellung siehe Seite 61.

Vergütung der Konzernführung

Die Vergütung des Group CEO und des Führungsteams dürfen gemäß den Richtlinien zur Vergütung von Spitzenführungskräften, die auf der außerordentlichen Gesellschafterversammlung am 24. September 2021 beschlossen wurden, aus einer festen sowie einer kurzfristigen und einer langfristigen variablen Barvergütung sowie aus anderen Leistungen und Pensionsbeiträgen bestehen. Der Verwaltungsrat muss gemäß Beschluss der Jahreshauptversammlung 2020 der Jahreshauptversammlung mindestens alle vier Jahre neue Richtlinien vorschlagen. Der Verwaltungsrat hat einen Vergütungsbericht zur Vorlage auf der Jahreshauptversammlung 2022 ausgearbeitet, der im Einzelnen die Vergütungen für den Group CEO beschreibt, die Situation hinsichtlich der ausstehenden aktienbasierten Anreizprogramme darstellt und ferner erläutert, inwieweit die Richtlinien der Gesellschaft zur Vergütung von Spitzenführungskräften eingehalten und umgesetzt worden sind. Der Vergütungsbericht wird spätestens

drei Wochen vor der Jahreshauptversammlung auf der Website von Storskogen bereitgestellt.

Investitionsausschuss

Der Investitionsausschuss von Storskogen besteht aus dem Leiter für Akquisitionen und Geschäftsentwicklung, dem Group CEO sowie dem Leiter des entsprechenden Segments (Handel, Industrie oder Dienstleistungen). Der Ausschuss wurde durch den Verwaltungsrat von Storskogen dazu ermächtigt, selbstständig Bewertungen und Beschlüsse über den Erwerb neuer Tochtergesellschaften oder über Erweiterungserwerbe vorzunehmen, solange das Unternehmen mit höchstens 600 Mio. SEK bewertet wird. Bei Unternehmen mit einem höheren Bewertungsbetrag als 600 Mio. SEK benötigt der Investitionsausschuss die Genehmigung durch den Verwaltungsrat. Der Ausschuss hält Sitzungen anlässlich von Beschlüssen zu Akquisitionsvorhaben ab und berichtet dem Verwaltungsrat laufend über durchgeführte Akquisitionen.

Insiderausschuss

Storskogen hat einen Insiderausschuss eingerichtet mit der Aufgabe der Identifikation und Bewertung sowie der Beschlussfassung hinsichtlich einer Verzögerung der Veröffentlichung von Insiderinformationen. Der Insiderausschuss besteht aus dem Group CEO, dem CFO, dem Leiter der Rechtsabteilung sowie dem kommissarischen Leiter IR.

INTERNE KONTROLLE

Die interne Kontrolle muss zweckmäßig und effektiv sein und eine zuverlässige Basis bereitstellen zur Feststellung der Einhaltung von Gesetzen und Verordnungen durch Storskogen. Die interne Kontrolle der Finanz-

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATES

	Gewählt	Anwesenheit bei Sitzungen des Verwaltungsrates	Mitglied Revisionsausschuss	Mitglied Vergütungsausschuss	Unabhängig im Verhältnis zur Gesellschaft und zu ihrer Geschäftsführung	Unabhängig im Verhältnis zu den Großaktionären
Elisabeth Thand Ringqvist (Vors.)	2019	51/51	Ja	Ja	Ja	Ja
Bengt Braun	2019	51/51	Nein	Nein	Ja	Ja
Alexander Bjärgård	2019	49/51	Nein	Nein	Nein	Nein
Louise Hedberg	2019	51/51	Nein	Ja	Ja	Ja
Johan Thorell	2019	51/51	Ja	Nein	Ja	Ja

berichterstattung von Storskogen ist ein Teil der gesamten internen Kontrolle des Konzerns und ein zentrales Element der Unternehmenslenkung. Ende des Jahres 2021 wurde durch die interne Kontrolle in der Organisation von Storskogen eine Selbstausswertung durchgeführt, die ein zufriedenstellendes Ergebnis erbrachte. Der Verwaltungsrat war für das Jahr 2021 der Auffassung, dass es keinen Bedarf für eine interne Revisionsfunktion gab und dass die mit der internen Kontrolle verbundenen durchgeführten Maßnahmen sowie eine unabhängige Überprüfung der Finanzberichterstattung ergaben, dass die Dokumentation und die Kontrollmaßnahmen weitestgehend eingerichtet waren.

Der Prozess der internen Kontrolle basiert auf dem Rahmenwerk für die interne Kontrolle, die vom Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) herausgegeben wird. Nach COSO erfolgt eine Prüfung und Bewertung in fünf Bereichen, wobei der Kontrollbereich in den anderen vier Bereichen für Disziplin und Struktur sorgt: Risikobewertung, Kontrollmaßnahmen, Information und Kommunikation sowie Nachverfolgung.

Kontrollbereich

In der Geschäftsordnung des Verwaltungsrates und den Anweisungen an den Group CEO und die Ausschüsse des Verwaltungsrates werden Rollen und Verantwortung klar verteilt, sodass sich die Tätigkeit und ihre Risiken effizient abschätzen lassen. Der Verwaltungsrat hat grundlegende Richtlinien und Vorschriften erteilt, die für die Schaffung eines guten Kontrollumfelds erforderlich sind.

Storskogen verfügt über ein übliches System zur Berichterstattung, Konsolidierung und Ergebnismachverfolgung innerhalb des Konzerns. Die Unternehmensführung arbeitet kontinuierlich an Anweisungen zur Finanzberichterstattung für den Konzern in Ergänzung zu den vom Verwaltungsrat vorgelegten Richtlinien.

Wichtige Komponenten des Kontrollbereiches von Storskogen finden sich in den von Verwaltungsrat und Konzernführung festgelegten Richtlinien und Anweisungen, zum Beispiel:

- Verhaltenskodex
- Geschäftsordnung des Verwaltungsrates

- Anweisungen für den Group CEO
- Richtlinie zur Korruptionsbekämpfung
- Richtlinie zur internen Kontrolle
- Anweisungen zur Finanzberichterstattung
- Richtlinie zu Informationen und Insidern
- Finanzrichtlinie
- Testatsanweisungen
- Zuständigkeitsklärung für den Investitionsausschuss
- Nachhaltigkeitsrichtlinie
- Geldwäschevorschriften
- Richtlinie zu Handelssanktionen und Embargos
- Whistleblower-Richtlinie
- Risikoricthlinie
- IT-Richtlinie
- Richtlinie zur Informationssicherheit
- Richtlinie zur Continuity
- Datenschutzrichtlinie
- Richtlinie zu Verbundenen Gesellschaften

Risiken und Risikoabschätzung

Die Risikobewertung von Storskogen dient dem Zweck, die Risiken in Verbindung mit Tochtergesellschaften, Finanzierung und Liquidität, Strategie, Nachhaltigkeit und der Fehleranfälligkeit in der Finanzberichterstattung der Gesellschaft zu identifizieren und zu bewerten. Die Risikobewertung ist unter anderem die Grundlage zur Sicherstellung, dass die Kontrollfunktionen der Gesellschaft ausreichend sind. Storskogen führt kontinuierlich Risikoanalysen der Tochtergesellschaften durch, und einmal jährlich veranstaltet das Führungsteam einen umfassenden Risiko-Workshop um die wesentlichen Risiken für den Konzern, deren Eintrittswahrscheinlichkeiten und etwaige Auswirkungen zu identifizieren. Im Anschluss daran werden Maßnahmenpläne zum Umgang mit entstandenen Risiken erarbeitet. Über die Arbeit wird der Verwaltungsrat informiert. Mehr zum Risikomanagement von Storskogen erfahren Sie auf den Seiten 52–53.

Kontrollmaßnahmen

Storskogens bedeutendster Risiken wird sich im Rahmen konzerninterner Kontrollstrukturen angenommen, indem sie entweder akzeptiert, limitiert oder vollständig elimiert werden.

Im Jahr 2021 wurden zahlreiche Kontrollmaßnahmen durchgeführt. Sämtliche Kon-

zerngesellschaften, die vor dem 30. Juni 2021 erworben wurden, legten ihre internen Kontrollen und Prozesse offen. Eine statistische Auswahl derer unternahm zusätzlich Selbstbewertungen. Bei der Offenlegung wurden die Gesellschaften des Konzerns unter anderem nach Umsatz und anderen Kriterien in kleinere und größere Gesellschaften unterteilt. Die kleineren Gesellschaften führten 24 Hauptinspektionen durch, unter anderem bei Anleitungen zur Berichterstattung, Buchhaltungs- und Zertifizierungsverfahren sowie bei Prozessen der Rechnungsabwicklung.

Bei den größeren Gesellschaften ist die interne Kontrolle, die erstmalig in einem solchen Umfang stattfand, deutlich weitreichender und umfasst mehr Kontrollmaßnahmen und Prozesse. Bei der Offenlegung wurde bei Bedarf ein Warnsignal gesetzt, ein Maßnahmenplan verabschiedet und schließlich gegenüber dem Verwaltungsrat der jeweiligen Tochtergesellschaft Bericht erstattet. Bei der Analyse der Prozesse der Kontrollstrukturen in den größeren Gesellschaften leistete Storskogen Unterstützung, sofern erforderlich. Etwaige Abweichungen in den Kontrollprozessen werden anlässlich der jährlich stattfindenden Selbstbewertungen nachverfolgt.

Die Kontrollstrukturen stellen sicher, dass Vorgänge, die in der internen Kontrolle festgehalten werden, dem Verwaltungsrat der jeweiligen Tochtergesellschaft sowie den internen Kontrollfunktionen von Storskogen gemeldet werden. Diese wiederum erstatten dem Revisionsausschuss in zusammengefasster Form Bericht.

Des Weiteren führte Storskogen im Laufe des Jahres standardisierte Abläufe zur Offenlegung und Implementierung interner Kontrollen anlässlich der Akquisitionstätigkeit ein.

Nachverfolgung von Kontrollmaßnahmen

Die Nachverfolgung der Effektivität der internen Kontrolle erfolgt durch den Verwaltungsrat, den Revisionsausschuss, den Group CEO, die Konzernführung, die Buchhaltungsabteilung sowie durch die Tochtergesellschaften im Konzern.

Die Nachverfolgung umfasst monatliche Ziel-Finanzberichte, bedarfsgesteuerte Bewertungen von Segmenten und Untersegmenten sowie die Ergebnisse etwaiger interner Revisionen. Außerdem gehört auch die Nachverfolgung von Tatbeständen dazu, über die Storskogens Abschlussprüfer berichtet hat.

Information und Kommunikation

Informationen, die nach außen gerichtet sind, müssen korrekt, vollständig und relevant sein. Der Informationserteilung liegen unter anderem die Informations- und Insiderrichtlinien und die Anweisungen zur Informationssicherheit und zur Regelung der Kommunikation von Finanzangaben zum einen intern zwischen Verwaltungsrat, Unternehmensführung und Beschäftigten und zum anderen extern gegenüber den Aktionären und anderen Interessengruppen zugrunde. Falls Insiderinformationen vorliegen, prüft und entscheidet der Insiderausschuss der Gesellschaft, inwieweit die Informationen unverzüglich veröffentlicht werden sollen oder ob ein Aufschub der Insiderinformationen erforderlich ist.

RICHTLINIEN ZUR VERGÜTUNG VON SPITZENFÜHRUNGSKRÄFTEN

Folgende Kriterien betreffen den Gropu CEO sowie die anderen Mitglieder des Führungsteams¹⁾. Gemäß den von der Jahreshauptversammlung angenommenen Richtlinien sind diese bei noch zu vereinbarenden Vergütungen sowie bei Änderungen bereits vereinbarter Vergütungen anzuwenden. Die Richtlinien betreffen nicht solche Vergütungen, über die die Jahreshauptversammlung beschließt.

Förderung von Geschäftsstrategie, langfristigen Interessen und Nachhaltigkeit der Gesellschaft mittels der Richtlinien

Storskogen strebt an, der optimale Eigentümer für Klein- und mittelständische Unternehmen zu sein. Dabei liegt der Fokus auf einer langfristigen Eigentümerposition, einer hohen Rentabilität und stabilem Kapitalfluss sowie der Unterstützung der Unternehmen bei der Beibehaltung und des Ausbaus einer guten Positionierung innerhalb ihrer jeweiligen Nische.

Eine erfolgreiche Umsetzung der Strategie der Gesellschaft setzt voraus, dass die Gesellschaft Führungskräfte rekrutieren und halten kann, wozu diese Richtlinien dienen.

Eine Vergütung entlang dieser Richtlinien dient der Geschäftsstrategie, der Nachhaltigkeit und den langfristigen Interessen der Gesellschaft.

Vergütungsbestandteile und andere Bedingungen

Die Vergütung insgesamt muss dem Markt entsprechen und darf folgende Bestandteile enthalten: feste Barvergütung, kurzfristige variable Barvergütung, langfristige variable Barvergütung, andere Leistungen und Pensionsbeiträge. Über die in den Richtlinien festgelegten Bestandteile hinaus kann die Jahreshauptversammlung Beschlüsse zum Beispiel über aktien- oder kursabhängige Bestandteile fassen.

Kriterien, die der Zahlung variabler Barvergütungen zugrunde liegen, müssen sich je nach Festlegung innerhalb eines Zeitraumes von entweder einem oder mehreren Jahren erfassen lassen. Die gesamte variable Barvergütung darf höchstens 50 Prozent der festen Barvergütung im Erfassungszeitraum entsprechen.

Die Pensionsbedingungen für die Konzernführung müssen den Marktbedingungen entsprechen, wie sie für gleichwertige Führungskräfte in dem Umfeld gelten, in dem die Konzernführung tätig ist, und sie müssen auf beitragsorientierten Pensionsplänen beruhen oder sich am allgemeinen Pensionsplan orientieren, in Schweden also am ITP-Plan. Sofern nicht aus einschlägigen Gesetzen oder zwingenden Tarifvertragsbestimmungen anderes hervorgeht, dürfen die Pensionsleistungen höchstens 30 Prozent der festen Barvergütung entsprechen; die variable Barvergütung darf keine Pensionsansprüche begründen.

Zu den anderen Leistungen zählen unter anderem die Gesundheitsvorsorge oder Vergünstigungen beim PkW. Prämien und andere Kosten für solche Leistungen dürfen insgesamt höchstens zehn Prozent der festen Barvergütung betragen.

Ende der Anstellung

Die Kündigungsfrist für Mitglieder der Konzernführung beträgt höchstens zwölf Monate. Die feste Barvergütung während der Kündigungsfrist und eine etwaige Abfindung einschließlich der Entschädigung für ein etwaiges Wettbewerbsverbot dürfen insgesamt nicht einen Betrag übersteigen, welcher der festen Barvergütung eines Mitgliedes der Konzernführung für zwei Jahre entspricht.

Kriterien zur Auszahlung der variablen Barvergütung

Die variable Barvergütung belohnt die Erfüllung vorab festgelegter und messbarer Kriterien zur Förderung der Geschäftsstrategie der Gesellschaft und ihrer langfristigen Interessen einschließlich der Nachhaltigkeitsrichtlinie.

Bei Ablauf des Erfassungszeitraums zur Erfüllung der Kriterien zur Auszahlung der variablen Barvergütung wird eine Ergebnisbewertung vorgenommen. Der Vergütungsausschuss ist für die Ergebnisbewertung des Group CEO zuständig, wohingegen der Group CEO die Bewertung der Ergebnisse der übrigen Mitglieder der Konzernführung vornimmt.

Die Möglichkeit zur Rückforderung einer variablen Barvergütung unterliegt den Bedingungen des jeweils geltenden Programms.

Lohn und Beschäftigungsbedingungen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Bei der Ausarbeitung des Vorschlags des Verwaltungsrates für diese Vergütungsrichtlinien wurden der Lohn und die Beschäftigungsbedingungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gesellschaft berücksichtigt, auf Basis ihrer Gesamtvergütung, der Vergütungsbestandteile sowie der Erhöhung und Steigerungsrate der Vergütung über Zeit, als Teil der Entscheidungsgrundlage des Vergütungsausschusses und des Verwaltungsrates zur Bewertung der Angemessenheit dieser Richtlinien und der sich daraus ergebenden Einschränkungen.

Verfahren zum Beschluss über die Feststellung, Bewertung und Anwendung der Richtlinien

Dem Vergütungsausschuss des Verwaltungsrates obliegt es, die Beschlüsse des Verwaltungsrates zu Vorschlägen zur Vergütung von Spitzenführungskräften vorzubereiten. Der Verwaltungsrat muss mindestens alle vier Jahre neue Richtlinien vorschlagen und der Jahreshauptversammlung zum Beschluss vorlegen. Diese Richtlinien gelten bis die Jahreshauptversammlung neue Richtlinien beschlossen hat.

Der Vergütungsausschuss überwacht und bewertet die Programme für variable Vergütungen der Konzernführung sowie die Anwendung der Richtlinien in Bezug auf die Höhe und Struktur der Vergütung. Bei der Diskussion und Beschlussfassung des Verwaltungsrates zur Vergütung sind keine von der Diskussion betroffenen Mitglieder der Konzernführung anwesend.

Abweichungen von den Richtlinien

Der Verwaltungsrat darf eine zeitweilige vollständige oder teilweise Abweichung von den Richtlinien beschließen, sofern dies in Einzelfällen besondere Gründe erfordern zur Gewährleistung der langfristigen Interessen der Gesellschaft einschließlich der Sicherstellung ihrer Nachhaltigkeit oder wirtschaftlichen Tragfähigkeit. Wie eingangs erwähnt, gehört es zu den Aufgaben des Vergütungsausschusses, die Beschlüsse des Verwaltungsrates zu Fragen der Vergütung vorzubereiten; hierzu zählen auch Beschlüsse zu Abweichungen von den Richtlinien.

¹⁾ Als Konzernführung werden neben dem Group CEO die Segmentleiter, der CFO, der Leiter M&A und der Marktbereichsleiter DACH bezeichnet.

VERWALTUNGSRAT



ELISABETH THAND RINGQVIST

- Vorsitzende des Verwaltungsrates
- Gewählt in den Verwaltungsrat im Jahr: 2019
- Geburtsjahr: 1972
- Ausbildung: Betriebswirtschaftlerin, Handelshochschule Stockholm und Stanford Executive Leadership Program, Universität Stanford
- Kurz-CV: Beraterin McKinsey, Expertin Wirtschaftsministerium, GF „Företagarna“ (Unternehmerverband), Business-Angel und Investorin
- Aufgaben bei Storskogen und sonstige andere wichtige Aufgaben: Vorsitzende des Verwaltungsrates des Storskogen-Konzernes, Vorsitzende des Verwaltungsrates von Nortical AB, Aktiebolaget Utö Havsbad, E14 Invest AB und E14 Invest II AB. Mitglied des Verwaltungsrates von Peak Region AB, Marsnen AB, Åre Corporate Finance AB und Åre Corporate Finance II AB. Vorsitzende von Vaccine Forward und Skärgårdsstiftelsen. Stellvertretende Vorsitzende der Centerpartiet Stockholm.
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 218.700 B-Aktien



BENGT BRAUN

- Gewählt in den Verwaltungsrat im Jahr: 2019
- Geburtsjahr: 1946
- Ausbildung: Jur. kand. Universität Stockholm, Betriebswirtschaftler Handelshochschule Stockholm, Offizier Marineakademie
- Kurz-CV: GF Bonnier AB, GF Tidnings AB Marieberg, Procter & Gamble
- Aufgaben bei Storskogen und sonstige andere wichtige Aufgaben: Mitglied des Verwaltungsrates des Storskogen-Konzernes, Mitglied des Verwaltungsrates von Birben AB, Mertzig Asset Management AB und Bengt Braun Förvaltnings AB. Mitglied der Stiftung Svenska Musikfonden. Stellvertretendes Mitglied im Verwaltungsrat der Clover Förvaltnings AB. Vorsitzender von Baltic Children Foundation, Irstads Foundation und Ledarön Foundation.
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 7.088.530 B-Aktien



LOUISE HEDBERG

- Gewählt in den Verwaltungsrat im Jahr: 2019
- Geburtsjahr: 1974
- Ausbildung: Betriebswirtschaftlerin, Handelshochschule Stockholm, außerdem Studium Nachhaltigkeit, Universität Stockholm und Stockholm Resilience Centre
- Kurz-CV: Nachhaltigkeitsleiterin East Capital, IR-Leiterin East Capital Explorer, Head of IR Domestic Group, Berater JKL Group
- Aufgaben bei Storskogen und sonstige andere wichtige Aufgaben: Mitglied des Verwaltungsrates des Storskogen-Konzernes, Vorsitzende des Verwaltungsrates der Penny to Pound Aktiebolag. Mitglied des Verwaltungsrates von East Capital SICAV (Lux), East Capital (Lux) General Partner S.à r.l. und Espiria SICAV (Lux). Stellvertretendes Mitglied des Verwaltungsrates der Hayman AB.
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 88.000 B-Aktien



JOHAN THORELL

- Gewählt in den Verwaltungsrat im Jahr: 2019
- Geburtsjahr: 1970
- Ausbildung: Betriebswirtschaftler, Handelshochschule Stockholm
- Kurz-CV: GF Gryningskust Holding, seit 1996 tätig in der Immobilienverwaltung
- Aufgaben bei Storskogen und sonstige andere wichtige Aufgaben: Mitglied des Verwaltungsrates des Storskogen-Konzernes, Geschäftsführer und Mitglied des Verwaltungsrates der Gryningskust Holding AB einschließlich Tochtergesellschaften. Vorsitzender des Verwaltungsrates von gamefederation svenska AB, Näringsfastigheter Kallebäck AB, K2A Knaust & Andersson Fastigheter AB (publ) und Kallebäck Property Invest AB. Mitglied des Verwaltungsrates von AB Sagax, Hemsö Fastighets AB, Tagehus Holding AB, Nicoccino Holding AB (publ) und Edsviken Holding AB. Stellvertretendes Mitglied des Verwaltungsrates von Gamefederation Development AB, NATHO Capital AB und Valtare AB. Kommanditist der WASA Fastighetsförvaltning i Nässjö Kommanditbolag.
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 13.000.000 B-Aktien



ALEXANDER BJÄRGÅRD

- Gewählt in den Verwaltungsrat im Jahr: 2019
- Geburtsjahr: 1974
- Ausbildung: Jur. Mag. Universität Uppsala, außerdem Wirtschaftswissenschaften usw. an der Boise State University, IFALPES und IFL
- Kurz-CV: Partner und Serienunternehmer bei Firm Factory Network, Chefsyndikus und Einkaufsleiter bei Tradimus, Anwalt bei Mannheimer Swartling Advokatbyrå
- Aufgaben bei Storskogen und sonstige andere wichtige Aufgaben: Mitglied des Verwaltungsrates des Storskogen-Konzernes, Mitglied des Verwaltungsrates der Firm Factory Network AB. Stellvertretendes Mitglied des Verwaltungsrates der Kullengubben Advokat AB.
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 37.539.070 A-Aktien und 26.691.998 B-Aktien

ABSCHLUSSPRÜFER

- Ernst & Young AB
- Åsa Lundvall, verantwortliche Abschlussprüferin
 - Vereidigte Abschlussprüferin
 - Geburtsjahr: 1970
 - Wesentliche Aufgaben außerhalb des Storskogen-Konzernes: Verantwortliche Abschlussprüferin des Dustin-Konzernes und bei Rejlers, Abschlussprüferin bei Svenska Handelsbanken.

KONZERNFÜHRUNG



DANIEL KAPLAN

Group CEO, Gründer

- Angestellt seit dem Jahr: 2012
- Geburtsjahr: 1971
- Ausbildung: Betriebswirtschaftler, Handelshochschule Stockholm
- Kurz-CV: Geschäftsführer, Gründer und Vorsitzender des Verwaltungsrates in rund 40 Gesellschaften, darunter Tradera.com, Booli, Firm Factory Network, Mobenga; außerdem Senior Advisor bei Nasdaq OMX und Berater bei Accenture.
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 38.270.140 A-Aktien und 36.745.122 B-Aktien. Teilnahme am Aktiensparprogramm mit 21.818 Sparaktien, außerdem 235.690 Optionsscheine.



LENA GLADER

CFO

- Angestellt seit dem Jahr: 2019
- Geburtsjahr: 1976
- Ausbildung: Betriebswirtschaftlerin, Schwedische Handelshochschule Hanken.
- Kurz-CV: CFO Eastnine, SVP Diplomat Communications, IRO Tele2, Partner Shared Value, Aktienanalytikerin Alfred Berg ABN AMRO
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 701.870 B-Aktien. Teilnahme am Aktiensparprogramm mit 11.220 Sparaktien, außerdem 121.212 Optionsscheine.



ALEXANDER BJÄRGÅRD

Leiter für Akquisitionen und Geschäftsentwicklung, Gründer

- Angestellt seit dem Jahr: 2012
- Geburtsjahr: 1974
- Ausbildung: Jur. Mag. Universität Uppsala, außerdem Wirtschaftswissenschaften usw. an der Boise State University, IFALPES und IFL
- Kurz-CV: Partner und Serienunternehmer bei Firm Factory Network, Chefsyndikus und Einkaufsleiter bei Tradimus, Anwalt bei Mannheimer Swartling Advokatbyrå
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 37.539.070 A-Aktien und 26.691.998 B-Aktien. Teilnahme am Aktiensparprogramm mit 11.220 Sparaktien, außerdem 121.212 Optionsscheine.



PETER AHLGREN

Segmentleiter

Dienstleistungen

- Angestellt seit dem Jahr: 2014
- Geburtsjahr: 1972
- Ausbildung: Betriebswirtschaftler, Handelshochschule Stockholm
- Kurz-CV: Partner Cupole Consulting Group, CFO Service Factory, Berater Accenture
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 33.921.910 A-Aktien und 15.634.607 B-Aktien. Teilnahme am Aktiensparprogramm mit 11.220 Sparaktien, außerdem 121.212 Optionsscheine.



FREDRIK BERGEGÅRD

Segmentleiter Industrie

- Angestellt seit dem Jahr: 2021
- Geburtsjahr: 1971
- Ausbildung: MBA, IMD in der Schweiz und Diplomingenieur Ind.-Ök., Technische Hochschule Chalmers in Göteborg
- Kurz-CV: Verkaufsleiter Ahlsell, VP Sales Gunnebo Industrier, Geschäftsbereichsleiter Electrolux, Strategieberater Accenture
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 900.000 B-Aktien. Teilnahme am Aktiensparprogramm mit 11.220 Sparaktien, außerdem 121.212 Optionsscheine.



CHRISTER HANSSON

Segmentleiter Handel

- Berater seit: 2016, angestellt seit 2021
- Geburtsjahr: 1972
- Ausbildung: Betriebswirtschaftler, Universität Stockholm
- Kurz-CV: Leiter Schweden und Skandinavien für Services bei Dustin und Verkaufsleiter bei Telia Company
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 34.337.488 B-Aktien. Teilnahme am Aktiensparprogramm mit 11.220 Sparaktien, außerdem 121.212 Optionsscheine.



MIKAEL NEGLÉN

Marktbereichsleiter DACH

- Angestellt seit dem Jahr: 2020
- Geburtsjahr: 1972
- Ausbildung: Betriebswirtschaftler, Handelshochschule Stockholm.
- Kurz-CV: Managing Director Porterhouse Group AG, Divisionsleiter Barry Callebaut AG, Investment Manager Jacobs Holding AG, Senior Associate Investor AB.
- Aktien im eigenen Besitz oder dem nahestehender natürlicher oder juristischer Personen: 1700.000 B-Aktien. Teilnahme am Aktiensparprogramm mit 11.220 Sparaktien, außerdem 121.212 Optionsscheine.

GEWINN-UND VERLUSTRECHNUNG

KONZERN

1. Januar–31. Dezember, Mio. SEK	2021	2020
Netto-Umsatzerlöse	17.496	8.933
Herstellungskosten	-13.792	-7.128
Bruttoergebnis	3.704	1.805
Vertriebskosten	-1.408	-664
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.171	-503
Sonstige betriebliche Erträge	539	227
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-257	-91
Betriebsergebnis	1.406	774
Finanzielle Erträge	152	7
Finanzielle Aufwendungen	-325	-108
Finanzergebnis	-173	-101
Ergebnis vor Ertragsteuern	1.233	673
Ertragsteuern	-286	-100
Jahresergebnis	947	574
Jahresergebnis		
davon auf die Aktionäre der Muttergesellschaft entfallend	856	542
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	91	32

Ergebnis pro Aktie vor und nach Verwässerung, SEK	2021	2020
Ergebnis pro Aktie vor und nach Verwässerung, Aktien der Serie A	0,60	0,49
Ergebnis pro Aktie vor und nach Verwässerung, Aktien der Serie B	0,60	0,49

GESAMTERGEBNISRECHNUNG

KONZERN

1. Januar–31. Dezember, Mio. SEK	2021	2020
Jahresergebnis	947	574
Sonstiges Ergebnis		
<i>Positionen, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen werden</i>		
Neubewertung aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	-19	-
Sonstiges Ergebnis, das nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen wird	-19	-
<i>Positionen, die in die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen wurden oder werden können</i>		
Veränderung aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften	99	-11
Gewinne/Verluste aus dem beizulegenden Zeitwert von zu Sicherungszwecken eingesetzten Derivaten	-7	13
Sonstiges Ergebnis, das in die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen wurde oder werden kann	92	2
Sonstiges Ergebnis	74	2
Gesamtergebnis nach Ertragsteuern	1.020	576
Gesamtergebnis nach Steuern:		
davon auf die Aktionäre der Muttergesellschaft entfallend	918	543
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend den Minderheitsanteilen	102	33
Gesamtergebnis nach Ertragsteuern	1.020	576

BILANZ KONZERN

Mio. SEK	31.12.2021	31.12.2020
Aktiva		
Immaterielle Vermögenswerte	15.344	5.154
Sachanlagen	2.123	861
Nutzungsrechte	1.209	610
Finanzielle Vermögenswerte	8	6
Langfristige Forderungen	26	17
Latente Steuerforderungen	62	4
Langfristige Vermögenswerte	18.771	6.653
Vorräte	2.924	935
Steuerforderungen	253	53
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.925	1.227
Vertragsvermögenswerte	424	235
Rechnungsabgrenzungsposten	397	138
Sonstige Forderungen	360	150
Kurzfristige Anlagen	1	745
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.167	1.866
Kurzfristige Vermögenswerte	13.452	5.349
Aktiva gesamt	32.223	12.002
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	1	1
Sonstiges eingebrachtes Kapital	12.939	1.929
Rücklagen	83	1
Gewinnrücklagen einschließlich Jahresergebnis	2.373	2.977
Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	15.395	4.909
Nicht beherrschende Anteile	1.193	353
Eigenkapital gesamt	16.588	5.262
Fremdkapital		
Langfristige zinstragende Verbindlichkeiten	6.071	3.189
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	858	440
Pensionsrückstellungen	280	8
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.801	637
Rückstellungen	37	19
Latente Steuerverbindlichkeiten	917	263
Langfristiges Fremdkapital gesamt	9.964	4.556
Kurzfristige zinstragende Verbindlichkeiten	317	330
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	308	154
Vertragsverbindlichkeiten	513	114
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.730	652
Steuerverbindlichkeiten	434	142
Sonstige Verbindlichkeiten	1.006	236
Rechnungsabgrenzungsposten	1.314	548
Rückstellungen	50	8
Kurzfristiges Fremdkapital gesamt	5.671	2.184
Fremdkapital gesamt	15.634	6.740
Passiva gesamt	32.223	12.002

KAPITALFLUSSRECHNUNG

KONZERN

Mio. SEK	2021	2020
Fortzuführendes Geschäft		
Ergebnis vor Steuern	1.233	673
Wertberichtigungen für Positionen außerhalb des Kapitalflusses	757	500
Bezahlte Einkommensteuer	-348	-170
Kapitalfluss aus operativer Geschäftstätigkeit vor Veränderungen des Betriebskapitals	1.641	1.003
Anstieg (-)/Minderung (+) sonstiger Vorräte	-527	140
Anstieg (-)/Minderung (+) betrieblicher Forderungen	-308	-99
Anstieg (+)/Minderung (-) betrieblicher Verbindlichkeiten	570	-230
Kapitalfluss aus operativer Geschäftstätigkeit	1.376	814
Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	-407	-196
Veräußerung von Sachanlagen	57	28
Erwerb immaterieller Anlagen	-25	-22
Erwerb von Tochtergesellschaften/Betrieben, Liquiditätsauswirkungen netto	-7.825	-1.894
Erwerb von Minderheitsanteilen	-40	-22
Veräußerung von Minderheitsanteilen/Tochterunternehmen	16	19
Erwerb von Kapitalanlagen	0	-748
Veräußerung Kapitalanlagen	759	7
Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit	-7.465	-2.828
Finanzierungstätigkeit		
Neuemission	10.319	2.009
Ausgabekosten	-227	-80
Bei der Ausgabe von Optionsscheinen gezahltes Agio	10	-
Aufgenommene Darlehen	8.806	1.508
Tilgung von Darlehen	-7.620	-755
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-346	-206
Ausgeschüttete Dividende an die Aktionäre der Muttergesellschaft	-536	-300
Ausgeschüttete Dividende an Minderheitsanteile	-32	-21
Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit	10.374	2.156
Kapitalfluss im Geschäftsjahr	4.285	142
Liquide Mittel zum Anfang des Geschäftsjahres	1.866	1.730
Kursdifferenz bei liquiden Mitteln	16	-6
Liquide Mittel zum Ende des Geschäftsjahres	6.167	1.866

DEFINITION DER KENNZAHLEN

KENNZAHLEN

Storskogen präsentiert bestimmte Finanzwerte, die nicht gemäß IFRS definiert werden. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass diese Werte wichtige Zusatzinformationen für Investoren und für die Führung der Gesellschaft darstellen, da sie eine Bewertung von Trends und Leistung der Gesellschaft ermöglichen. Da diese Finanzwerte auf unterschiedliche Weise berechnet werden, sind sie nicht unbedingt mit Werten anderer Unternehmen vergleichbar. Diese Finanzwerte dürfen daher nicht als Ersatz für Werte gemäß IFRS-Definition angesehen werden. Bei den nachstehenden Definitionen handelt es sich meistens um alternative Kennzahlen.

Ertrag auf das Eigenkapital¹⁾	Ergebnis im Zeitraum oder Jahr (einschließlich des Ergebnisses, das Minderheitsanteilen zurechenbar ist) in Prozent des gesamten Eigenkapitals (einschließlich des Eigenkapitals, das Minderheitsanteilen zurechenbar ist). Das Ergebnis wird für den letzten Zwölfmonatszeitraum akkumuliert, das Eigenkapital wird als der Durchschnittswert desselben Zeitraumes berechnet. Zweck ist die Analyse der Rentabilität in Bezug auf das Eigenkapital der Anteilseigner des Mutterunternehmens.	Mio. SEK	2021	2020
		Ergebnis nach Steuern	947	574
		Eigenkapital	9.112	4.051
		Ertrag auf das Eigenkapital, %	10,4	14,2
Ertrag auf das Betriebskapital¹⁾	Bereinigtes EBITA im Verhältnis zum Betriebskapital. Die einzelnen Bestandteile werden als durchschnittlicher Wert der letzten 12 Monate berechnet. Zweck ist die Verdeutlichung der Rentabilität in Bezug auf das Betriebskapital.	Mio. SEK	2021	2020
		Bereinigtes EBITA	1.688	854
		Betriebskapital	1.857	1.093
		Ertrag auf das Betriebskapital, %	90,9	78,1
Ertrag auf das eingesetzte Kapital¹⁾	Betriebsergebnis (EBIT) zuzüglich Finanzeinnahmen als Anteil des eingesetzten Kapitals. Die einzelnen Bestandteile werden als durchschnittlicher Wert der letzten 12 Monate berechnet. Zweck ist die Verdeutlichung der Rentabilität in Bezug auf das eingesetzte Kapital.	Mio. SEK	2021	2020
		Betriebsergebnis	1.406	774
		Finanzeinnahmen	152	7
		Betriebsergebnis einschl. Finanzeinnahmen	1.558	781
		Eingesetztes Kapital	17.024	7.731
		Ertrag auf das eingesetzte Kapital, %	9,1	10,1
EBITA¹⁾	Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagen. Zweck ist die Bewertung der operativen Maßnahmen des Konzerns. Das EBITA ist eine Ergänzung des Betriebsergebnisses, da es einen Hinweis auf das Barergebnis der Tätigkeit liefert.	Mio. SEK	2021	2020
		Betriebsergebnis	1.406	774
		Abschreibungen auf immaterielle Anlagen	249	107
		Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagen	–	5
		EBITA	1.655	885
EBITDA¹⁾	Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertberichtigungen. Zweck ist die Bewertung der operativen Maßnahmen des Konzerns. Das EBITDA ist eine Ergänzung des Betriebsergebnisses.	Mio. SEK	2021	2020
		Betriebsergebnis	1.406	774
		Abschreibungen	810	425
		Wertberichtigungen	0	5
		EBITDA	2.216	1.203
Netto-Finanzergebnis¹⁾	Finanzeinnahmen abzüglich Finanzaufwendungen. Zweck ist, die Entwicklung der finanziellen Maßnahmen des Konzerns zu beschreiben.	Mio. SEK	2021	2020
		Finanzeinnahmen	152	7
		Finanzaufwendungen	–325	–108
		Netto-Finanzergebnis	–173	–101
Bereinigtes EBITA¹⁾	Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagen ausschließlich Neubewertungen bei bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten, Einmalkosten im Zusammenhang mit dem Börsengang und erworbene Vermögenswerte (zum Beispiel Läger – sogenanntes Inventory Step-up) zum tatsächlichen Wert. Zweck ist die Bewertung der operativen Maßnahmen des Konzerns. Das bereinigte EBITA vereinfacht den Vergleich des EBITA über mehrere Zeiträume.	Mio. SEK	2021	2020
		Betriebsergebnis	1.406	774
		Positionen, die die Vergleichbarkeit betreffen	33	–32
		Abschreibungen auf immaterielle Anlagen	249	107
		Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagen	–	5
		Bereinigtes EBITA	1.688	854
Bereinigtes EBITA-Marge¹⁾	Bereinigtes EBITA als Anteil des Nettoumsatzes. Zweck ist der Verweis auf die Rentabilität im Verhältnis zum Umsatz.	Mio. SEK	2021	2020
		Bereinigtes EBITA	1.688	854
		Netto-Umsatzerlöse	17.496	8.933
		Bereinigtes EBITA-Marge, %	9,6	9,6

¹⁾ Diese Kennzahl ist nach den ESMA-Richtlinien eine alternative Kennzahl.

Bereinigtes EBITDA¹⁾	Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertberichtigungen ausschließlich der Umwertung der Kaufpreise für Erweiterungserwerbe, Einmalkosten im Zusammenhang mit dem Börsengang und Bereinigungen erworbener Vermögenswerte (zum Beispiel Läger – sogenanntes Inventory Step-up) zum tatsächlichen Wert. Zweck ist die Bewertung der operativen Maßnahmen des Konzerns. EBITDA ist eine Ergänzung des Betriebsergebnisses. Das bereinigte EBITDA vereinfacht den Vergleich des EBITDA in mehreren Zeiträumen.	Mio. SEK	2021	2020
		Betriebsergebnis	1.406	774
		Positionen, die die Vergleichbarkeit behindern	33	-32
		Abschreibungen	810	425
		Wertberichtigungen	0	5
		Bereinigtes EBITDA	2.249	1.172
Bereinigter Kapitalumschlag (Cash Conversion)¹⁾	Der operative Kapitalfluss im Verhältnis zum bereinigten EBITDA. Der operative Kapitalfluss wird berechnet, indem vom bereinigten EBITDA die Veränderungen des Betriebskapitals sowie der Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit subtrahiert werden. Zweck ist die Analyse des Kapitalumschlages des Unternehmens.	Mio. SEK	2021	2020
		Bereinigtes EBITDA	2.249	1.172
		Veränderungen des Betriebskapitals	-265	-189
		Nettoinvestitionen in Sachanlagen	-350	-168
		Operativer Kapitalfluss	1.634	815
		Bereinigtes EBITDA	2.249	1.172
		Bereinigter Kapitalumschlag, %	72,6	69,5
Positionen, die die Vergleichbarkeit beeinträchtigen¹⁾	Positionen, die die Vergleichbarkeit beeinträchtigen, wie die Umwertung der Kaufpreise für Erweiterungserwerbe, Einmalkosten und erwerbsbedingte Abschreibungen. Der Ausschluss der Positionen, die die Vergleichbarkeit beeinträchtigen, verbessert die Vergleichbarkeit des Ergebnisses verschiedener Zeiträume.	Mio. SEK	2021	2020
		Umwertungen von Kaufpreisen für Erweiterungserwerbe	69	40
		Kosten im Zusammenhang mit der Börseneinführung	-53	-
		Bewertung des tatsächlichen Lagerwertes bei Erwerb	-50	-8
		Positionen, die die Vergleichbarkeit beeinträchtigen	-33	32
Nettoverbindlichkeiten¹⁾	Netto der zinstragenden Verbindlichkeiten (also langfristige zinstragende Verbindlichkeiten, langfristige Leasingverbindlichkeiten, kurzfristige zinstragende Verbindlichkeiten und kurzfristige Leasingverbindlichkeiten) einschließlich Minderheitsoptionen und zukünftiger Kaufpreise für Erweiterungserwerbe abzüglich kurzfristiger Anlagen und liquider Mittel. Zweck ist die Bereitstellung einer alternativen Kennzahl des Verschuldungsgrades des Konzerns.	Mio. SEK	2021	2020
		Zinstragende Verbindlichkeiten	20	7.554
		Pensionsrückstellungen	21	280
		Kaufpreise für Erweiterungserwerbe	23	936
		Minderheitsoptionen	23	1.302
		Kurzfristige Anlagen	25	-1
		Liquide Mittel	18	-6.167
		Nettoverbindlichkeiten	3.904	2.181
Nettoverbindlichkeiten/bereinigtes EBITDA¹⁾	Nettoverbindlichkeiten werden dem bereinigten EBITDA gegenübergestellt und ergeben eine Liquiditätskennzahl für die Nettoverbindlichkeiten im Verhältnis zum zahlungswirksamen operativen Ergebnis. Die Nettoverbindlichkeiten basieren auf dem Bilanzstichtag; das bereinigte EBITDA wird für den letzten Zwölfmonatszeitraum berechnet. Zweck ist ein Hinweis auf die Fähigkeit des Unternehmens, die Verbindlichkeiten zu bezahlen.	Mio. SEK	2021	2020
		Nettoverbindlichkeiten	3.904	2.181
		Bereinigtes EBITDA	2.249	1.172
		Nettoverbindlichkeiten/bereinigtes EBITDA, Faktor	1,7	1,9
Nettoverbindlichkeiten/bereinigtes RTM EBITDA¹⁾	Nettoverbindlichkeiten werden dem bereinigten RTM EBITDA gegenübergestellt und ergeben eine Liquiditätskennzahl für die Nettoverbindlichkeiten im Verhältnis zum zahlungswirksamen operativen Ergebnis. Die Nettoverbindlichkeiten basieren auf dem Bilanzstichtag. Das bereinigte RTM EBITDA wird wie das bereinigte EBITDA der Gesellschaft für den letzten Zwölfmonatszeitraum berechnet, bereinigt um Beiträge von Unternehmen, die dem Konzern vertragsgemäß im letzten Zwölfmonatszeitraum beigetreten sind. Zweck ist ein Hinweis auf die Fähigkeit des Unternehmens, die Verbindlichkeiten zu bezahlen.	Mio. SEK	2021	2020
		Nettoverbindlichkeiten	3.904	2.181
		Bereinigtes RTM EBITDA	3.115	1.337
		Nettoverbindlichkeiten/bereinigtes RTM EBITDA, Faktor	1,3	1,6
Organisches EBITA-Wachstum¹⁾	Veränderungen im EBITA ohne Erwerbs- und Veräußerungswirkungen aus Erwerben und bereinigt um Konzernfunktionen, verglichen mit dem EBITA derselben Gesellschaft mit dem Vorjahreszeitraum. Erworbene Gesellschaften werden in das organische EBITA-Wachstum eingerechnet, wenn sie über den gesamten Vergleichszeitraum Teil des Konzerns waren. Der Zweck ist die Analyse des organischen Wachstums im Betriebsergebnis.			
Organisches Wachstum¹⁾	Veränderungen im Nettoumsatz ohne Erwerbs- und Veräußerungswirkungen aus Erwerben, verglichen mit dem Vorjahreszeitraum. Erworbene Gesellschaften werden in das organische Wachstum eingerechnet, wenn sie über den gesamten Vergleichszeitraum Teil des Konzerns waren. Der Zweck ist die Analyse des organischen Wachstums des Nettoumsatzes.			

¹⁾ Diese Kennzahl ist nach den ESMA-Richtlinien eine alternative Kennzahl.

Zinsdeckungsgrad¹⁾	Betriebsergebnis plus Finanzeinnahmen im Verhältnis zu den Finanzaufwendungen. Zweck ist die Ausweisung des Ergebnisses im Verhältnis zu den Zinsaufwendungen.	Mio. SEK	2021	2020
		Betriebsergebnis	1.406	774
		Finanzeinnahmen	152	7
		Finanzergebnis ausschließlich Finanzaufwendungen	1.558	781
		Finanzaufwendungen	-325	-108
		Zinsdeckungsgrad, Faktor	4,8	7,3
Betriebskapital¹⁾	Das Betriebskapital wird berechnet als Summe kurzfristiger operativer Forderungen (Warenbestand, Kundenforderungen und sonstige nicht zinstragende kurzfristige Forderungen) minus kurzfristige operative Verbindlichkeiten (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie andere nicht zinstragende kurzfristige Verbindlichkeiten ohne zukünftige Kaufpreisbestandteile). Die einzelnen Bestandteile werden als durchschnittlicher Wert im letzten Zwölfmonatszeitraum berechnet. Zweck ist die Analyse des Anteiles am Kapital der Bilanzsumme, das durch die operative Tätigkeit des Konzerns gebunden ist.	Mio. SEK	2021	2020
		Vorräte	1.947	963
		Forderungen gegen Kunden	2.141	1.086
		Sonstige kurzfristige Forderungen	808	495
		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.290	-607
		Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-1.749	-844
		Betriebskapital	1.857	1.093
Betriebsgewinn-Marge¹⁾	Das Betriebsergebnis in Prozent des Nettoumsatzes. Zweck ist der Verweis auf die Rentabilität im Verhältnis zum Umsatz.	Mio. SEK	2021	2020
		Betriebsergebnis	1.406	774
		Netto-Umsatzerlöse	17.496	8.933
		Betriebsgewinn-Marge, %	8,0	8,7
Betriebsergebnis (EBIT)	Nettoumsatz abzüglich der Herstellkosten, Vertriebskosten, Verwaltungsaufwendungen und zuzüglich der sonstigen betrieblichen Erträge abzüglich der sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Der Zweck ist die Bewertung der operativen Tätigkeit des Konzerns.			
Verschuldungsgrad¹⁾	Nettoverbindlichkeiten im Verhältnis zum gesamten Eigenkapital einschließlich des Minderheitsanteiles daran. Zweck ist die Ausweisung der Größe des Anteiles der Verbindlichkeiten am Eigenkapital, also ein Wert zur Kapitalkraft und zum finanziellen Risiko. Ein hoher Verschuldungsgrad entspricht einer geringen Eigenkapitalquote, und ein niedriger Verschuldungsgrad einer hohen Eigenkapitalquote.	Mio. SEK	2021	2020
		Nettoverbindlichkeiten	3.904	2.181
		Eigenkapital	16.588	5.262
		Verschuldungsgrad, Faktor	0,2	0,4
Eigenkapitalquote¹⁾	Gesamtes Eigenkapital einschließlich des Minderheitsanteiles daran als Anteil der Bilanzsumme. Zweck ist die Ausweisung des Anteiles der Anlagen, die mit Eigenkapital finanziert wurden.	Mio. SEK	2021	2020
		Eigenkapital	16.588	5.262
		Bilanzergebnis	32.223	12.002
		Eigenkapitalquote, %	51,5	43,8
Eingesetztes Kapital¹⁾	Bilanzsumme abzüglich nicht zinstragender Verbindlichkeiten und Abschreibungen. Die einzelnen Bestandteile werden als durchschnittlicher Wert der letzten 12 Monate berechnet. Zweck dieses Wertes ist, dem im Betrieb verwendeten Kapital, das von Eigentümern und Darlehensgebern finanziert wird, folgen zu können.	Mio. SEK	2021	2020
		Bilanzergebnis	22.496	9.957
		Nicht zinstragende Verbindlichkeiten	-4.670	-1.955
		Rückstellungen	-803	-271
		Eingesetztes Kapital	17.024	7.731
Ausgegebene Aktien	Anzahl Aktien gesamt. Dient in erster Linie der Berechnung von Kennzahlen.	Anzahl	2021	2020
		Gesamtanzahl registrierter Aktien (sowohl A- als auch B-Aktien)	1.672.763.188	131.992.864
		Ausgegebene Aktien	1.672.763.188	131.992.864

¹⁾ Diese Kennzahl ist nach den ESMA-Richtlinien eine alternative Kennzahl.





MONIKA STRÖMQVIST UND
HATHAICHANOOK BOONPAK, SGD

STORSKOGEN GROUP AB (PUBL)

Adresse: Hovslagargatan 3, III 48 Stockholm
www.storskogen.com
info@storskogen.com

Produktion: Storskogen in Kooperation mit Hallvarsson & Halvarsson

Foto: Peter Hoelstad, Kristian Pohl und Johan Wildhagen **Druck:** IDATA AB **Cover:** Natalie Kvarnlöf

Bei der Übersetzung dieses Geschäftsberichtes ins Deutsche wurde mit größter Sorgfalt vorgegangen. Dennoch gilt im Falle von Unstimmigkeiten stets das schwedische Original und nicht die deutsche Übersetzung.

**„UNSERE VISION IST,
DER OPTIMALE
EIGENTÜMER FÜR
KLEIN- UND MITTEL-
STÄNDISCHE
UNTERNEHMEN
ZU SEIN.“**

