

Strategi och affärsmodell



Mission

Att möjliggöra för företag
att nå sin potential



Vision

Att vara den ledande
internationella ägaren av
små och medelstora företag

Affärsmodell

Storskogen förvärvar och utvecklar små och medelstora bolag för att skapa lönsam tillväxt och stabilitet över konjunkturcykler.

1. Möjlighet

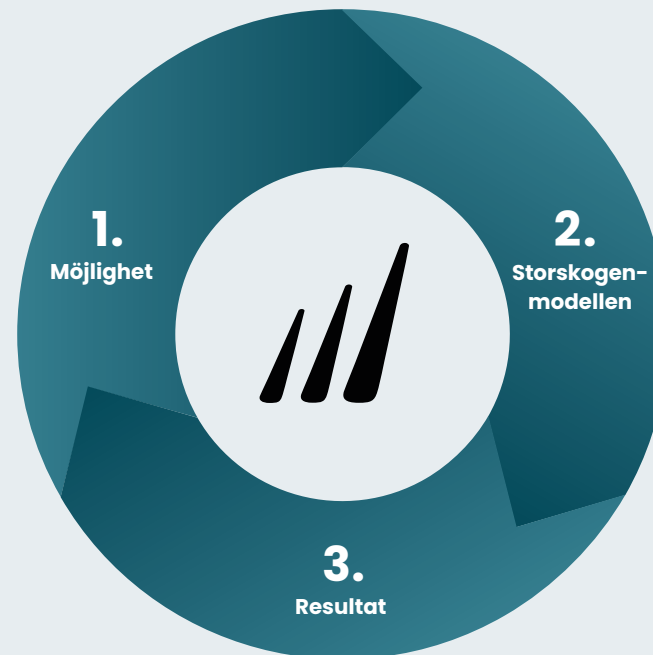
- **Stort förvärvsutbud** av lönsamma bolag med beprövade affärsmodeller i utvalda branscher.
- **Attraktiva avkastningsmöjligheter** till följd av lägre värdering av små och medelstora bolag.
- **Potential för värdeskapande** genom professionalisering, synergier och verksamhetsutveckling.

2. Storskogenmodellen

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

3. Resultat

- **Lönsam tillväxt** skapas genom att kassaflöden återinvesteras i nya förvärv och i utvecklingen av befintliga bolag.
- Geografisk och branschmässig diversifiering skapar **stabilitet över konjunkturcykler**.



Värdeskapande

- **Aktieägare**
Exponering mot en diversifierad grupp av små och medelstora bolag med ambitionen att skapa en stabil resultatutveckling över konjunkturcykler.
- **Bolagssäljare/affärsenheter**
Långsiktig, decentraliserad ägarmodell som möjliggör för bolag att nå sin potential.
- **Medarbetare**
Möjligheter till utveckling och kunskapsutbyte inom bolagsgruppen.
- **Samhälle**
Engagemang för entreprenörskap främjar det lokala samhället.



Möjligheten att förvärva och utveckla små och medelstora företag

Storskogen grundades med ambitionen att vara nästa generations ägare av stabila små och medelstora bolag. Avkastningen som genereras i bolagsgruppen återinvesteras för att skapa organisk och förvärvad tillväxt.

Stort förvärvsutbud

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

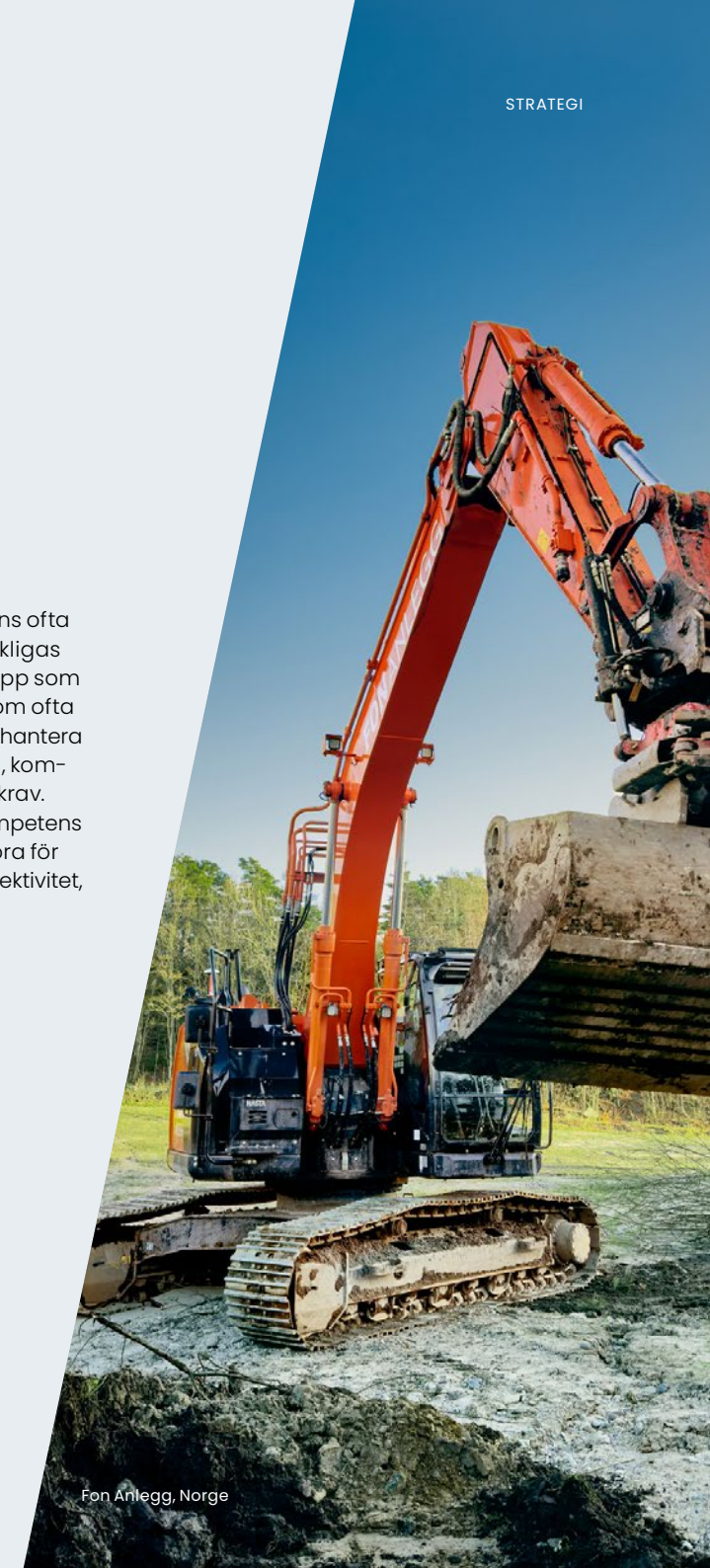
Marknaden för att förvärva och utveckla denna typ av verksamheter utgör en betydande möjlighet. Bara i Europa finns runt 230 000 bolag med mellan 50 och 250 anställda och mindre än 50 miljoner EUR i omsättning, och än fler globalt.

Attraktiva avkastningsmöjligheter

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

Potential för värdeskapande

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



Storskogenmodellen

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

Långsiktighet och stabilitet

När små och medelstora bolag står inför ägarbyte, söker säljare ofta en köpare som kan föra bolaget vidare i samma anda. För bolagsägare är fortsatt utveckling av verksamheten och omsorg om medarbetarna ofta avgörande. Det är i linje med Storskogenmodellen, som syftar till att skapa långsiktig tillväxt och stabilitet för bolagen.

Decentralisering, entreprenörskap, skalbarhet

Decentralisering är grundläggande för att skapa skalbarhet, vilket innebär att nya bolag kan förvärvas med en begränsad central organisation. Storskogen uppmuntrar självständighet och entreprenörsanda. Det innebär att bolagen, som står närmast sina kunder, leverantörer och marknader, kan sköta den dagliga verksamheten effektivt och ta vara på tillväxtpotentialer.

Aktivt ägande

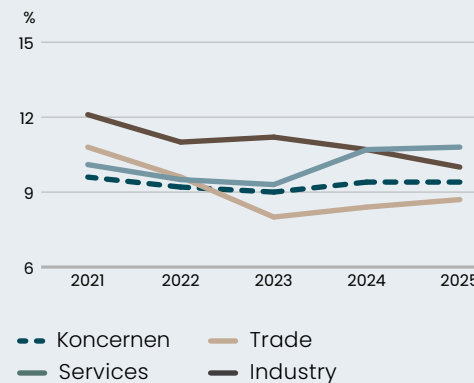
Storskogens centrala organisation ger strategiskt och operativt stöd, till exempel i investeringsbeslut, successionsplanering, hållbarhetsinitiativ och bolagsstyrning. Stödet ges främst via styrelsearbetet och kompletteras med månadsvis uppföljning och insatser anpassade till affärsenheternas behov.

Storskogens nätverk av affärsenheter möjliggör både interna och externa synergier. Internt handlar det om affärer mellan bolagen och nyttjande av gemensamma resurser. Exempel på externa synergier är gemensamma affärsprojekt samt ramavtal som optimerar inköpsprocesser och upphandlingar. Samarbetet stöds av en gemensam digital plattform, samt olika typer av forum och återkommande nätverksaktiviteter som främjar kunskapsutbyte. Vd:ar och andra nyckelpersoner bidrar även genom att ingå i varandras styrelser, vilket sprider erfarenheter och beprövade arbetssätt.

Diversifiering

Diversifiering är helt central i Storskogenmodellen. Den sprider risker och möjliggör investeringar där avkastningen bedöms som högst. Diversifieringen uppnås genom att verka i olika geografier och verksamhetsområden, vilket ger exponering mot varierande trender, drivkrafter och konjunkturer. Effekten illustreras nedan, där affärsområdenas olika utveckling sammantaget ger en stabil marginal för koncernen.

Justerad EBITA-marginal





Lönsam tillväxt och stabilitet

Storskogens strategi för att äga och utveckla affärsenheter syftar till att skapa lönsam tillväxt och stabilitet över konjunkturcykler. Genererade kassaflöden återinvesteras för att skapa långsiktigt värde för Storskogens intressenter.

Lönsam tillväxt

I Storskogens affärsområden skapas förutsättningar för ökad lönsamhet genom operativa förbättringar, synergier, samarbeten och andra nätverkseffekter. Genererade kassaflöden återinvesteras i förvärv och organiska tillväxtinitiativ, vilket skapar ett kretslopp av lönsam tillväxt.

Stabilitet över konjunkturcykler

Storskogen eftersträvar genom sina tre affärsområden en välbalanserad sammansättning av affärsenheter. Genom geografisk och verksamhetsmässig diversifiering skapas förutsättningar för en stabil resultatutveckling över konjunkturcykler.

Kapitalallokering

Storskogen investerar kassaflöden där långsiktig avkastning bedöms som högst.

Investeringarna sker antingen i organisk expansion i den befintliga bolagsgruppen eller i förvärv:

- Plattformsförvärv bildar fristående affärsenheter.
- Tilläggsförvärv förstärker en befintlig affärsenhet, exempelvis genom att skapa skalfördelar eller expandera dess erbjudande, kompetens eller geografiska närvaro.

Investeringar i både organiska initiativ och förvärv utgår från fem investeringsteman:

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

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

Vid investeringsbeslut beaktas även exponeringen mot slutmarknader för att undvika koncentrationsrisker mellan affärsområden och säkerställa att Storskogen inte blir beroende av efterfrågan från en enskild kundgrupp eller bransch.

Balanserad expansion

Storskogen strävar mot att uppnå tillväxt genom hela den ekonomiska cykeln, vare sig den är organisk eller förvärvad. Detta möjliggörs genom att hålla en balanserad skuldsättningsgrad, för att säkerställa finansiell flexibilitet även vid förändrade marknadsförutsättningar.

Bolagsgruppens sammansättning ses kontinuerligt över för att säkerställa att affärsenheterna bidrar till gruppens långsiktiga mål och strategi. Om en affärsenhet inte längre gör det kan en avyttring övervägas.

Med tydlig kapitalallokering, fokuserade investeringsteman och finansiell disciplin skapar Storskogen förutsättningar för lönsam tillväxt och en stabil bolagsgrupp som kan generera långsiktigt värde för sina intressenter.