

LS 2021

Innehållsförteckning

Vår värdegrund	3
Att stå stadigt i turbulenta tider	4
Höjdpunkter under 2025	6
Så skapar vi förutsättningar för tillväxt	8
Björn Sällström	10
Cecilia Jinert Johansson	12
Eva Nilsagård	14
Tomas Franzén	16
Våra innehav	18
Tage Rejmes Bil	20
Finnvedens Lastvagnar	22
Pronect	24
Dahrén Group	26
Elcowire Group	28
Hörle Wire Group	30
Liljedahl Group Fastigheter	32
Bufab	34
Ekonomirapport 2025	36



Liljedahl Group

Vår värdegrund

LÅNGSIKTIG

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

ENGAGERAD

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

ANSVARSFULL

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



Anna Liljedahl, vd, Liljedahl Group.

Liljedahl Group
Huvudkontor: Värnamo.
Antal bolag/innehav: +40.
Antal medarbetare: 2 100.

Att stå stadigt i turbulenta tider

2025 HAR VARIT ett utmanande år med stor osäkerhet i vår omvärld. Det har påverkat investeringsbeslut och marknadsutveckling i flera av de branscher där Liljedahl Group verkar. Ändå har koncernen stått stadigt och levererat stabila resultat. Vår fina tillväxtresa fortsätter, och 2025 blev det bästa året hittills – sett till såväl omsättning som rörelseresultat. Det är med både glädje och ödmjukhet vi kan konstatera att vår bolagsgrupp nu har haft en fin tillväxt i drygt tio år i rad.

En viktig förklaring till vår motståndskraft i dessa tider är bredden i vår portfölj. När vissa bolag har haft det tuffare har andra sett en stark efterfrågan. Exempelvis har de fordonsrelaterade verksamheterna haft en mer pressad marknad, samtidigt som delar av industrin har märkt av en ökad försiktighet där investeringsbeslut skjuts på framtiden. Parallellt har våra verksamheter med koppling till infrastruktur och elektrifiering haft en fortsatt stor efterfrågan. Sammantaget har bolagen hanterat sina respektive förutsättningar på ett ansvarsfullt sätt och visat god förmåga att anpassa sig.

Under året har vi arbetat nära verksamheterna för att säkerställa stabilitet i ett osäkert läge. Kostnader har setts över där det har varit nödvändigt, samtidigt som vi har fortsatt att investera i det vi tror på i det långa loppet. Balansen mellan långsiktigt ägande och kortsiktiga resultatkrav är alltid en utmaning. Som ägare vill vi utveckla våra bolag över tid och undvika beslut som riskerar att urholka verksamheterna på sikt. Samtidigt måste lönsamheten följas noggrant och vi behöver vidta åtgärder när läget kräver det. Fokus på lönsamhet är helt avgörande för att skapa stabilitet och handlingsutrymme framåt.

Den enskilt största händelsen under 2025 var förvärvet av Tage Rejmes Bil. Affären har kraftigt förstärkt vår position inom personbilsverksamheten och skapat en helt ny plattform för fortsatt utveckling. Arbetet med att samla organisationerna har pågått under hela året och har inneburit både konsolidering och förändringar i organisation och arbetssätt. I den omställning som bilbranschen genomgår är det viktigt att skapa effektiva och hållbara strukturer för framtiden.

Under det gångna året har flera av våra bolag gjort betydande framsteg i linje med sina långsiktiga ambitioner. Inom industrin har vi flyttat fram positionerna i segment där efterfrågan drivs av samhällsomställning och investeringar i infrastruktur. Inom de fordonsrelaterade verksamheterna har ett prioriterat område varit att bygga robusta organisationer som klarar variationer i marknaden och står redo när efterfrågan tar fart igen.

Vår decentraliserade modell har varit särskilt viktig under året. Beslut ska fattas nära marknaden, där kunskapen om kunder och specifika branschförutsättningar är som störst. Samtidigt har vi som ägare arbetat aktivt med att stärka styrelserna i våra innehav, för att tillföra rätt kompetens och skapa goda förutsättningar för varje bolag att utvecklas vidare.

I slutändan är vi aldrig starkare än våra medarbetare. Engagemanget, kompetensen och viljan att ta ansvar i vardagen är ryggraden i Liljedahl Group. Det är i bolagen – nära verksamheten – som resultaten skapas genom hårt arbete. Med det sagt: våra medarbetare är tveklöst vår största tillgång.

När vi tittar framåt ser vi både fortsatt osäkerhet och tydliga möjligheter. Infrastruktur, elektrifiering och industriell omställning kommer att fortsätta driva efterfrågan inom flera av våra verksamheter. Samtidigt kräver den europeiska konjunkturen fortsatt vaksamhet. Vår uppgift är att fortsätta utveckla det vi äger, fatta genomtänkta beslut och bygga vidare med långsiktigheten som ledstjärna. Det är så vi har utvecklat Liljedahl Group över tid – och det är så vi vill fortsätta framåt.

Anna Liljedahl

Anna Liljedahl,
vd, Liljedahl Group

Höjdpunkter från 2025

1 **BUFABS FÖRVÄRV AV NOVIA GROUP**

Under hösten förvärvade Bufab novia Group – en tysk expertleverantör av globala inköpslösningar. Förvärvet kommer att stärka Bufabs kunderbjudande och kompetens samt öka bolagets närvaro i Västeuropa. Företaget novia Group har cirka 150 anställda och verksamheten bedrivs i Tyskland, Schweiz, Kina och Vietnam.

2 **UNIKT ISO-CERTIFIKAT TILL FINNVEDENS LASTVAGNAR**

Finnvedens Lastvagnar har som den första Volvohandlaren i Sverige blivit certifierade enligt ISO 45001. Så här säger Finnvedens Lastvagnars vd, Johan Björnör, om certifieringen.

– Den innebär ett viktigt steg för oss. Vi arbetar systematiskt med trivsel, friskvård, jämställdhet och kompetensutveckling. Våra ansträngningar inom arbetsmiljö syntes också tydligt i medarbetarundersökningen 2025, där vi nådde vårt bästa resultat någonsin.

3 **HÖRLE WIRE GROUP FICK PRESTIGE-FYLLED HÅLLBARHETSUTMÄRKELSE**

Den slovakiska verksamheten inom Hörle Wire Group tilldelas EcoVadis Gold. Det är en utmärkelse som ges till företaget som presterar i den globala toppen inom EcoVadis oberoende hållbarhetsbedömning. Utmärkelsen bygger intern stolthet och kommer att hjälpa bolaget framåt i sina affärsrelationer, menar Jonas Hernborg som är koncernchef för Hörle Wire Group tillika vd för det svenska bolaget Hörle Wire AB.

4 **ÖKAT ENGAGEMANG INOM KOMMERSIELLA FASTIGHETER FÖR LILJEDAHL GROUP FASTIGHETER**

Liljedahl Group Fastigheter utökade sitt kapitalåtagande i Hagabacken Fastighets AB. Det är ett bolag med en tydlig strategi att förvärva och utveckla kommersiella fastigheter i Sverige – med ett långsiktigt perspektiv. Fastigheterna, med en geografisk spridning över hela Sverige, utgörs till största delen av lätt industri – men även samhällsfastigheter och handel förekommer. Vid utgången av 2025 uppgick fastighetsbeståndet till 4,4 miljarder kronor.

5 **IPES A/S BLEV EN DEL AV PLM GROUP**

Pronectägda PLM Group förvärvade under våren det danska bolaget IPES A/S. Det är ett konsultbolag som är återförsäljare av Dassault Systèmes med specialisering inom 3D-produktdesign, PLM, simulering och lösningar för virtuell tillverkning. Förvärvet utökar närvaron på den danska marknaden samt Pronects erbjudande inom 3DEXPERIENCE.

6 **LILJEDAHL GROUPS FÖRVÄRV AV TAGE REJMES BIL**

Under första kvartalet förvärvades Tage Rejmes Bil AB, verksamheten tillträdde den 28 februari 2025. Under året flyttades Finnvedens Bil in i strukturen, vilket innebär att följande fyra operativa bolag samlas under samma moderbolag: Tage Rejmes i Örebro, Linköping och Norrköping samt Finnvedens Bil. Förvärvet och sammanslagningen innebär en helt ny plattform för fortsatt utveckling och skapar bättre förutsättningar för stabilitet och kompetensutbyte i en bransch med pågående konsolidering och hård konkurrens.

– För att klara utmaningarna i branschen behöver man bli större. Det handlar om att skapa stabilitet och få ut synergier som inte är möjliga om man är för liten, säger Mathias Nilsson, koncernchef för Tage Rejmes Bil.

7 **ELCOWIRE GROUP GJORDE REKORD-RESULTAT**

2025 var året då Elcowire Group lyckades nå det bästa resultatet hittills i företagets historia. Bland framgångarna märks fortsatt tillväxt, god lönsamhet och genomförda kapacitetsökningar inom både High Voltage och Rail. Därmed har bolaget flyttat fram sina positioner och står väl rustat för att möta den ökande efterfrågan.





Liljedahl Groups organisation – ett erfaret team med fokus på långsiktig värdetillväxt i innehaven.

Så skapar vi förutsättningar för tillväxt

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

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

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

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

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

EFFEKTIVT ÄGARSTÖD

Liljedahl Group har en liten och kostnadseffektiv organisation, med fokus på värdetillväxt i innehaven, som tar ansvar för exempelvis legala och finansiella frågor av övergripande art. Sammanhållningen inom dessa områden bidrar till trygghet och effektivitet i innehaven.

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

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

ANSVARSFULLT FÖRETAGANDE

Det är centralt att i ägandet säkerställa gemensamma principer för företagandet. Liljedahl Group ska agera ansvarsfullt och i samklang med det omgivande samhället. Alla medarbetare och styrelsemedlemmar bär ansvar för att bolagen inom koncernen uppfattas som pålitliga och ansvarstagande.

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

LÖNSAMHET & HÅLLBARHET

Som ett familjeägt bolag är det naturligt för Liljedahl Group att ha hållbarhetsarbete i fokus. Det finns en djupt rotad förståelse kring vikten av långsiktighet, en välmående omvärld och goda relationer till såväl partners som medarbetare och andra intressenter. Dessa delar utgör essensen i hur gruppen ser på företagande.

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

För att uppnå detta behöver varje innehav i Liljedahl Group:

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



Björn Sällström

styrelseledamot i Tage Rejmes Bil

Björn Sällström har lång erfarenhet från bilindustrin och har bland annat varit personalchef och medlem i koncernledningen för Volvo Cars. I dag är han senior rådgivare till Geely Sweden Holding och innehar flera styrelseuppdrag med fokus på organisation och kompetensutveckling.

SEDAN 2024 ÄR Björn styrelseledamot i Tage Rejmes Bil AB – ett uppdrag han tog i samband med att bolaget förvärvades av Liljedahl Group.

– Jag har arbetat en hel del med förändringsprocesser inom bilindustrin och lockades av den utvecklingsfas som bolaget nu befinner sig i. Vi är i ett skede där mycket handlar om att skapa rätt struktur och ledning, berättar Björn.

BYGGER NY ORGANISATION

Under det första året har styrelsearbetet till stor del handlat om att forma organisationen och lägga grunden för den sammanslagna verksamheten.

– Vi har bland annat arbetat med ledningsstrukturen och tillsatt en ny koncernchef. Samtidigt finns det många frågor kopplade till hur bolaget ska organiseras och utvecklas framåt. Integrationen är en process som naturligt sträcker sig över flera år, berättar Björn.

TYDLIG RIKTNING

Hur ser då Björn på Liljedahl Group som ägare?

– Av det jag ser i Tage Rejmes framstår Liljedahl som en nära ägare med ett genuint intresse för verksamhetens utveckling. De är tydliga med sin vision och arbetar konsekvent och långsiktigt för att nå dit, säger Björn och utvecklar:

– Ett gott tecken är att de ser det ekonomiska resultatet som en följd av strategiska vägval – snarare än något som styrs av kortsiktiga finansiella mål. Den inställningen speglar verkligen deras långsiktighet. Liljedahl kombinerar noggranna överväganden med finansiell stabilitet, vilket skapar trygghet för både organisationen och kunderna.

Enligt Björn märks ägarrollen tydligt även i styrelserummet. – Liljedahl sitter ofta som ordförande i sina bolag, inte av formella skäl utan för att de vill förstå verksamheten på djupet. De driver diskussionerna framåt med stort engagemang, säger han.

UTHÅLLIGHET AVGÖRANDE

Bilbranschen genomgår just nu stora förändringar, vilket ställer höga krav på uthållighet hos såväl bolag som ägare. Björn utvecklar:

– Det är en turbulent bransch. Därför är det avgörande att ha en ägare som håller fast vid strategin även när marknaden svänger. Liljedahl Group har visat att de har den uthålligheten.



Cecilia Jinert Johansson

styrelseledamot i Dahrén Group

Cecilia Jinert Johansson har i princip ägnat hela sitt yrkesliv åt tillverkningsindustrin med fokus på global produktion och supply chain samt effektiviseringar och omstruktureringar. De senaste fem åren har hon uteslutande arbetat med sina styrelseuppdrag – fördelade på sex bolag inom teknik och tillverkande industri.

SEDAN 2020 ÄR Cecilia styrelseledamot i Dahrén Group. Hennes uppdrag startade i ett skede då bolaget stod inför omfattande omstruktureringar.

– Jag lockades dels av utmaningen kopplat till omstruktureringen, dels av att Dahrén säljer en produkt som funnits väldigt länge, men som nu har fått en ny plats på marknaden i och med elektrifieringen. Det var också tilltalande med en komplicerad och avancerad produktion. När jag träffade Bengt Liljedahl och förstod deras filosofi kring långsiktigt ägande och självständiga dotterbolag kändes det självklart att kliva på, berättar Cecilia.

EXTERN KOMPETENS VÄRDERAS HÖGT

Enligt Cecilia utmärker sig Liljedahl Group genom att förena familjeföretagets långsiktighet med en strikt professionell styrning. Trots att Dahrén ingår i en koncern styrs bolaget oberoende genom sin egen styrelse.

– Som oberoende ledamot upplever jag att min insats värderas. I vissa familjeägda bolag kan externa ledamöter hamna lite i skuggan, men här lyssnar man på vår kunskap och erfarenhet. Alla strategiska frågor ligger på bordet för beslut i styrelsen, med tydliga ägardirektiv som en stabil grund, förklarar Cecilia.

STARK POSITION

Marknaden för lindningstråd kännetecknas till stor del av hög konkurrens mellan ett antal aktörer som erbjuder mer eller mindre samma produkter. Geografi är viktigt då logistikkostnaderna är betydande. Därför är den europeiska marknaden relevant.

– Dahrén har en stark ställning på marknaden med en sund fördelning inom ett antal olika segment. Framåt blir det viktigt att utnyttja vår starka ställning och knyta kunderna ännu närmare oss. Det räcker inte bara med att vara kostnadseffektiv; vi måste bevara värden såsom hög kvalitet, bra kundsupport, stor teknisk kompetens och hög leveransprecision. Vi behöver sträva mot nära partnerskap med kunderna där vi involveras tidigt i projekt, säger Cecilia.

ÖPPET SAMTALSKLIMAT

Liljedahls ägarroll märks tydligt i styrelsearbetet, menar Cecilia.

– Ägardirektiven ligger till grund för hela arbetet i styrelsen. Samtidigt är det ett öppet samtalsklimat och ett stort fokus på att fatta välgrundade beslut.

Cecilia sammanfattar Liljedahl Groups styrka i några centrala delar.

– Långsiktigheten, de tydliga ramarna och att man tar in relevant kompetens i respektive styrelse – och sedan ger styrelsen mandat att utveckla bolaget. Det skapar goda förutsättningar för att bygga hållbara bolag över tid.





Eva Nilsagård

styrelseledamot och ordförande i revisionsutskottet i Bufab

Eva Nilsagård är ekonom i grunden och har över trettio års erfarenhet av operativt arbete i näringslivet. Hon har haft ledande roller i flera större bolag – bland annat inom AstraZeneca-koncernen, SKF och Volvokoncernen. I dag ägnar hon sig främst åt styrelseuppdrag.

SEDAN 2015 ÄR Eva styrelseledamot i Bufab, där hon också är ordförande i revisionsutskottet. När Eva tillfrågades om styrelseuppdraget i Bufab var bolaget i ett skede där hennes erfarenheter passade väl in.

– Jag arbetade tidigare inom Volvo Penta och ansvarade bland annat för eftermarknaden och reservdelar i Europa. Där handlade mycket om lagerhantering och logistiksystem, vilket låg nära Bufabs kärnverksamhet, berättar Eva.

STABIL ÄGARE

Liljedahl Group är i dag huvudägare i Bufab, något Eva ser som en styrka.

– Kontinuiteten och långsiktigheten är det som utmärker Liljedahl Group. Under min tid i styrelsen har vi tagit oss igenom både pandemi och finansiell oro, men jag har aldrig upplevt någon stress från ägarna. De litar på att vd och ledning sköter sitt uppdrag, samtidigt som de finns där som ett stöd.

Eva menar att ägarrollen också märks i styrelsearbetet genom ett öppet samtalsklimat.

– Liljedahl är aktiva i diskussionerna, men de kör aldrig över någon. Alla kommer till tals och man lyssnar genuint på varandra. De värderar och uppskattar den mångfald av erfarenhet som finns i styrelsen, säger hon.

UTVECKLAT ERBJUDANDE

Under de senaste åren har Bufab utvecklat sin affärsmodell – från att leverera enskilda komponenter till att erbjuda kompletta helhetslösningar.

– Bolaget har byggt upp en djup kompetens inom supply chain och inköp. Tack vare exempelvis automatiserad lagerpåfyllning och en mer proaktiv roll i tidiga projektfaser har Bufab etablerat en betydligt närmare kundrelation. Bolaget har transformerats från en ren komponentleverantör till en värdeskapande partner, förklarar Eva och fortsätter:

– Med tanke på den enorma mängden leverantörer och produkter är spårbarhet och hållbarhet helt avgörande. Hållbarhet är numera en naturlig del av Bufabs kärna, och eftersom de ligger i framkant vinner de ofta upphandlingar där kraven på ansvarstagande är som högst.

SNABBFOTAD ORGANISATION

En annan framgångsfaktor är den decentraliserade styrningen, menar Eva:

– Genom att hålla beslutsfattandet nära den dagliga verksamheten istället för att lyfta allt till koncernnivå skapas en unik snabbhet. Det ger mandat att optimera affären direkt utifrån kundens specifika behov, utan onödiga dröjsmål. Det är den flexibiliteten som är en av nycklarna till framgången.

Framåt blir det viktigt att befästa positionen på befintliga marknader.

– I en mer turbulent värld handlar det om att utveckla verksamheten där Bufab redan finns – och komma ännu närmare kunderna. Samtidigt finns det goda möjligheter att expandera ytterligare när rätt tillfällen uppstår, säger Eva.



Tomas Franzén

styrelseledamot i Liljedahl Group

Tomas Franzén har en gedigen bakgrund som vd och koncernchef för stora bolag inom IT, telekom och media. Idag är han verksam som styrelseproffs i både börsnoterade jättar och entreprenörsledda familjeföretag.

SEDAN 2021 ÄR Tomas styrelseledamot i Liljedahl Group – ett uppdrag han tackade ja till efter ett inspirerande första möte med familjen.

– Jag kommer själv från en entreprenöriell miljö då min far startade OEM International. När jag träffade Bengt Liljedahl kände jag direkt att vi talade samma språk. Vi har en samsyn på balansen mellan ägande och företagsledning – och vi delar dessutom ett stort intresse för fotboll. Jag tycker det är kul att jobba med familjeledda bolag tack vare att det ofta finns ett långsiktigt perspektiv som gynnar företagsbyggandet, berättar Tomas.

BYGGER FÖR GENERATIONER

Efter många år i den snabbväxande börsvärlden ser Tomas en enorm styrka i Liljedahl Groups sätt att se på sina innehav.

– Man bygger för "the long run". Liljedahl ser sina kärninnehav som något man stöttar fullt ut med målsättningen att de ska vara framgångsrika i flera generationer framåt. Som vd är det otroligt skönt att ha en sådan ägare i ryggen. Det ger en trygghet att kunna genomföra tunga investeringar som kanske har en avkastningstid på 20 år, utan att känna sig jagad av kortsiktiga vinstkrav, förklarar han.

VÄRDEFULLT ERFARENHETSUTBYTE

I styrelserummet bidrar Tomas med ett utifrånsperspektiv där hans gedigna erfarenhet från både operativa uppdrag och styrelsearbete vässar de strategiska diskussionerna.

Han beskriver Liljedahl Group som en industriellt driven ägare med både vilja och finansiell kapacitet att växa.

– Liljedahl Group har en mycket intressant portfölj där vi ständigt ser över möjligheterna att lägga till nya ben eller förstärka befintliga verksamheter genom förvärv. Genom ett diversifierat innehav kan vi ta med oss kunskap från en bransch och applicera den på en annan. Det skapar ett värdefullt erfarenhetsutbyte inom gruppen, berättar Tomas.

LOVORDAR FAMILJELEDDA BOLAG

En central del av Liljedahls filosofi är den decentraliserade modellen. Kraften och expertisen ska finnas lokalt i varje dotterbolag, medan moderbolaget fokuserar på kapitalallokering och strategiskt stöd. Tomas vill även lyfta fram bolagets värdegrund som en styrka:

– Det finns något fint i hur familjeledda bolag ser företagandet som ett stort ansvar. Hållbarhet och sunt förnuft är ofta djupt rotat här – och Liljedahl Group är inget undantag. Man vill vara ett bolag som människor är stolta över att arbeta i, och man tar ett ansvar för samhället i stort. Det är en av de stora fördelarna med att inte behöva jaga den sista kronan till varje pris. Vi ska vara stolta över de fina familjebolag vi har i Sverige.



Våra innehav



Elcowire Group

elcowire.com

Elcowire Group har en årlig produktionsvolym på cirka 300 000 ton valstråd till kunder över hela världen. Bolaget levererar kopparvalstråd samt linor, tråd och profiler tillverkade av koppar, kopparlegeringar och aluminium; lösningarna återfinns i allt från elfordon till kraftöverföring.

Nettoomsättning	Anställda	Huvudkontor
16 822 MSEK	425	Helsingborg



Hörle Wire Group

horlewire.com

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

Nettoomsättning	Anställda	Huvudkontor
728 MSEK	124	Hörle



Dahrén Group

dahrengroup.com

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

Nettoomsättning	Anställda	Huvudkontor
5 057 MSEK	338	Jonslund



Tage Rejmes Bil

rejmes.se

Tage Rejmes Bil är en väletablerad bilhandlare som är verksam på flera orter i Sverige. Genom fyra dotterbolag säljs personbilar från Volvo, Lynk & Co, Renault och Polestar.

Nettoomsättning	Anställda	Huvudkontor
4 463 MSEK	683	Norrköping



Finnvedens Lastvagnar

finnvedenslast.se

Finnvedens Lastvagnar är Sveriges största privata återförsäljare av Volvo Lastvagnar – och finns representerade på 20 orter i södra Sverige. Utöver fordonsförsäljningen erbjuder företaget också service, uthyrning, reservdelar, försäkringar och finansiering.

Nettoomsättning	Anställda	Huvudkontor
1 655 MSEK	261	Jönköping



Liljedahl Group Fastigheter

Liljedahl Group äger drygt 220 000 kvadratmeter uthyrningsbar yta fördelat på 23 fastigheter. Merparten ägs, förvaltas och utvecklas av koncernens eget fastighetsbolag Liljedahl Group Fastigheter.

Nettoomsättning	Anställda	Huvudkontor
106 MSEK	2	Värnamo



Pronect

pronect.eu

Pronect är moderbolag till Ravema, PLM Group, Plamex, Plamako och Din Maskin. Bolagen inom Pronect erbjuder innovativa lösningar inom mjukvaror, tjänster, automationslösningar, maskiner, verktyg och industriförnödenheter. Bolagen representerar ledande leverantörer inom sina respektive områden.

Nettoomsättning	Anställda	Huvudkontor
1 368 MSEK	391	Värnamo



Bufab (publ)

bufabgroup.com

Bufab (publ) är ett börsnoterat internationellt handelsföretag med verksamhet i 31 länder, inriktat på effektiva inköpskedjor av C-parts: bland annat standardiserade och kundunika skruvar, muttrar och olika typer av fästelement.

Nettoomsättning	Anställda	Huvudkontor
8 072 MSEK	1 853	Värnamo

Starkare tillsammans i en föränderlig bilbransch

Under första kvartalet 2025 förvärvades Tage Rejmes Bil AB. Senare under året flyttades Finnvedens Bil AB in i strukturen. Därmed samlas dessa fyra operativa bolag under samma moderbolag: Tage Rejmes i Örebro, Linköping och Norrköping samt Finnvedens Bil. Sammanslagningen skapar bättre förutsättningar för stabilitet, kompetensutbyte och fortsatt utveckling i en bransch med pågående konsolidering och hård konkurrens.

2025 HAR VARIT ett utmanande år för bilbranschen som helhet, med svag marknadstillväxt och fortsatt hård konkurrens. Konsolidering har blivit allt viktigare för att hantera både marknadsvängningar och ökade krav på lönsamhet och effektivitet. I den kontexten innebär sammanslagningen en tydlig förstärkning för båda parter.

– För att klara utmaningarna i branschen behöver man bli större. Det handlar om att skapa stabilitet och få ut synergier som inte är möjliga om man är för liten, säger Mathias Nilsson, koncernchef för Tage Rejmes Bil.

Robert Larsson, vd för Finnvedens Bil, kommenterar förvärvet så här:

– Precis som Mathias säger så genomsyras hela branschen av konsolidering. Med det sagt ligger sammanslagningen helt rätt i tiden. Hela Finnvedens Bils personalstyrka har visat en positiv inställning genom hela processen och är öppna för förändring. Det är jag mest stolt över under 2025 års verksamhetsår, tillsammans med att Finnvedens Bils kundnöjdhet fortsatt ligger på en bra nivå i våra mätningar.

SERVICEMARKNADEN VIKTIG

Tillsammans står Finnvedens Bil och Tage Rejmes Bil för omkring åtta procent av Volvos totala försäljning i Sverige, med en ännu starkare

position inom Renault och Polestar. Det skapar ökad stabilitet genom att den breda kundbasen gynnar servicemarknaden.

– Om våra kunder står för en betydande del av den vagnpark som rullar på vägarna, skapar det en stabil grund över tid. Det gör stor skillnad i en marknad som är så här utsatt, förklarar Mathias.

Utöver volymfördelarna lyfter Mathias fram medarbetarnas kompetens som en av de viktigaste styrkorna med samgåendet.

– Två väl fungerande organisationer har blivit en. Det ger oss tillgång till en bred och djup kompetens inom försäljning och servicemarknad. Det är medarbetarnas kunnande och engagemang som gör att vi kan leverera kvaliteten i vardagen, säger han.

NYA STARKA VARUMÄRKEN

Året 2025 har också inneburit ett breddat varumärkesutbud genom nya samarbeten med Polestar och Lynk & Co, samtidigt som Renault åter finns representerat på samtliga anläggningar. Flera planerade satsningar har också genomförts i de operativa bolagen. Nya och renoverade anläggningar har färdigställts eller påbörjats, i linje med de koncept- och kvalitetskrav som ställs av tillverkarna.

– Renoveringar är samtidigt en del av koncernens hållbarhetsarbete. Det handlar bland annat

om energieffektiviseringar såsom investeringar i LED-belysning, solpaneler och bättre uppvärmningslösningar, säger Mathias.

STABIL LEVERANS

Trots ett utmanande år har koncernen som helhet levererat på en stabil nivå under 2025.

– Med ett större sammanhang, gemensam ägarstruktur och pågående utvecklingsarbete har vi bättre förutsättningar att stå stadigt och fortsätta utvecklas. Att Liljedahl Group väljer att investera i bilbranschen i detta tuffa läge tyder på att de satsar långsiktigt och vill växa med den här affären. Det skapar trygghet för hela Tage Rejmes-koncernen säger Mathias.

Tage Rejmes Bil

Tage Rejmes Bil AB är en väletablerad bilhandlare som är verksam på flera orter i Sverige. Genom fyra dotterbolag säljs personbilar från Volvo, Lynk & Co, Renault och Polestar.

Tage Rejmes Bil

Grundat: 1958.

Kärnverksamhet: Försäljning av nya och begagnade bilar samt att erbjuda verkstadstjänster, däckhotell, drivmedel, biltvätt och tillbehör.

Antal anställda: 683.

Verksam i: Jönköpings, Hallands, Värmlands, Örebros och Östergötlands län.

Effektivisering och kompetensutveckling i väntan på vändningen

2025 har varit ett konjunkturmässigt tufft år för den svenska lastbilsmarknaden. Finnvedens Lastvagnar har ändå lyckats leverera ett gott resultat och har investerat i effektiviseringar och kompetensutveckling för att långsiktigt rusta organisationen.

DEN NEGATIVA konjunkturutvecklingen i Sverige har påverkat investeringsviljan hos många av Finnvedens Lastvagnars kunder, vilket har fått direkta effekter på efterfrågan.

– Våra kunder har i högre grad prioriterat sina egna uppdrag framför att investera i nya fordon. Det slår mot både nybilsförsäljning och service-marknad, säger Johan Björnör, vd för Finnvedens Lastvagnar.

EFFEKTIVARE ARBETSSÄTT

I detta läge har bolaget valt att se över kostnadsbasen och effektivisera verksamheten. Ett viktigt steg har varit införandet av LEAN-konceptet i verkstäderna på samtliga orter under 2025.

– Nu är alla anläggningar i gång. Det ger oss bättre struktur i vardagen och ett effektivare arbetssätt. Parallellt har vi gjort två IT-investeringar i form av ett säljstöd tillsammans med Volvo, samt ett nytt HR-system som ska göra oss mer effektiva, förklarar Johan.

UNIKT ISO-CERTIFIKAT

Arbetsmiljö har också varit ett prioriterat område. Under året blev Finnvedens Lastvagnar certifierade enligt ISO 45001 – som den första Volvohandlaren i Sverige.

– Det är ett viktigt steg för oss. Vi arbetar systematiskt med trivsel, friskvård, jämställdhet och kompetensutveckling. Våra ansträngningar inom arbetsmiljö syntes också tydligt i medarbetarundersökningen 2025, där vi nådde vårt bästa resultat någonsin, berättar Johan.

VÄRNAR OM MEDARBETARNA

Även i ett utmanande marknadsläge har Finnvedens Lastvagnar valt att satsa på sina medarbetare. I en bransch där det är svårt att rekrytera rätt kompetens har fokus legat på att behålla och vidareutveckla den kompetens som redan finns i organisationen.

– Våra medarbetare är vår största tillgång – de betyder allt. Att vi har kunnat behålla och utveckla vår kompetens, trots en svagare marknad, hänger i hög grad samman med att vi är en del av Liljedahl Group. Långsiktigheten i koncernens ägande skapar förutsättningar för en stabil och successiv utveckling, berättar Johan.

OMSTÄLLNING OCH FRAMTIDSTRO

Hållbarhetsarbetet har fortsatt även under 2025, där Finnvedens Lastvagnar driver omställningen till fossilfritt i branschen.

– Det handlar om att styra fordonsförsäljningen mot el, gas och biobränslen samt bygga upp infrastrukturen runt de fossilfria fordonen, säger Johan.

Under året har en ny laddstation öppnats vid Finnvedens Lastvagnars anläggning i Skövde – i samarbete med OKQ8, Volvo och Skellefteå Kraft. Diskussioner förs även kring gasstationer på fler orter.

– Samtidigt har vi fortsatt att anpassa verkstäderna för elfordon. Vi bedriver också ett brett miljöarbete inom den egna verksamheten, med fokus på kemikaliehantering, återvinning och energieffektivisering, berättar Johan.

REDO NÄR MARKNADEN VÄNDER

Inför 2026 finns en försiktig optimism.

– Vi ser tecken på att marknaden kan börja röra på sig igen under året. När det vänder i Sverige, då vänder det för oss också. Vår ambition är att stå väl förberedda när efterfrågan tar fart, säger Johan.

Finnvedens Lastvagnar

Finnvedens Lastvagnar är Sveriges största privata återförsäljare av Volvo Lastvagnar – och finns representerade på 20 orter i södra Sverige. Utöver fordonsförsäljningen erbjuder företaget också service, uthyrning, reservdelar, försäkringar och finansiering.

Finnvedens Lastvagnar

Grundat: 1997.

Kärnverksamhet: Auktoriserad återförsäljare av Volvo lastvagnar och bussar.

Antal anställda: 261.

Verksam i: Södra Sverige.



Pronect

Pronect är en marknadsledande teknikhandelskoncern bestående av ett tjugotal bolag och cirka 400 medarbetare. I bolagsgruppen kopplas teknologier och kompetenser samman för att varje företag ska kunna optimeras och utvecklas i snabbare takt.

Bredden – värdefull styrka i ett osäkert marknadsläge

2025 har varit ett år med varierande marknadsförutsättningar för Pronect. Medan investeringsviljan har varit mer avvaktande inom en del segment, har vissa bolag inom koncernen levererat några av sina bästa resultat någonsin. Det osäkra marknadsläget har också givit utrymme för att utveckla det egna erbjudandet.

UNDER ÅRET HAR Pronect upplevt två parallella verkligheter. Flera verksamheter har haft en mycket stark utveckling, medan andra har påverkats av att kunder har skjutit investeringar på framtiden.

– Generellt har det varit ett ganska bra år. Den breda strukturen inom koncernen har bidragit till att balansera utvecklingen, där starka delar har vägt upp mer försiktiga marknader, säger Jörgen Fredsson, vd för Pronect.

MÖJLIGHET TILL UTVECKLING

I det nyss nämnda marknadsläget har Pronect valt att prioritera det interna arbetet och kund-erbjudandet.

– När marknaden är mer avvaktande finns det utrymme att titta oss i spegeln och optimera oss inför framtiden. Vi har satt fokus på att tydliggöra erbjudandet, effektivisera oss och anpassa verksamheterna mot de marknader som har starkast utveckling. För flera bolag har det inneburit omställningar som ökar konkurrenskraften inför framtiden, berättar Jörgen.

UTFORMAR HELHETSLÖSNINGAR

Under året har Pronect gjort omfattande investeringar i digitala hjälpmedel. Syftet är att effektivisera de egna verksamheterna och att stärka kundernas konkurrenskraft. En central del har varit att utveckla helhetslösningar genom ett tätare samarbete mellan bolagen i gruppen, där olika teknologier och kompetenser kopplas samman.

– Alla våra bolag arbetar mot tillverkningsindustrin. När vi kan kombinera mjukvara, hård-

vara, automation och simulering blir kunderna betydligt mer konkurrenskraftiga. Det är hela drivkraften bakom Pronect, förklarar Jörgen.

BREDDAT ERBJUDANDE

Parallellt med digitaliseringsåtgärderna har Pronect fortsatt att göra investeringar och utveckla portföljen. Under våren förvärvades det danska bolaget IPES A/S, som utökar närvaron på danska marknaden samt koncernens erbjudande inom 3DEXPERIENCE. Inom Din Maskin har en större omställning genomförts, där en huvudleverantör har bytts ut och nya agenturer har tillkommit. Samtidigt har nya produktområden utvecklats i flera bolag, bland annat inom automation.

– Vi har gjort satsningar som stärker oss långsiktigt och breddar vårt erbjudande ytterligare, säger Jörgen.

STÖD FÖR LÅNGSIKTIGA BESLUT

Att ingå i Liljedahl Group är enligt Jörgen förenat med ett aktivt och långsiktigt ägarskap.

– Liljedahl förstår vår bransch och hur varierande marknadsförutsättningar påverkar investeringar och affärer. De har ett långsiktigt perspektiv och ser till helheten över tid. Det skapar förutsättningar att optimera verksamheten och stå väl rustad när marknaden väl vänder, förklarar Jörgen.

STARKARE ÄN MARKNADEN

Kompetensförsörjning är grundläggande för Pronect, eftersom värdet för kunderna i hög grad ligger i medarbetarnas kunskap.

– Vi har en egen "Pronect Business School" där vi kontinuerligt arbetar med företags- och ledarskapskompetens. Att investera i våra medarbetare är avgörande för vår affär, säger Jörgen.

Det Jörgen lyfter fram som mest glädjande under året är kombinationen av resultat och engagemang.

– Att flera av våra verksamheter gör sina bästa år någonsin visar att vi har gjort många saker rätt över tid. Vi går bättre än marknaden och har ett väldigt bra driv i organisationen. Engagemanget hos våra medarbetare är något jag är mycket stolt över, säger han.

KOMPETENSEN VISAR VÄGEN

De kommande åren ligger fokus på att fortsätta utveckla kunderbjudandet och vara proaktiv i takt med att marknaden förändras.

– Automatisering, digitalisering och datahantering kommer att vara avgörande konkurrensfördelar. Samtidigt kommer vi fortsätta investera i kompetens. Det är där vår långsiktiga styrka ligger, säger Jörgen.

Pronect

Grundat: 1912 (Ravema).

Kärnverksamhet: Värdebaserad teknikhandel till tillverkningsindustrin.

Antal anställda: 391.

Verksam i: Norden och Baltikum med leverantörer från USA, Europa och Asien.



Dahrén Group

Dahrén Group är en av Europas största tillverkare av lindningstråd i koppar och aluminium. Bolagets produkter spelar en nyckelroll vid omställning från fossilt till förnybart då de används vid framställning av exempelvis generatorer, transformatorer och elmotorer. Dahrén Group har produktions- och säljanläggningar i Sverige och Polen – och driver även ett säljkontor i Tyskland.

Vinnande långsiktighet i tuffare tider

I tider av lågkonjunktur har Dahrén Group gjort det som bolaget är bäst på – att fortsatt lägga krutet på sina befintliga kontraktskunder i Europa. Tillsammans med en effektiviserad produktion har det inneburit upprätthållna volymer och en god lönsamhet.

UNDER 2025 HAR omvärldsläget inneburit ett tuffare marknadsklimat för Dahrén Group. Mest märkbart är att bilindustrin har bromsat in, vilket har flyttat leverantörer till segment där Dahrén Group traditionellt står starka. Det har ställt ännu högre krav på Dahrén Group.

– Vi har fortsatt att prioritera våra befintliga europeiska kunder. Där har vi ett starkt förtroendekapital, men vi behöver i ännu högre utsträckning möta våra kunders teknik-, kvalitets- och standardiseringskrav. Trots utmanande marknadsförutsättningar har vi lyckats hålla både volymer och lönsamhet på en god nivå under 2025. Det säger mycket om hur väl vår affärsmodell fungerar – även när det blåser, säger Håkan Svensson, vd för Dahrén Group.

DIGRA MASKININVESTERINGAR

Trots lågkonjunkturen har Dahrén Group även gjort fortsatta investeringar i maskinparken. De moderna maskinerna har genererat en mer hållbar tillverkning genom lägre energianvändning, minskad lackåtgång och ett mindre behov av reservdelar. Samtidigt har produktionen blivit mer resurseffektiv.

– Maskinerna är dessutom mer precisa och bättre anpassade för de krav våra kunder ställer i dag – samtidigt som de är mer driftsäkra. Det ökar vår konkurrenskraft, förklarar Håkan.

LÅNGSIKTIGHET GER TRYGGHET

Håkan lyfter fram Liljedahl Groups ägandeperspektiv som avgörande för uppgraderingen av maskinparken.

– Det finns ett långsiktigt perspektiv som gör att vi kan fatta beslut som kanske inte betalar sig direkt, men som är helt nöd-

vändiga för att stå starka längre fram. Det är en trygghet för både medarbetare och kunder att vi har en förmåga att fortsätta investera även i mer osäkra tider, berättar Håkan.

GYNNAS AV OMSTÄLLNINGEN

De kommande åren väntas fortsatt svag utveckling inom delar av den europeiska industrin. Samtidigt driver elektrifieringen och omställningen mot förnybar energi ett växande behov av produkter kopplade till elbilstillverkning och överföring av el från vindkraftverk – där Dahrén Groups produkter ingår.

– Strategin framåt är att fortsätta investera i moderna maskiner, uppgradera fastigheten och samtidigt hålla ett skarpt fokus på lönsamhet. Kundernas krav upphör inte bara för att konjunkturen är svag. Därför måste vi fortsätta investera och utvecklas, säger Håkan och tillägger:

– Våra medarbetare är också unika genom att vara så engagerade och förbättringsorienterade. Genom deras kompetens har vi kunnat bli en av branschens största aktörer i hela Europa.

Dahrén Group

Grundat: 1945.

Kärnverksamhet: Lindningstråd.

Antal anställda: 338.

Verksam i: Sverige, Polen och Tyskland men kunder över hela Europa.



Elcowire Group

Elcowire Group specialiserar sig på framställning av kopparvalstråd och vidareförädlad tråd i aluminium och koppar. Bolaget har en ledande position i Europa som producent av kopparvalstråd. Dessutom är man marknadsledande inom teknologi för elektrifiering av järnväg samt ledarmaterial för högspänningstransmission, High Voltage. Därmed har Elcowire Group, med sina 450 medarbetare, en viktig roll i omställningen till förnybar energi och elektrifieringen av samhället.

Kapacitetsökning och rekordresultat

Resultatmässigt blev 2025 det bästa året hittills i Elcowire Groups historia. Bland framgångarna märks fortsatt tillväxt, god lönsamhet och genomförda kapacitetsökningar inom både High Voltage och Rail. Därmed har bolaget flyttat fram sina positioner och står väl rustat för att möta den ökande efterfrågan.

FOKUS UNDER ÅRET har riktats mot att hålla ett högt kapacitetsutnyttjande och säkerställa leverans till bolagets kunder. I en marknad där leveranssäkerhet är avgörande har det varit centralt att upprätthålla stabila flöden genom hela värdekedjan. Under 2025 har även flera viktiga investeringar slutförts eller påbörjats.

– I Helsingborg har kapaciteten inom High Voltage ökat med 50 procent. I tyska Hettstedt pågår en större kapacitetsökning av kopparlinor för Rail. Dessa investeringar ökar vår förmåga att leverera i takt med att efterfrågan stiger, säger Paul Gustavsson, vd för Elcowire Group.

TOPPBETYG FRÅN KUNDERNA

I Hettstedt har även ett slutet kylsystem tagits i drift, vilket medför en kraftig reduktion av vattenförbrukningen. Parallellt fortsätter bolaget att arbeta enligt sin handlingsplan för hållbarhet, med målsättningen att successivt minska verksamhetens negativa miljöpåverkan. Samtidigt har omvärldsläget påverkat råvaruflödena. Paul förklarar:

– Tullar och tariffer har stundtals skapat utmaningar och förändringar i materialflödena och vi har prioriterat att säkra leveranskedjan. Trots dessa utmaningar blev 2025 resultatmässigt vårt starkaste år hittills – och över våra uppsatta mål. Vi håller en hög nivå på våra prestationer och våra kunder ger oss mycket höga betyg. Vårt Net Promoter Score (NPS) uppgår till 49, vilket vi är mycket stolta över.

ENTUSIASMERANDE ÄGARSKAP

En avgörande faktor bakom utvecklingen är medarbetarna. – Vi har ett fantastiskt team som visar ett väldigt högt engagemang. Våra resultat ska helt och hållet tillskrivas deras fina insatser, säger Paul.

Att vara en del av Liljedahl Group märks främst genom det långsiktiga perspektivet.

– Det finns en långsiktighet i beslut och inriktning, kombinerat med tydliga förväntningar på utveckling av verksamheten. Det starka engagemanget från vår ägare ger oss energi i vardagen, säger Paul.

Elcowire Group

Grundat: 1909 (i Tyskland) respektive 1928 (i Sverige).

Kärnverksamhet: Smälter, gjuter och valsar fram koppartråd (valstråd) som bearbetas vidare till fintråd, linor och profiler för främst ledarmaterial till kabelindustrin och elektrifiering av järnvägstransporter.

Antal anställda: 425.

Verksam i: Sverige och Tyskland.



Hörle Wire Group

Hörle Wire Group är en erfaren och ansedd tillverkare av dragen och plattvalsad tråd av hög kvalitet – med verksamhet i Sverige, Slovakien och Tyskland.

Hörle Wire Group står starkare än marknaden

2025 har varit ett utmanande år för stålbranschen i Europa, med pressade priser, delvis minskade volymer och stor osäkerhet på marknaden. Ändå har Hörle Wire Group utvecklats bättre än många konkurrenter och gått in i flera nya kundprojekt.

UNDER ÅRET HAR en ny strategisk plan fastställts för hela Hörle Wire Group. Arbetet har kretsats kring att utveckla erbjudandet i koncernens bolag och komma närmare marknaden – trots ett svagt konjunkturläge. Jonas Hernborg är koncernchef för Hörle Wire Group tillika vd för det svenska bolaget Hörle Wire AB. Så här säger han om utvecklingen:

– Vi har kunnat arbeta mer strategiskt med flera kunder och har startat upp viktiga projekt med våra nyckelkunder. En central prioritering har varit att i ännu högre grad utgå från kundens perspektiv och att stötta kunder som själva befinner sig i en förändringsprocess. Där är vi starka genom koncernens höga tekniska kompetens och vår snabbhet.

HÖGRE EFFEKTIVITET

Organisationen har under 2025 satt ett större fokus på marknaden. Respektive bolag har haft en tätare kunddialog, vilket har genererat närmare samarbeten. Samtidigt har uppföljningen i produktionen förbättrats, genom tydligare återkoppling till operatörerna.

– Det har gett effekt. Under delar av året har vi haft en högre effektivitet än vad vi någonsin haft – i flera av bolagen, berättar Jonas.

BREDDAT ERBJUDANDE

Investeringar har också genomförts för att möta kundernas utveckling. Bland annat genom satsningar på större spolar, vilka bidrar till en ökad produktivitet hos bolagets kunder, samt pågående kapacitetsinvesteringar i den slovakiska verksamheten för galvaniserad tråd. Under året har Hörle Wire Group även tagit steg in i nya produktområden.

– I Sverige har arbetet med högkvalitativ tråd inletts. I Tyskland har satsningar gjorts inom rostfritt stål och i Slovakien har kapade ämnen tillkommit, tillsammans med investeringar för blanktråd, berättar Jonas.

Säljorganisationen har också stärkts och den tekniska kompetensen har utvecklats.

– Detta gör vi både via intern omorganisation och genom extern kompetens. Vi bygger en tydligare teknisk spets, särskilt i den svenska verksamheten, och har även utökat vår materialtekniska kompetens i Tyskland, säger Jonas.

PRESTIGEFYLLD HÅLLBARHETS-UTMÄRKELSE

Inom kvalitet och hållbarhet har Hörle Wire Group gått starkt under året. Antalet reklamationer har varit lågt i alla bolag och koncernen har utsetts till bästa leverantör hos flera nyckelkunder. Den slovakiska verksamheten tilldelades även EcoVadis Gold.

– Det är en utmärkelse som ges till företag som presterar i den globala toppen inom EcoVadis oberoende hållbarhetsbedömning. Utmärkelsen är vi väldigt stolta över och den hjälper oss framåt i våra affärsrelationer, säger Jonas.

STARKARE ÄN MARKNADEN

Stålmarknaden har under året påverkats av en kraftigt minskad bilmärknad, ökade importvolymer från Asien och stor osäkerhet kring handelstullar och framtida regelverk. För Hörle Wire Group har det inneburit minskade volymer i Sverige och Slovakien, medan verksamheten i Tyskland har ökat omsättningen och vänt sitt resultat till svarta siffror.

Sammantaget har koncernen, trots ett mycket tufft marknadsläge, klarat sig bättre än flera av sina konkurrenter.

– Vi har tagit marknadsandelar och satsat på nya produktområden. Det gör att vi står starkare inför framtiden tillsammans med våra nya kundprojekt, säger Jonas.

INSPIRERANDE FRAMÅTANDA

Att ha Liljedahl Group som ägare har hjälpt Hörle Wire Group att satsa långsiktigt – med en tydlig framtidsinriktning.

– Det finns en förståelse för situationen här och nu, samtidigt som framtidsperspektivet alltid finns med. Det gör att vi slipper fatta kortsiktiga beslut som kan komma att hämma den långsiktiga utvecklingen av bolaget, förklarar Jonas.

Mest betydelsefullt under 2025 är enligt Jonas den framåtanda som har vuxit fram i organisationen.

– Vi har ökat vår aktivitet mot marknaden och alla våra fantastiska medarbetare har stått bakom och bidragit till utvecklingen. Vi har bara påbörjat den här resan och det finns mycket mer att göra. Det känns väldigt positivt inför framtiden.

Hörle Wire Group

Grundat: 1917.

Kärnverksamhet: Försäljning, tillverkning och förädling av ståltrådsprodukter.

Antal anställda: 124.

Verksam i: Sverige, Tyskland och Slovakien.

Liljedahl Group Fastigheter

Liljedahl Group Fastigheter förvaltar och utvecklar huvuddelen av bolagsgruppens fastigheter – där den absoluta merparten hyrs ut till företagen inom koncernen.

Moderniserat fastighetsbestånd och nya investeringar

Under 2025 har Liljedahl Group Fastigheter fortsatt att utveckla och framtidssäkra koncernens fastigheter. Det har inneburit fortsatta satsningar på energieffektivisering, teknisk infrastruktur och verksamhetsanpassade lösningar. Som ett led i den långsiktiga värdeutvecklingen utökades även engagemanget i Hagabacken Fastighets AB.

LILJEDAHL GROUP FASTIGHETERS uppdrag är att skapa långsiktigt hållbara och väl anpassade lokaler som stödjer koncernbolagens utveckling över tid.

– Det handlar om allt från löpande underhåll till att vara ett bollplank när verksamheterna behöver anpassa eller förändra sina fastigheter i takt med nya processer och arbetssätt, säger Jonas Hallberg, vd för Liljedahl Group Fastigheter.

INVESTERINGAR I BEFINTLIGT BESTÅND

Under året har investeringarna huvudsakligen gjorts inom det befintliga fastighetsbeståndet. Tyngdpunkten har legat på att möjliggöra organisk tillväxt, göra energibesparingar och förbättra arbetsmiljön i verksamheterna genom anpassningar och förbättringar av lokalerna, snarare än nyproduktion.

– Vi har lagt mycket kraft på att utveckla det vi redan äger. Det ger oss möjlighet att möta verksamheternas behov här och nu, samtidigt som vi långtidssäkrar fastigheterna. Bland annat har vi gjort investeringar i kraftförsörjning och teknisk infrastruktur för att skapa stabilitet och framtida kapacitet i flera industrifastigheter, berättar Jonas.

FORTSATT ENERGIEFFEKTIVISERING

Energifrågan har haft fortsatt hög prioritet under 2025. Liljedahl Group Fastigheter har byggt vidare på tidigare insatser med att minska energianvändningen genom konvertering till LED-belysning, uppgradering av uppvärmningssystem samt återvinning av överskottsvärme. Ett av de största initiativen är ett energi- och klimatprojekt hos Dahrén Group som startade under 2024 och väntas vara slutfört under kvartal 1, 2026.

– Där tar vi vara på processvärme från produktionen för att värma lokaler vintertid. Via absorptionsteknik kan processvärmen även omvandlas till kyla under den varmare delen av året. Hos Dahrén har vi moderniserat fastighetsinstallationerna och uppnår därigenom minskad energianvändning och förbättrad arbetsmiljö, förklarar Jonas.

INVESTERING I HAGABACKEN

Under 2025 har Liljedahl Group Fastigheter också ökat sitt engagemang inom kommersiella fastigheter, genom ett utökat kapitalåtagande i Hagabacken Fastighets AB. Bolaget har en tydlig strategi att förvärva och utveckla kommersiella fastigheter i Sverige – med ett långsiktigt perspektiv.

Hagabacken har under året fortsatt att bygga upp en rikstäckande stabil portfölj med fastigheter. För innehaven i Varberg och Kristinehamn, där Finnvedens Bil och Finnvedens Lastvagnar bedriver verksamhet sker förvaltningen av Liljedahl Group Fastigheter.

– I Varberg görs en om- och tillbyggnation av Finnvedens Bils anläggning. Projektet finansieras av Hagabacken, med Liljedahl Group Fastigheter som projektledare. Syftet är både att möta Volvo Cars kriterierkrav på återförsäljare och att anpassa byggnaden så att flöden och funktioner bättre stödjer verksamheten. Projektet slutförs under första halvåret 2026, berättar Jonas.

GYNNSAMMARE MARKNADSLÄGE

Fastighetsmarknaden har under året påverkats av sjunkande räntor, vilket har skapat en viss lättnad för fastighetsbolag. Dessutom har låg aktivitet inom byggsektorn bidragit till ett mer gynnsamt klimat för investeringar.

– Just nu finns det goda möjligheter att

upphandla entreprenörer till konkurrenskraftiga villkor. Det är ett läge som gynnar oss när vi investerar i våra fastigheter, berättar Jonas.

– Fastighetsverksamhet kräver långsiktighet; det är långa ledtider innan investeringar börjar ge avkastning. Då är det en trygghet att ha en ägare med både tålmod och finansiell styrka.

FÖRSTÄRKER ORGANISATIONEN 2026

Inför 2026 planerar Liljedahl Group Fastigheter att förstärka organisationen med ytterligare en resurs. Syftet är att skapa bättre struktur i det administrativa arbetet och jobba mer proaktivt med energi- och driftdata.

– Det handlar om att få bättre ordning på teknisk dokumentation, följa energianvändning långsiktigt och identifiera trender. Med rätt beslutsunderlag kan vi agera mer förebyggande.

Digitalisering av fastighetsförvaltningen kan också bli aktuellt, med system för underhåll, periodiska besiktningar och felrapportering.

– Det ska vara enkelt för oss och våra bolag att konstatera och rapportera behov. Modernare system innebär också att vi kan fatta klokare beslut kring investeringar, kostnader och klimatavtryck, säger Jonas.

Liljedahl Group Fastigheter

Grundat: 2008.

Kärnverksamhet: Äga och förvalta verksamhetsfastigheter för koncernens innehav.

Antal anställda: 2.

Verksam i: Sverige och Tyskland



Bufab

Bufab är en ledande, global helhetsleverantör av C-parts och tekniska komponenter, med 1 900 medarbetare i 31 länder. Kärnan i Bufabs kundvärde är att ta ett helhetsansvar som omfattar allt ifrån sourcing till hållbarhet, kvalitet och leveranssäkerhet – så att kunden kan fokusera på sin kärnverksamhet.

Bufab

Helhetsansvar skapar kundvärde när branschen konsolideras

Under 2025 har Bufab tagit ytterligare steg i sin strategiska förflyttning – från att leverera enskilda komponenter till att erbjuda helhetslösningar. I en bransch där många kunder börjar konsolidera antalet leverantörer har Bufab stärkt sin position genom att ta ett större ansvar i kundernas leveranskedjor.

BUFABS HELHETSLÖSNING innefattar inte bara leverans av produkter, utan även lösningar inom logistik, kvalitet och hållbarhet. För kunden innebär det en lägre total kostnad, eftersom behovet av egen hantering minskar. Tack vare en bred leverantörsbas kan Bufab även säkerställa att kunderna får sina leveranser – även om det skulle uppstå störningar. Det blev tydligt under det gångna året då USA införde nya handelstullar.

– När tullarna slog till påverkades många av våra kunder, särskilt i USA. Då kunde vi dra nytta av vår globala leverantörsbas för att snabbt hitta alternativa flöden och sänka kostnaderna för våra kunder, berättar Erik Lundén, vd på Bufab.

GYNNAS AV KONSOLIDERING

Under året har Bufab fortsatt sin förflyttning från att vara leverantör av enskilda komponenter till att ta ett helhetsansvar för kundernas C-parts-flöden. Makrotrender som ökad konsolidering inom industrin har gynnat Bufabs modell.

– Enkelt uttryckt kan man säga att vi har gått från att sälja skruv och mutter till att sälja värde. Förflyttningen har blivit särskilt tydlig under 2025, där vi har genomfört flera större affärer med fokus på helhetslösningar. Kunderna ser att de vinner ekonomiskt på att ha en leverantör. Dessutom kan vi säkerställa att produkterna uppfyller kundens krav på kvalitet och hållbarhet, förklarar Erik.

DIGITALA INVESTERINGAR

Bufab har under året gjort fortsatta investeringar för att ytterligare stärka kundvärdet, inte minst inom hållbarhet och logistiklösningar.

– Vi har investerat mycket i att kunna spåra våra leverantörer och deras utsläpp. Ett gediget hållbarhetsarbete skapar affärsvärde för våra kunder, säger Erik.

Även logistiklösningarna har utvecklats vidare. Genom datadrivna system kan kundernas lager hanteras mer effektivt.

– Vi arbetar också mer strukturerat och data-baserat i dialogen med kunderna. Ett uttalat mål har varit att tydligare visa det faktiska värdet som skapas – att deras totala kostnader påverkas och vilken riskreduktion de får genom vårt upplägg, berättar Erik och utvecklar:

– Med våra lösningar ser kunden även all data. Exempelvis är lagerpåfyllnad automatiserad vilket innebär en säkrare och mer kostnads-effektiv hantering. Investeringarna i datadrivna system har bidragit starkt till vår utveckling under 2025.

STARK LÖNSAMHET

Investeringar för att utveckla koncernens erbjudande inom globala inköpslösningar har också gjorts. Under hösten genomfördes förvärvet av novia Group – en tysk expertleverantör av globala inköpslösningar.

– Det stärker vårt kunderbjudande, vår kompetens och vår närvaro i Västeuropa, säger Erik.

Trots en dämpad efterfrågan inom vissa konsumentnära segment har Bufab levererat ett starkt år.

– Marginalmässigt har det varit ett rekordår, både vad gäller bruttomarginal och rörelsemarginal. Vi har också vuxit under året och tagit marknadsandelar, säger Erik.

BESLUT NÄRA KUNDEN

En avgörande faktor bakom utvecklingen är medarbetarna, som inom Bufab kallas solutionists.

– Våra medarbetare fattar beslut nära kunden. De tar ansvar och har mandat att agera, och det är helt avgörande för att skapa värde i vardagen, förklarar Erik.

Liljedahl Groups ägandestruktur är också viktig genom koncernens stöd i Bufabs strategiska inriktning.

– Det finns ett långsiktigt perspektiv och ett starkt affärsmannaskap. Ägaren står bakom vår resa mot ett mer värdebaserat erbjudande. De kommande åren kommer vi att fortsätta på den inslagna vägen. Vårt erbjudande ligger helt rätt i tiden och blir bara mer relevant för varje dag som går, säger Erik.

Bufab

Grundat: 1977.

Kärnverksamhet: Helhetsleverantör inom C-parts och tekniska komponenter.

Antal anställda: 1 853.

Verksam i: 31 länder i Europa, Asien och Nordamerika.

Ekonomirapport 2025

Utveckling av koncernens verksamhet, resultat och ställning	37
Rapport över resultat för koncernen.....	38
Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen	39
Rapport över finansiell ställning för koncernen	40
Rapport över kassaflöden för koncernen	42
Nyckeltalsdefinitioner	43

REDOVISNINGSPRINCIPER

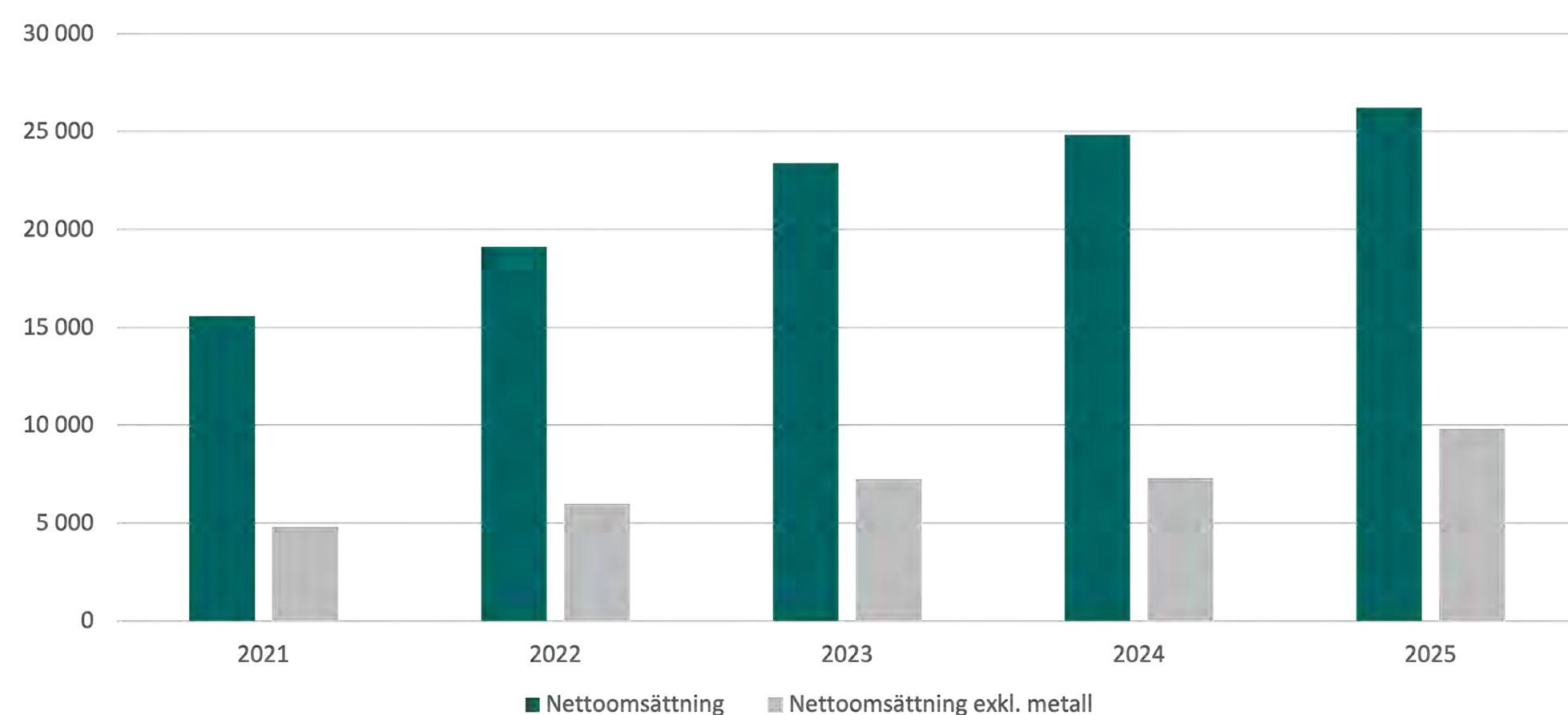
Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) sådana de antagits av EU. Vidare har Rådet för finansiell rapporteringens rekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner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

Utveckling av koncernens verksamhet, resultat och ställning

MSEK	2025	2024	2023	2022
Resultaträkning				
Nettoomsättning	26 246	24 852	23 394	19 139
Nettoomsättning exklusive metall	9 835	7 294	7 260	5 984
EBITDA	1 434	1 271	1 158	957
EBIT	1 071	1 026	930	713
Resultat efter finansiella poster	938	941	798	644
Skatt	-158	-125	-136	-96
Årets resultat	780	816	662	548
Avskrivningar på immateriella tillgångar	-36	-35	-31	-33
Avskrivningar på materiella tillgångar	-327	-210	-197	-211
Balansräkning				
Immateriella anläggningstillgångar	615	580	600	507
Materiella anläggningstillgångar	2 452	1 699	1 593	1 644
Likvida medel	407	535	477	253
Eget kapital	5 989	5 439	4 547	3 972
Långfristiga skulder inkl avsättningar	1 419	918	831	691
Balansomslutning	10 724	9 258	8 402	8 077
Kassaflöde från den löpande verksamheten	827	685	1 070	166
Investeringar				
Immateriella anläggningstillgångar	3	4	1	-
Materiella anläggningstillgångar	964	426	336	291
Förvärv av koncernbolag	394	-	219	199
Förvärv av andra långfristiga värdepappersinnehav	131	166	1	9
Medelantal anställda	2 139	1 733	1 654	1 509
Relationstal				
Rörelsemarginal, %	10,9	14,1	12,8	11,9
Vinstmarginal, %	7,9	11,2	9,1	9,2
Avkastning på eget kapital, %	13,6	16,3	15,5	15,2
Avkastning på sysselsatt kapital, %	13,7	15,7	14,8	12,4
Soliditet, %	56	59	54	49
Substansvärde / aktie, kr	2 994	2 720	2 273	1 986

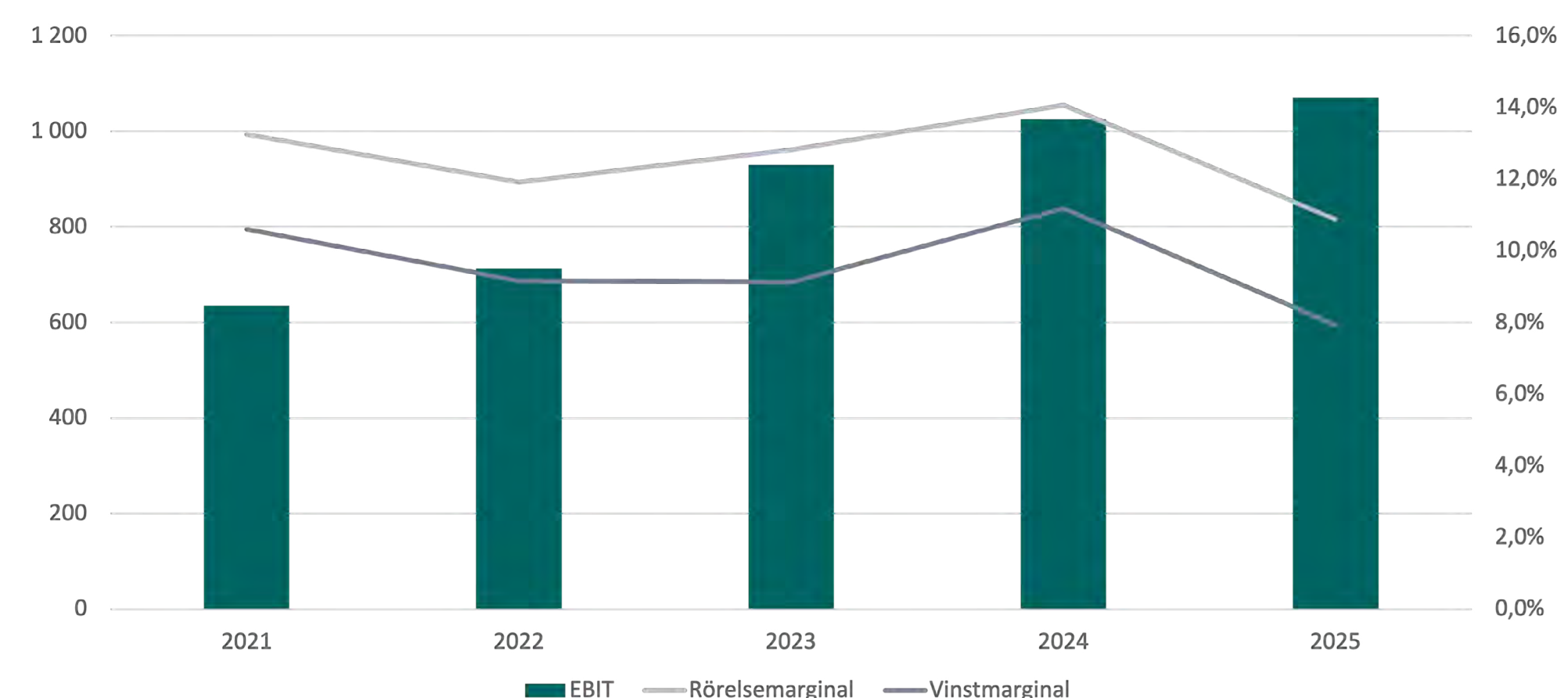
Rapport över resultat för koncernen

TSEK	2025	2024
Nettoomsättning	26 246 291	24 851 959
Övriga rörelseintäkter	104 966	80 888
Förändring av varor under tillverkning, färdiga varor samt pågående arbete för annans räkning	240 136	30 900
Råvaror och förnödenheter	-17 260 542	-18 266 653
Handelsvaror	-4 842 957	-2 921 760
Övriga externa kostnader	-1 397 090	-1 183 521
Personalkostnader	-1 816 658	-1 457 270
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-363 100	-245 154
Övriga rörelsekostnader	-27 217	-24 493
Andel i intresseföretags resultat	186 722	160 608
Rörelseresultat	1 070 551	1 025 504
Finansiella intäkter	46 069	86 120
Finansiella kostnader	-178 870	-170 982
Finansnetto	-132 801	-84 862
Resultat före skatt	937 750	940 642
Skatt	-157 997	-124 635
Årets resultat	779 753	816 007



Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen

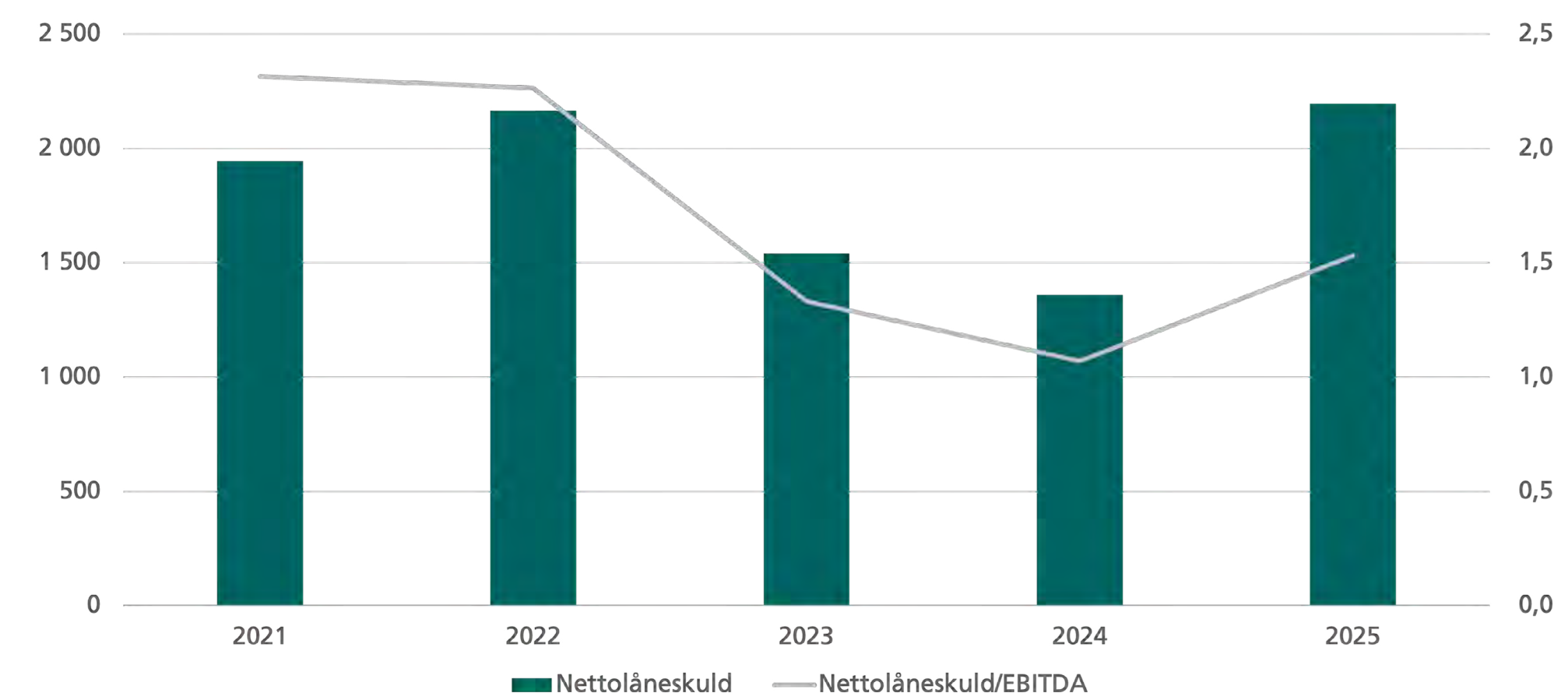
TSEK	2025	2024
Årets resultat	779 753	816 007
Övrigt totalresultat		
Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat		
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-27 412	21 543
Årets förändringar i verkligt värde på eget kapitalinstrument värderade till verkligt värde via övrigt totalresultat	12 627	18 716
Årets förändringar i verkligt värde på kassaflödessäkringar	-140 488	38 790
Förändringar i verkligt värde på kassaflödessäkringar överfört till årets resultat	-257	7 385
Skatt hänförlig till poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat	32 078	-9 888
Andel i intresseföretags övrigt totalresultat	-92 683	36 431
	-216 135	112 977
Poster som inte kan omföras till årets resultat		
Omvärderingar av förmånsbestämda pensionsplaner	27 589	-5 877
Skatt hänförlig till poster som inte kan omföras till årets resultat	-6 536	1 099
	21 053	-4 778
Årets övrigt totalresultat	-195 082	108 199
Årets totalresultat	584 671	924 206



Rapport över finansiell ställning för koncernen

TSEK	2025-12-31	2024-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	614 731	579 904
Materiella anläggningstillgångar	2 452 124	1 698 730
Andelar i intresseföretag	1 840 288	1 804 695
Finansiella placeringar	510 402	361 057
Långfristiga fordringar	53 612	39 727
Uppskjutna skattefordringar	61 676	31 699
Summa anläggningstillgångar	5 532 833	4 515 812
Varulager	2 976 694	2 137 900
Skattefordringar	63 415	41 994
Kundfordringar	1 288 945	1 484 237
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	83 953	61 056
Övriga fordringar	288 210	203 709
Kortfristiga placeringar	82 989	278 854
Likvida medel	407 073	534 652
Summa omsättningstillgångar	5 191 279	4 742 402
SUMMA TILLGÅNGAR	10 724 112	9 258 214
Eget kapital		
Aktiekapital	100 000	100 000
Reserver	128 335	228 829
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	5 760 440	5 110 275
Summa eget kapital	5 988 775	5 439 104
Skulder		
Långfristiga räntebärande skulder	655 777	354 468
Övriga långfristiga skulder	289	747
Avsättningar till pensioner	465 413	331 613
Övriga avsättningar	15 133	10 769
Uppskjutna skatteskulder	282 264	220 166
Summa långfristiga skulder	1 418 876	917 763

TSEK	2025-12-31	2024-12-31
Skulder		
Kortfristiga räntebärande skulder	1 564 380	1 486 949
Leverantörsskulder	700 420	578 097
Skatteskulder	36 968	46 542
Övriga skulder	479 036	342 910
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	492 364	434 086
Avsättningar	43 293	12 763
Summa kortfristiga skulder	3 316 461	2 901 347
Summa skulder	4 735 337	3 819 110
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	10 724 112	9 258 214



Rapport över kassaflöden för koncernen

TSEK	2025	2024
Den löpande verksamheten		
Resultat före skatt	937 750	940 642
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	292 562	76 565
Betald inkomstskatt	-211 033	-136 714
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	1 019 279	880 493
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-670 926	65 147
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	469 808	-127 961
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	8 644	-132 996
Kassaflöde från den löpande verksamheten	826 805	684 683
Investeringsverksamheten		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-964 349	-425 807
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	167 387	26 650
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-3 015	-4 357
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	113 935
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-394 079	-
Förvärv av finansiella tillgångar	-130 730	-165 949
Förändring av finansiella tillgångar	-16 855	-258 459
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 341 641	-713 987
Finansieringsverksamheten		
Ökning (+)/Minskning (-) av räntebärande kortfristiga skulder	49 584	32 461
Upptagna lån	5 346	11 470
Upptagna leasingkulder	534 899	212 157
Amortering av lån	-62 983	-49 346
Amortering av leasingkuld	-115 403	-75 162
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-35 000	-32 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	376 443	99 580
Årets kassaflöde	-138 393	70 276
Likvida medel vid årets början	534 652	477 161
Valutakursdifferens i likvida medel	10 814	-12 785
LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS SLUT	407 073	534 652

Nyckeltalsdefinitioner

Nettoomsättning exkl metall:

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

EBITDA:

Rörelseresultat före av- och nedskrivningar.

Investeringar:

Investeringar exklusive uthyrningsfordon.

Rörelsemarginal:

EBIT / nettoomsättning exkl metall

Vinstmarginal:

Årets resultat / nettoomsättning exkl metall.

Avkastning på eget kapital:

Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

Avkastning på sysselsatt kapital:

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

Sysselsatt kapital:

Balansomslutning minus ej räntebärande skulder och avsättningar.

Soliditet:

Eget kapital i förhållande till balansomslutningen.

Substansvärde/aktie:

Eget kapital i förhållande till antal aktier.

Nettolåneskuld

Räntebärande skulder, minus likvida medel och räntebärande tillgångar.



LILJEDAHL GROUP AB

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

TAGE REJMES BIL AB

Lindövägen 60
602 28 Norrköping
Tfn +46 11 21 91 00
kontakt@rejmes.se
www.rejmes.se

FINNVEDENS LASTVAGNAR AB

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

PRONECT AB

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

HÖRLE WIRE GROUP AB

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

DAHRÉN GROUP AB

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

ELCOWIRE GROUP AB

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

LILJEDAHL GROUP FASTIGHETS AB

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

BUFAB GROUP

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

