

KONCERN-
PRESENTATION

2024



Innehållsförteckning

Liljedahl Group.....	3
Ledare	4
2024 i korthet.....	7
Tage Rejmes Bil	9
Hagabacken	12
Ny koncernchef för Hörle Wire Group	13
Våra innehav.....	14
Vår styrmodell.....	17
Finnvedens Bil	18
Finnvedens Lastvagnar	20
Pronect.....	22
Dahrén Group	24
Elcowire Group.....	26
Hörle Wire Group	28
Liljedahl Group Fastigheter...	30
Bufab	32
Ekonomirapport	34





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 borte 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.

Långsiktighet och engagemang bär oss framåt

2024 VAR ETT år av prövningar, men också av stora framgångar. Vi märkte tydligt av konjunkturedgången, särskilt inom fordons- och byggindustrin där efterfrågan sjönk markant. Dessutom påverkade geopolitiska oroligheter marknaderna och skapade ytterligare osäkerhet. Trots dessa utmaningar levererade Liljedahl Group vårt bästa ekonomiska resultat någonsin.

– Detta visar på styrkan i vår breda plattform. När vissa verksamheter påverkas negativt, finns det samtidigt andra som går starkt framåt, säger Anna Liljedahl, vd.

Två bra exempel på framgångsrika företag är Elcowire Group och Dahrén Group – som tack vare elektrifieringen har haft en stor efterfrågan på sina produkter.

– Som marknadsledande inom teknologi för elektrifiering av järnväg, samt ledarmaterial för högspännings-transmission, har Elcowire Group levererat ett mycket gott resultat. Dahrén Group har också haft ett imponerande år och Pronect har fortsatt att visa stabilitet i en utmanande marknad, säger Bengt Liljedahl, styrelseordförande.

Under 2024 har vi jobbat målmedvetet

med det förvärv som blev klart i början av 2025, nämligen personbilsverksamheten i Tage Rejmes Bil som är en av landets största Volvoåterförsäljare.

– Förvärvet gör att vi blir både större och starkare och därigenom skapar större möjligheter att klara av de utmaningar som möter bilbranschen framöver, säger Fredrik Liljedahl, vice vd.

Under 2025 räknar vi inte med att konjunkturen kommer att vända under första halvåret, möjligen i slutet av året. Vårt fokus för detta år är att befästa och stärka de marknadspositioner vi redan har.

– En grundpelare är att våga göra de investeringar som vi tror på – och som kommer att bära oss framåt till dess att marknaden vänder. Samtidigt behöver vi också våga vidta de besparingsåtgärder som nuläget kräver, säger Anna Liljedahl.

En sund balansgång mellan att långsiktigt våga satsa framåt, och kortsiktigt se över våra kostnader, kommer att vara helt avgörande.

– Genom att fortsätta att anpassa oss till nuläget, men även vara proaktiva, och göra de strategiska satsningar som krävs är vi övertygade om att vi står starka när konjunkturen väl vänder uppåt igen. Den strategin är också ett tydligt tecken på vår

målsättning att driva koncernen långsiktigt och professionellt, tillägger Fredrik.

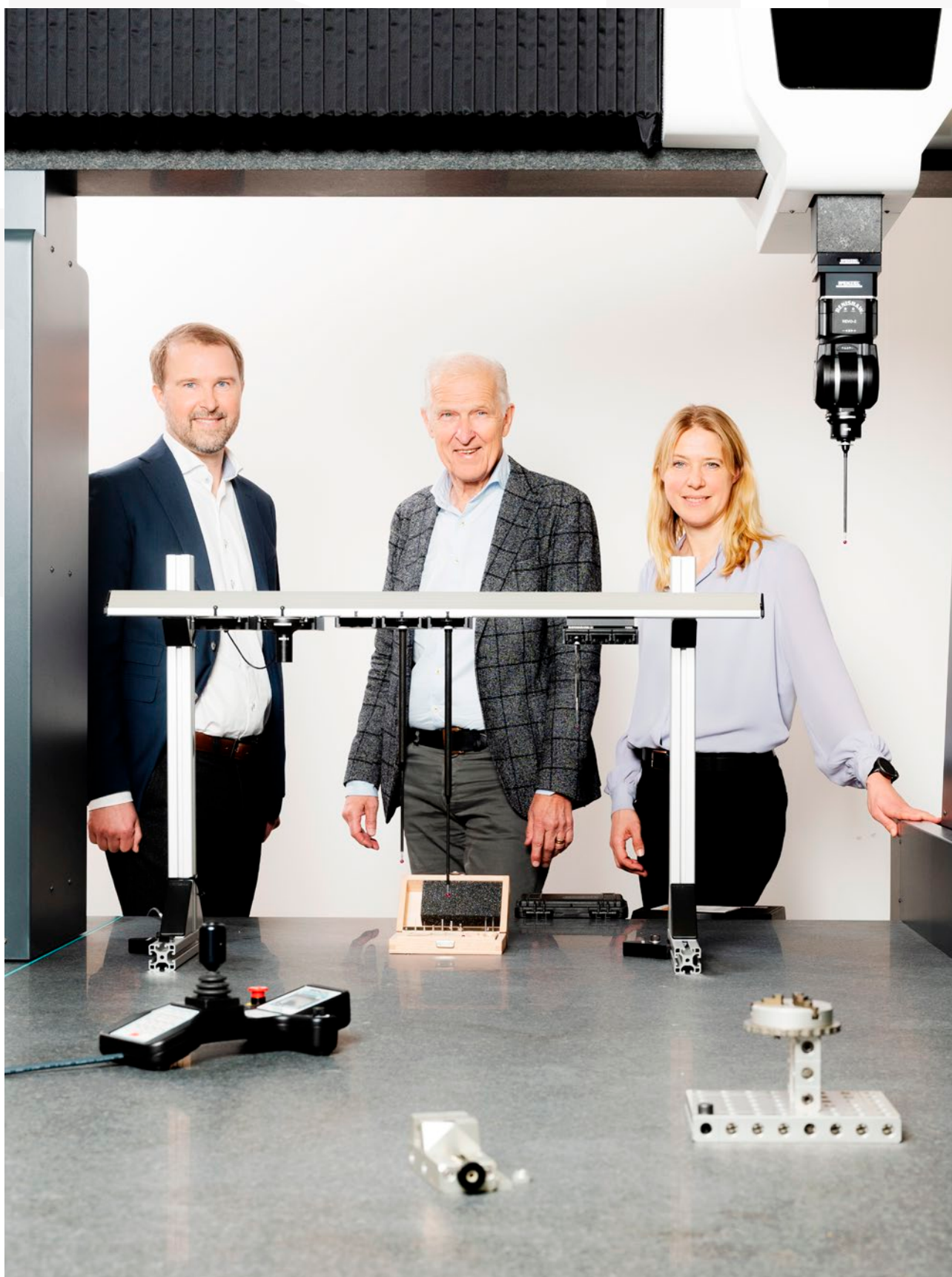
Våra medarbetare är helt avgörande för vår framgång. Deras kompetens och engagemang kommer att avgöra hur vi lyckas navigera genom kommande utmaningar.

– Det är därför av yttersta vikt att vi fortsätter att vara en attraktiv arbetsgivare och säkerställer att vi både behåller och utvecklar den kompetens vi har. Kompetensbrist är en av de stora utmaningarna för framtiden, och varje bolag inom koncernen arbetar aktivt med att säkerställa att vi har de rätta förmågorna på plats, framhåller Anna Liljedahl.

Vi är stolta över vårt resultat och ännu mer imponerade av den insats som våra medarbetare har gjort under 2024.

Fjolåret krävde mycket av oss alla, men vi har visat att vi har styrkan, strategin och viljan att lyckas.

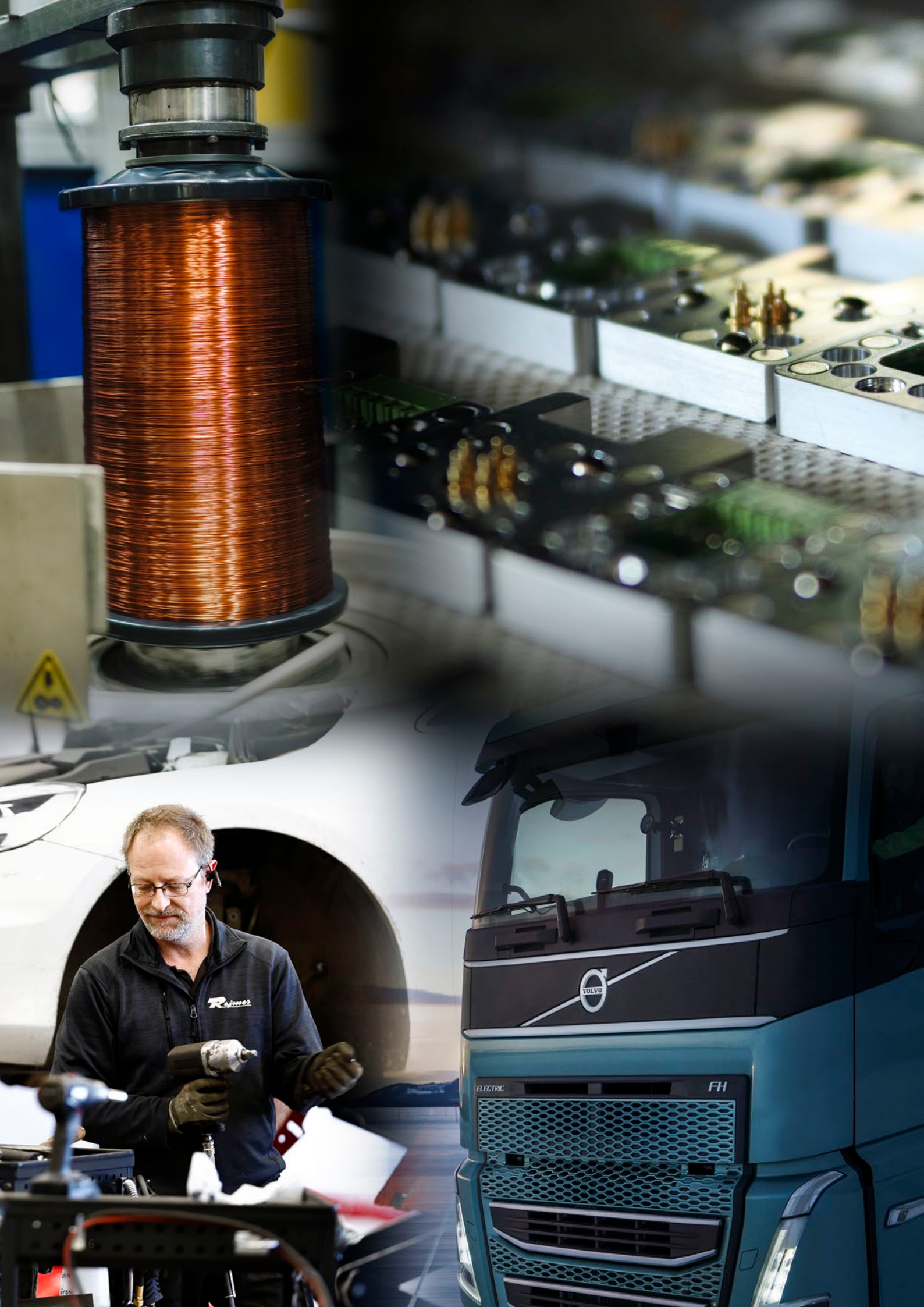
– Vi går en spännande framtid tillmötes där både utmaningar och möjligheter väntar de närmaste åren. Vi har en god grund att stå på tack vare vår breda plattform – och vi står väl rustade för att möta framtiden, säger Bengt Liljedahl.



Fredrik Liljedahl
vice vd
Liljedahl Group

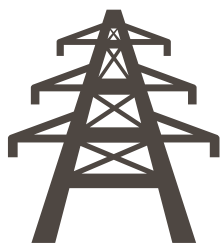
Bengt Liljedahl
Styrelseordförande
Liljedahl Group

Anna Liljedahl
CEO
Liljedahl Group



2024

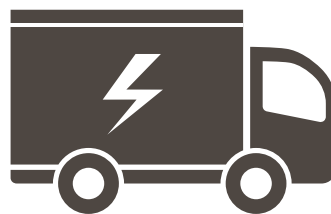
I KORTHET



Elcowire Group

Bioenergi & vätgas på gång

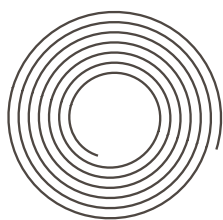
Investeringar i Helsingborg och Tyskland stärker bolagets roll i elektrifieringen.



Finnvedens Lastvagnar

FH Aero & laddsamarbeten

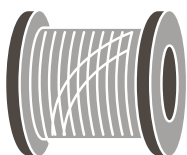
Fokus på elektrifiering, LEAN och kompetenssatsningar.



Dahrén Group

Full fart i fabrikerna

Nya maskiner i Sverige och Polen driver upp kvaliteten – mitt i lågkonjunkturen.



Hörle Wire Group

Slovakien levererar rekord

Ny strategi och breddat erbjudande lyfter affären i tuff marknad.



Finnvedens Bil

Topp i kundnöjdhet

Första förluståret på länge vägs upp av nya säljrekord på begagnat och ökat förtroende.

5+

Pronect

5 nya bolag integrerade

Tillväxt via förvärv, e-handel och smart datadrift lyfter lönsamheten.



Liljedahl Group Fastigheter

Grönt blir standard

LED, bergvärme och energi-återvinning i hela beståndet – med 54,8 % EBITA-marginal.



Bufab

Bruttorekord i motvind

Global tillväxt och digitalisering lyfter marginalerna i tuff marknad.





Förvärvet av Tage Rejmes Bil ritar om spelplanen

I januari 2025 förvärvade Liljedahl Group personbilsverksamheten i Tage Rejmes Bil – en av landets största Volvoåterförsäljare. Förvärvet är ett viktigt steg i koncernens strategi att utveckla personbilsverksamheten.

– Med Tage Rejmes Bil bygger vi en stark plattform för att kunna möta de förändringar som bilbranschen står inför, säger Anna Liljedahl, vd för Liljedahl Group.

DET VAR I bilbranschen som Liljedahl Groups historia startade år 1982, då Bengt Liljedahl förvärvade Finnvedens Bil. Sedan dess har branschen genomgått stora förändringar och är idag i stark utveckling på flera områden.

– Kontentan av förändringarna är att bilbranschen konsolideras. Därmed har vi landat i

att vi behöver växa med ett starkt bilvarumärke, på orter med substans. När vi fick reda på att Tage Rejmes Bil var till försäljning, blev vi mycket intresserade. Det är en av landets största Volvoåterförsäljare i en expansiv region, berättar Anna Liljedahl.

13 PERSONBILSANLÄGGNINGAR

Efter möte med ägarna Birgitta Rejme Knopf och Rudolf Knopf, visade det sig att kulturen och värderingarna inom Tage Rejmes Bil stämde väl överens med andan inom Liljedahl Group. Efter några månader av diskussioner kunde affären gå i lås. Förvärvet omfattar moderbolaget Tage Rejmes Bil – inklusive verksamheten i bolagen Tage Rejmes i Norrköping Bil, Tage Rejmes i Linköping Bil och Tage Rejmes i Örebro Bil. Totalt innefattar förvärvet 13 personbilsanläggningar, på elva orter, som drivs av cirka 500 medarbetare.

– Med Tage Rejmes Bil bygger vi en stabil plattform för att kunna möta de förändringar som bilbranschen står inför. Vi tar över ett synnerligen välskött företag som har utvecklat väldigt starka koncept inom försäljning och service, med en stark marknadsposition, säger Anna.

LJUSA FRAMTIDSUTSIKTER

Förvärvet innebär att Liljedahl Groups personbilsrörelse växer rejält – från att ha varit koncernens minsta andel till att bli substantiell.

– Vi blir nu en av Sveriges största handlare inom Volvosfären – och det ger oss synergieffekter samt helt nya möjligheter till stordriftsfördelar och storskalighet. Ambitionen är att driva företaget vidare i samma anda som tidigare. Men sett till att bilbranschen och dess affärsmodeller förändras, kommer vi att behöva anpassa verksamheten till dessa förutsättningar, säger Anna och tillägger:

– Det kommer att vara en fortsatt stor efterfrågan på bilar eftersom de utgör en så betydande del av vårt samhälle. Om vi bara gör rätt saker under transformationen går vi en ljus framtid tillmötes. Grunden är som alltid att ha en god relation till kunderna och erbjuda en hög servicegrad.



Anna Liljedahl,
vd för Liljedahl
Group AB.





Hallå där, Jessica Span!

VD FÖR VOLVO CAR SVERIGE

Hur ser du på Volvos position, när bilhandeln är i förändring?

– Volvo Car Sverige och våra Volvohandlare var tidigt ute med att ställa om; under de senaste fyra åren har vi jobbat målmedvetet med detta. Vi har nu skapat en sömlös kundupplevelse mellan online och offline – oavsett om det gäller köp, leasing eller billån. En viktig del i detta är att vi har ökat tillgängligheten och transparensen online, så att kunderna tydligt ser erbjudanden och priser. Självklart kan den som vill

fortfarande göra sin bilaffär helt och hållet hos bilhandlaren, eller kombinera tjänsterna online och offline.

Med en förbättrad kundupplevelse på plats, känner jag mig trygg i att Volvo Cars och Volvohandeln står stabilt, och att försäljningen vänder uppåt igen under 2025. Liljedahl Group har genom Finnvedens Bil länge varit en framåttutad och engagerad aktör i bilbranschen. Med sitt förvärv av Tage Rejmes Bil får de nu möjlighet att växa rejält. Det är positivt, och det ska bli intressant att se vilken utväxling förvärvet ger.



Liljedahl Group Fastigheter investerar i Hagabacken

LILJEDAHL GROUP FASTIGHETER har under året stärkt sitt engagemang inom fastighetssektorn genom investering i Hagabacken Fastighets AB – ett bolag med en tydlig strategi att förvärva kommersiella fastigheter i Sverige.

Grundat 2023 av erfarna aktörer inom fastighetsbranschen har Hagabacken en långsiktig plan att bygga en stabil och diversifierad fastighetsportfölj, med fokus på selektiva förvärv i en marknad där förändrade ekonomiska förutsättningar skapat nya möjligheter.

– Det finns ett ökat behov hos många fastighetsbolag att stärka sina balansräkningar, vilket skapar en attraktiv marknad för långsiktiga investeringar och möjligheter att förvärva fastigheter på attraktiva nivåer, säger Torbjörn Persson, styrel-

seordförande för Liljedahl Group Fastigheter.

Investeringen innebär en något ny inriktning, där Liljedahl Group Fastigheter är största ägare. Bland övriga investerare finns bland annat Jula Holding, ICA Handlarnas Förbund och TomEnterprise.

– Det är en strukturerad satsning med potential att skapa långsiktigt värde samtidigt som vi stärker vår närvaro i en marknad med goda tillväxtmöjligheter. Den bredare ägarstrukturen ger en stark kapitalbas och flexibilitet i vår expansionsstrategi, förklarar Torbjörn.

Sedan etableringen har Hagabacken byggt upp en stabil fastighetsportfölj och har en tydlig målsättning att fortsätta växa genom förvärv. Under 2024 har ytterligare fastigheter förvärvats, bland an-

nat i Varberg och Kristinehamn, där Finnvedens Bil och Finnvedens Lastvagnar bedriver verksamhet.

– Vi fortsätter att ansvara för förvaltningen av dessa fastigheter och säkerställer att anpassningar och utveckling sker i enlighet med verksamhetens behov, säger Jonas Hallberg, vd för Liljedahl Group Fastigheter.

På sikt finns en ambition att börsnotera bolaget vilket skulle möjliggöra ytterligare tillväxt och kapitalanskaffning, men kräver att bolaget når en viss storlek och fortsatt starka kassaflöden.

– Investeringen i Hagabacken stärker vår position och skapar förutsättningar för fortsatt utveckling vilket är en viktig del av vår långsiktiga strategi, avslutar Jonas.



Torbjörn Persson styrelseordförande och Jonas Hallberg vd för Liljedahl Group Fastigheter.



Jonas Hernborg

Ny koncernchef för Hörle Wire Group

Han har en lång karriär med ledande positioner bakom sig och kommer närmast från Elitfönster. Hur ser Jonas Hernborg på sitt nya uppdrag som koncernchef för Hörle Wire Group – och vad kännetecknar hans ledarskap?

JONAS VÄXTE UPP i en liten by utanför Nässjö. Med en masterexamen från Internationella Handels-högskolan i Jönköping anställdes han år 2001 som produktionsplanerare på Sapa Profiler i Vetlanda. Två år senare befordrades han till planeringschef för hela produktionen – vid 27 års ålder. Idag befinner sig Jonas mitt i karriären och har bland annat arbetat som produktionsdirektör för ITAB Shop Concept-koncernen, drivit eget konsultbolag och varit vd för Elitfönster. Vad lockade då med Hörle Wire Group?

– Att arbeta i ett mindre, helt privatägt bolag, var en ny erfarenhet för mig. Dessutom tilltalades jag av den öppenhet och dynamik som finns inom koncernen. Att förändra "Hörles" strategiska inriktning inför framtiden väckte mitt intresse och kändes som en spännande utmaning, säger Jonas.

VARMT MOTTAGANDE

Jonas tillträdde sin tjänst i oktober 2024 och beskriver den första tiden som både intressant och stimulerande.

– Jag har fått ett fantastiskt mottagande inom koncernen i allmänhet och på Hörle Wire Group i synnerhet. Medarbetarna är mycket kunniga och ser dessutom nyttan av att genomföra en strategisk förändring, i en tid då branschen genomgår en nedgång. Deras öppenhet och engagemang är helt avgörande för att vi ska lyckas, förklarar Jonas.

BETONAR LAGARBETET

Jonas menar att fokus framöver blir att undersöka hur bolaget kan göra sitt erbjudande mer attraktivt samt förbättra effektiviteten och strukturen. Så här beskriver han styrkorna i sitt ledarskap:

– Jag har stor erfarenhet av att arbeta med strategiska förändringar. Det gör att strategin blir förankrad i verkligheten och inte bara något som är nedskrivet på ett papper. Dessutom är jag nog ganska bra på att kommunicera och entusiasmera. Det kommer att vara avgörande, eftersom förändringar av detta slag kräver ett starkt lagarbete.

Jonas Hernborg

Ålder: 50 år.

Bor: I en villa i Ramkvilla.

Familj: Frun Tina, fyra vuxna barn och tre barnbarn.

Fritidsintresse: Musik! Sjunger i flertalet band och finns bland annat på YouTube med H.O.S.T och Hodge Cluster. "Musiken låter mig kliva in i en bubbla, där jag kan koppla bort jobbet och umgås med människor utifrån helt andra kriterier än i arbetslivet."

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
16 889 MSEK

Anställda
437

Huvudkontor
Helsingborg



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
4 601 MSEK

Anställda
337

Huvudkontor
Jonslund



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
779 MSEK

Anställda
129

Huvudkontor
Hörle



Finnvedens Bil

finnvedensbil.se

Finnvedens Bil är en lokalt förankrad återförsäljare av person- och transportbilar från Volvo, Peugeot och Fiat med anläggningar i Värnamo, Gislaved, Kristinehamn och Varberg.

Nettoomsättning
1 175 MSEK

Anställda
174

Huvudkontor
Värnamo



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
1 760 MSEK

Anställda
259

Huvudkontor
Jönköping



Pronect

pronect.eu

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

Nettoomsättning
1 537 MSEK

Anställda
388

Huvudkontor
Värnamo



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
108 MSEK

Anställda
2

Huvudkontor
Värnamo



Bufab (publ)

bufabgroup.com

Bufab (publ) är ett börsnoterat internationellt handelsföretag med verksamhet i 29 länder, inriktat på effektiva inköpskedjor av C-parts: bland annat standardiserade och kundunika skruvar, muttrar och olika typer av fästelement.

Nettoomsättning
8 035 MSEK

Anställda
1 792

Huvudkontor
Värnamo



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 utbildningssatsningarna 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 affärs-mässig hållbarhet.

FÖR ATT UPPNÅ detta behöver varje innehav i Liljedahl Group:

- **VARA LÖNSAMT.**
- **STRÄVA MOT** lägre miljöpåverkan.
- **ERBJUDA JÄMLIK** arbetsmiljö för alla medarbetare.
- **HANDLA ETISKT** korrekt gentemot kunder, leverantörer och andra intressenter.



Finnvedens Bil

Finnvedens Bil är en väletablerad bilhandlare med stark lokal förankring. Företaget säljer personbilar från Volvo och Peugeot och har anläggningar i Värnamo, Gislaved, Kristinehamn och Varberg.

Fokus på effektiviseringar och kostnadsreduceringar

Finnvedens Bil redovisade 2024 för första gången på många år ett förlustresultat. Bolaget har till följd av detta initierat ett omfattande effektiviseringsarbete. På den positiva sidan är en markant ökad kundnöjdhet som gör att Finnvedens Bil befinner sig i toppnivå i Sverige. Under 2024 ökade även försäljningen av begagnade bilar och nådde nya högstanivåer.

FINNVEDENS BIL HAR under en lång rad av år haft en positiv lönsamhet över landets snitt för bilhandel i Sverige. 2024 bröts den trenden och bolaget redovisade en förlust första gången på mycket länge. Orsaken är utmaningar med högt kostnadsläge och höga räntekostnader som pressade lönsamheten. Bolaget har initierat ett stort effektiviseringsarbete med kostnadsreduceringar, vilket skall mynna ut i ett förbättrat resultat 2025 och framåt.

– Vi kommer inte ifrån att vi till viss del påverkas av det ekonomiska läget som råder, både inom landet och internationellt. Det har resulterat i en minskad efterfrågan av både elbilar och nybilsförsäljning samtidigt som att försäljningen av begagnade bilar ökat markant.

OMFATTANDE ARBETE MED KUNDNÖJDHET OCH INTERNA PROCESSER

Redan under 2023 startades flera satsningar inom bland annat HR och på marknadssidan. Initiativet fortsatte under 2024 och har gett bra resultat.

– Det har funkade väldigt bra. Som med allt nytt så är det en inlärningsperiod med nya arbetssätt och rutiner, men vi har bättre ordning på våra processer

och kundnöjdheten ökade markant under året. Nu befinner vi oss på toppnivå i landet, säger Robert Larsson, vd för Finnvedens Bil.

VÄXER GENOM KONSOLIDERING

Under 2023 förvärvades Bildepån i Varberg. I och med den affären växte bolaget betydligt. Arbetet med att införliva bolaget inom Finnvedens Bil sattes i gång på allvar under 2024 och trots Bildepåns storlek och den komplexitet en sådan affär innebär så är den processen nu i hamn.

– På dagens marknad är det svårt att vara liten. Vi har under många år arbetat medvetet med att expandera och har lyckats med det. Vi ser det som en förutsättning framåt att ha en viss storlek för att hitta synergier och möta kommande krav ifrån intressenter, samt kommande minskande marginaler i branschen.

Han fortsätter:

– Det är en absolut förmån att tillhöra Liljedahl Group, en långsiktig och synlig ägare som ständigt vill utveckla alla sina innehav.

Nettoomsättning
1 175 MSEK

EBITA MSEK
5 MSEK

EBITA-marginal %
0,4%

Medelantal anställda
174



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.

Ett år av innovation och utveckling

Trots en tuff marknad avslutade Finnvedens Lastvagnar 2024 starkt. Med lanseringen av Volvos nya produktutbud präglades året av förevisningar, Volvokaravaner och ett lyckat deltagande i mässan *Elmia Lastbil* där kunderna flockades runt de nya modellerna. För att möta det växande behovet av kompetens säkerställer bolaget rätt expertis genom samarbeten med skolor, rekryteringsbolag och branschinitiativ.

VOLVOS STORA NYHET 2024 var FH Aero – en aerodynamiskt optimerad lastbil med ny design och kamera-baserade sidospeglar. Förbättringarna möjliggör upp till 5 % lägre energiförbrukning och utsläpp, vilket stärker Volvos position som ledande inom hållbara transport-lösningar.

– I en svagare marknad har vi fokuserat på att stötta kunder i deras resa mot minskade utsläpp. Med vårt europeiska utbud av gas- och elbilar och nu även Aero-designen kan vi hjälpa dem att nå sina miljömål snabbare, säger Johan Björnör, vd för Finnvedens Lastvagnar.

ELEKTRIFIERING OCH HÅLLBARHET I FOKUS

För att främja elektrifiering samarbetar Finnvedens Lastvagnar med Volvo, OKQ8 och Skellefteå Kraft i utbyggnaden av supersnabbladdare. Under 2024 invigdes stationer i Jönköping, Växjö och Värnamo, med fler på väg 2025.

– Hållbarhet är avgörande för framtiden, och elektrifiering är vägen framåt. Vi satsar på att möjliggöra effektiv laddning och ruttplanering för våra kunder, säger Johan.

STABILISERING AV LEVERANSKEDJOR OCH PERSONALREKRYTERING

Efter pandemins utmaningar har leverantörerna återhämtat sig och marknaden stabiliserats. Samtidigt har

rekryteringen av mekaniker varit en utmaning, men genom samarbeten och utbildningsprojektet Mechanics for Volvo har Finnvedens Lastvagnar lyckats anställa nya mekaniker direkt från utbildningen.

– Hela branschen delar samma utmaningar, och vi måste samarbeta för att framtidssäkra verksamheten, säger Johan.

ETT STABILT ORDERVÄRDE INFÖR 2025

Trots ekonomiska utmaningar, högre räntor och inflation bibehöll bolaget en stabil orderbok och en stark eftermarknad inom service och reparationer.

– Vi såg en nedgång i köpviljan, men har anpassat oss väl till den nya marknadssituationen, säger Johan.

EFFEKTIVISERING OCH FRAMTIDSSATSNINGAR

Under året effektiviserades verksamheten genom LEAN-konceptet, vilket resulterade i Volvos certifiering av verkstäderna.

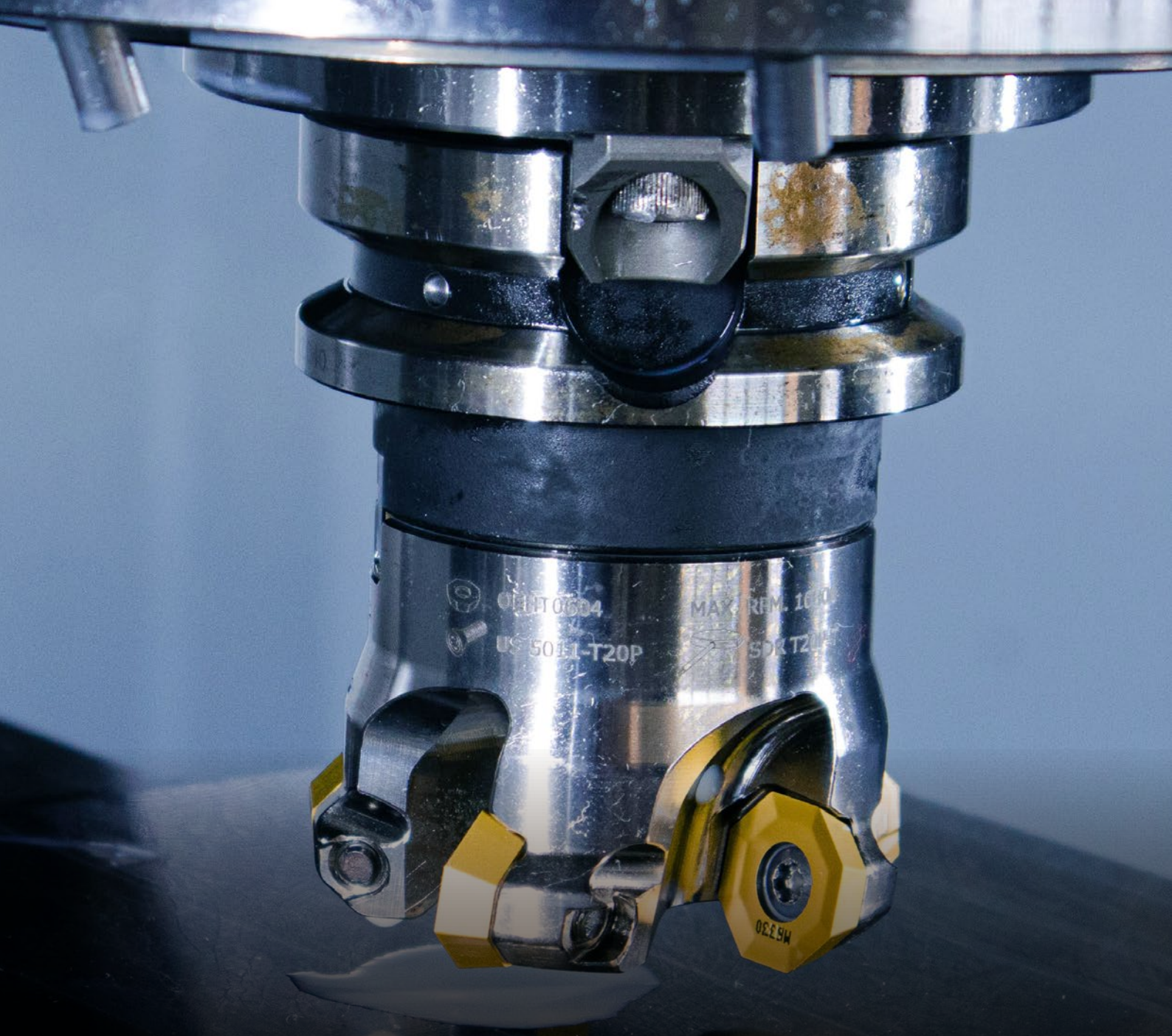
– Vi måste ständigt förbättra oss och hålla kunden i fokus. Nu är rätt tid att satsa framåt, och vi ser ett fortsatt behov av investeringar i nya produkter, avslutar Johan.

Nettoomsättning
1 760 MSEK

EBITA MSEK
112 MSEK

EBITA-marginal %
6,3%

Medelantal anställda
259



Pronect

Pronect är moderbolag till Ravema, PLM Group, Plamex, Plamako, Din Maskin och Cadsys. Bolagen inom Pronect agerar självständigt och fokuserar på sina kärnverksamheter genom sin höga tekniska kompetens där man erbjuder innovativa lösningar inom mjukvaror, tjänster, automationslösningar, maskiner, verktyg och industriförnödenheter. Bolagen representerar ledande leverantörer inom sina respektive områden. Bolagens kunder återfinns inom segment som exempelvis vitvaror, medicin, energi, ventilation och fordon. Pronect finns i sju länder i Norden och Baltikum och har över 7 000 industrikunder.

Ett starkt år med strategisk tillväxt och digital utveckling

Under 2024 har Pronect fortsatt att utveckla sina bolag, integrerat förvärv och satsat på digitalisering, vilket har skapat förutsättningar för långsiktig tillväxt. Den organiska tillväxten har varit stabil, och varje affärsenhet har arbetat enligt sina individuella tillväxtplaner.

TROTS EN MER försiktig marknad kan Pronects vd Jörgen Fredsson se tillbaka på ett händelserikt år. En stor del av framgångarna beror på bolagets breda plattform, där de olika bolagens kompetenser kombineras med kundernas fokus på effektivisering.

– Marknaden har under hösten visat en mer försiktig inställning till kapitalinvesteringar, men behovet av Pronects lösningar har varit fortsatt starkt. Våra kunder har satsat på effektivisering, där vi har varit en viktig partner. Tack vare vår breda plattform och vårt starka erbjudande har vi kunnat fortsätta leverera värde, säger Jörgen.

INTEGRERADE FÖRVÄRV OCH STRATEGISKA SATSNINGAR

En viktig framgångsfaktor har varit förmågan att integrera de förvärv som genomfördes under 2023. Rand, CAE Consulting Scandinavia, CADSYS, Plamako och Plamex har alla funnit sina roller inom koncernen, och nya synergier och affärsmöjligheter har identifierats. Dessa förvärv har inte bara breddat

erbjudandet utan också stärkt kompetensen och innovationskraften inom Pronect.

Digitalisering har varit en strategisk satsning under året. Nya Power BI-system har utvecklats för att förbättra analys och beslutsfattande, samtidigt som en ny e-handelsplattform har byggts. Plattformen har som mål att implementeras i ett flertal verksamheter och bidra till en starkare digital närvaro.

Betydande investeringar har också gjorts i personalutveckling, med omfattande utbildningsprogram både på individ- och gruppnivå. Genom att satsa på medarbetarnas kompetens säkerställs en organisation redo för framtidens utmaningar och möjligheter.

Den nu etablerade strukturen med åtta självständiga operationella affärsenheter fungerar väl. Jörgen lyfter fram den styrka detta innebär:

– Genom tvärfunktionellt samarbete mellan enheterna skapas gemensamma strategier och synergier. Vi har ett starkt fokus på att stärka bolagen genom att koppla samman kompetens, system och effektiva arbetssätt.

Nettoomsättning

1 537 MSEK

EBITA MSEK

177 MSEK

EBITA-marginal %

11,5%

Medelantal anställda

388



Dahrén Group

Dahrén Group leder utvecklingen i Europa när det gäller tillverkning av lindningstråd av koppar och aluminium. Bolagets produkter används vid framställning av exempelvis generatorer, transformatorer och elmotorer – komponenter som spelar en nyckelroll vid omställning från fossilt till förnybart. Dahrén Group har produktions- och säljanläggningar i Sverige och Polen och driver även ett säljkontor i Tyskland.

Stort fokus på tydliga strategier och fortsatta nyinvesteringar

Under 2024 fortsatte Dahrén Group sitt strategiska arbete med en förnygring av maskinparken i både Sverige och Polen för att möta en allt hårdare konkurrens. Trots en vikande marknad med en svår konjunktur och det fortsatta kriget i Ukraina lyckades Dahréns hålla emot och leverera i både säljande led och i produktionen.

VÄRLDSLÄGET STÄLLDE KRAV på hela produktionen under 2024 men Dahréns vd Håkan Svensson lyfter flera exempel hur företaget har hanterat situationen med bra strategier och hårt arbete.

– Det som gör att vi lyckas så pass bra, trots världsläget, är vår förmåga att anpassa oss och att alla gör det som krävs och att vi har en stark målmedvetet, säger Håkan Svensson.

Han kan inte nog lyfta personalen.

– På en så utsatt marknad så gör vår personal ett fantastiskt arbete. Alla från ledning, till säljare och de i produktionen. Vi tror på våra produkter och vet att det vi levererar är av unik kvalitet. Tillsammans med vår spetskompetens och hur noga vi är med varje leverans gör att vi kan ge våra kunder något extra. Det betyder mycket på en marknad där var-enda del av marknadsvolymerna räknas.

INVESTERING I SVERIGE OCH POLEN

Under 2024 har arbetet med att förnygra maskinparken fortsatt. Med investeringar i både Sverige och

Polen arbetar Dahrén Group med att förfinas hela tillverkningsprocessen ytterligare.

– Investeringar i nya och uppgraderade maskiner rustar oss väl inför framtiden. Under 2025 kommer vi att bli färdiga med det arbetet i Polen medan i Sverige fortsätter arbetet och det gör att vi inte bara bibehåller vår höga nivå utan till och med kommer öka kvaliteten i våra leveranser, säger han.

EN BRA GRUND ATT STÅ PÅ

Håkan ser ett 2024 som ställde hårda krav på hela organisationen och att det fortfarande är en del jobb kvar innan det vänder helt.

– Vi står trygga i vår insikt att vårt sätt att arbeta medvetet med vårt miljöarbete, höga servicegrad, korta ledtider och höga kvalitet är vägen som vi ska gå. Det gör att vi och våra produkter är i en klass för sig på marknaden och det är de detaljerna som räknas i slutändan, säger Håkan.

Nettoomsättning

4 601 MSEK

EBITA MSEK

153 MSEK

EBITA-marginal %

3,3%

Medelantal anställda

337



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 400 medarbetare, en viktig roll i omställningen till förnybar energi.

Elcowire fortsätter att stärka sina positioner

Elcowire fortsatte under 2024 att befästa sin ställning som en ledande aktör inom elektrifiering och infrastruktur. Med en stabil marknadsutveckling och ett starkt investeringsprogram har koncernen tagit viktiga steg för att möta framtidens behov inom hållbarhet och kapacitetsutveckling.

VD PAUL GUSTAVSSON sammanfattar året med att Elcowire har stärkt sina marknadspositioner inom samtliga verksamhetsområden:

– Det har varit ett stabilt år med en god produktionsnivå. Samtidigt har vi genomfört viktiga investeringar för att öka vår kapacitet och minska vår miljöpåverkan. Efterfrågan inom energi och infrastruktur är fortsatt mycket stark, vilket gynnar både oss och våra kunder, säger Paul.

DEN GRÖNA INDUSTRIELLA OMSTÄLLNINGEN

Ett av årets viktigaste strategiska initiativ har varit satsningar på hållbarhet och energieffektivisering. Under året inleddes ett projekt för att ersätta naturgas med bioenergi i anläggningen i Helsingborg. Dessutom påbörjades en förstudie om möjligheten att använda vätgas som processbränsle.

I anläggningen i Hettstedt, Tyskland, implementerades ett slutet vattenreningsystem, vilket årligen minskar vattenförbrukningen med 350 000 m³. Dessa insatser ligger i linje med Elcowires ambition

att vara en ledande aktör inom den gröna industriella omställningen.

– Hållbarhet är en stark drivkraft för hela industrin, och vi vill leda utvecklingen genom innovation och ansvarstagande i hela vår värdekedja, säger Paul.

ETT STARKT ÅR MED HÖG EFTERFRÅGAN

Svag konjunktur har påverkat industrins utveckling i Centraleuropa, vilket har haft viss negativ inverkan på delar av Elcowires verksamhet. Dock har den höga efterfrågan inom infrastruktur och energi kompenserat för detta, och många av Elcowires kunder har rekordstora orderböcker.

Inför framtiden ser Paul positivt på bolagets utveckling:

– Vi har en stark grund att bygga vidare på och ser positivt på framtiden. Vi kommer att fortsätta investera i kapacitet och kompetens, särskilt inom hållbarhet och digitalisering. Samtidigt förstärker vi våra försäljnings- och marknadsföringsinsatser för att möta den växande efterfrågan på våra produkter.

Nettoomsättning

16 889 MSEK

EBITA MSEK

380 MSEK

EBITA-marginal %

2,2%

Medelantal anställda

437



Hörle Wire Group

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

Upprätthåller volymerna trots en hårdnad konkurrens

Hörle Wire Group är en av Europas ledande leverantörer av rund- och plattvalsad ståltråd av hög kvalitet – med verksamhet i Sverige, Slovakien och Tyskland. Trots en utmanande marknad under 2024 har företaget fortsatt att utvecklas genom ett stort engagemang, strategiska initiativ och en stark kundnärvaro.

SIGNIFIKATIVT FÖR DET gångna året har varit en fortsatt hög inflation i kombination med sjunkande efterfrågan inom byggsektorn liksom automotive-branschen. Detta har ökat konkurrensen vilket har satt press på priser och marginaler.

– Vi har lyckats upprätthålla volymerna trots att vi i Sverige har sett en negativ utveckling under slutet av året. Slovakien har gjort sitt bästa resultat någonsin, medan bolaget i Tyskland har genomgått en ledningsförändring och arbetat med att hitta nya lukrativa affärsområden, säger Jonas Hernborg, koncernchef för Hörle Wire Group och vd för det svenska bolaget.

NY STRATEGISK INRIKTNING

I Sverige testar Hörle Wire nya materialkvaliteter för specifika kunder, medan Tyskland har tagit sig an mer komplexa beställningar med högre kvalitetskrav. Dessa initiativ har bidragit till att bredda erbjudandet och öka konkurrenskraften inför framtiden tillsammans med ett aktivt säljarbete. Inför 2025 har Hörle Wire Group också påbörjat ett strategiarbete, för att säkra långsiktig tillväxt.

– Branschen har varit i en nedåtgående trend ett tag, och vi har identifierat att vi behöver justera vår strategiska inriktning. Vi ser därför över hur vi kan expandera och skapa nya affärsmöjligheter för att vara mer relevanta för våra kunder. Det är också viktigt att vi förbättrar effektiviteten och produktivite-

ten i produktionen genom att utveckla arbetsprocesser och arbeta mer strukturerat, förklarar Jonas.

UNIKT ENGAGEMANG

Medarbetarna har spelat en avgörande roll för bolagets utveckling under det gångna året.

– Det finns en stolthet och ett engagemang bland medarbetarna, där alla verkar känna sig delaktiga och vill bidra till bolagets utveckling. Den inställningen har vi sett oavsett om det gäller att jobba övertid, hantera kundförändringar eller bidra med förbättringsförslag. Det är en enorm styrka i dessa utmanande tider. Jag har lett många bolag och det är inte ofta man ser ett så stort engagemang, säger Jonas.

PÅ RÄTT SPÅR

Med denna starka laganda i grunden går Hörle Wire Group in i 2025 med målet att hitta en tydlig strategi och fortsatt fokusera på förbättring och tillväxt.

– Vi ska hitta en balans mellan vad vi kan göra strukturellt och hur vi kan utforma nya arbetssätt för att fortsatt vara bland de bästa i branschen. Med tanke på de tankar och idéer som har framkommit hittills, är jag övertygad om att vi kommer att staka ut en vinnande väg framåt. Vi har fått bra respons från ägare och styrelse i de presentationer som vi har gjort hittills, säger Jonas.

Nettoomsättning
779 MSEK

EBITA MSEK
11 MSEK

EBITA-marginal %
1,4%

Medelantal anställda
129



Liljedahl Group Fastigheter

Liljedahl Group Fastigheter förvaltar och utvecklar huvuddelen av bolagsgruppens 23 fastigheter – där den absoluta merparten hyrs ut till företagen inom koncernen.

Långsiktiga investeringar och energieffektivisering i fokus

Omställningen till mer energieffektiva och hållbara fastigheter har fortsatt stå högt på agendan under året. Parallellt har strategiska investeringar i både ny- och ombyggnadsprojekt säkerställt att fastighetsbeståndet utvecklas i takt med hyresgästernas behov och koncernens långsiktiga strategi.

LILJEDAHL GROUP FASTIGHETER har fortsatt arbetet med att minska energianvändningen i koncernens fastigheter. Ett av de större projekten under året är det pågående energi- och klimatprojektet i Jonslund, där Dahrén Group bedriver verksamhet. Genom att ta vara på överskottsvärme från produktionsprocessen kan energin återanvändas för att värma lokaler och tappvatten samt generera kyla med hjälp av absorptionsteknik.

– Det här är en investering som både sänker energiförbrukningen och förbättrar arbetsmiljön, samtidigt som vi moderniserar fastighetsinstallationerna och skapar en mer hållbar drift, säger Jonas Hallberg, vd för Liljedahl Group Fastigheter.

Arbetet med att byta ut äldre belysningslösningar mot LED har också fortsatt i hela fastighetsbeståndet.

– Den typen av investeringar är både energibesparande och arbetsmiljöförbättrande. När projektet är slutfört kommer vi ha ersatt tusentals armaturer, fortsätter Jonas.

Under året har även tidigare genomförda klimat-effektiviseringar visat goda resultat.

– Vi ser tydliga effekter av våra investeringar i solcellsanläggningar, där elproduktionen fortsatt sker enligt plan. Samtidigt har vi uppnått betydande energibesparingar i de fastigheter där vi installerat energieffektiva uppvärmningssystem, säger Jonas.

NYA OCH PÅGÅENDE FASTIGHETSPROJEKT

Investeringarna i fastighetsbeståndet har också fortsatt. Ett av de större pågående ombyggnads-

projekten är den totalrenovering av Finnvedens Bils anläggning som påbörjats i Varberg. Projektet utförs av Hagabacken Fastighets AB, ett bolag där Liljedahl Group under året gått in som största ägare. Syftet med renoveringen är att uppfylla Volvo Cars uppdaterade kriteriekrav samt att optimera lokalernas funktionalitet och effektivitet.

– Det är en omfattande modernisering som säkerställer att verksamheten kan bedrivas effektivt även framåt, säger Jonas.

Utöver ombyggnationer, anpassningar och underhållsarbeten arbetar fastighetsbolaget kontinuerligt med förstudier och projektering av kommande projekt inom beståndet.

Fastighetsportföljen har under året utökats med en fastighet i Anderstorp där hyresgäst är ett nyligen förvärvat bolag inom koncernen.

LÅNGSIKTIGHET OCH MARKNADSLÄGE

Fastighetsmarknaden har präglats av höga räntor och en utmanande finansieringssituation, men samtidigt har lågkonjunkturen inom byggsektorn skapat fördelaktiga förutsättningar för pågående projekt.

– Vi är långsiktiga i vårt arbete och har fortsatt att satsa enligt våra investerings- och underhållsplaner, säger Jonas.

Med räntor som rör sig nedåt och ett fortsatt starkt fokus på energieffektiva och verksamhetsanpassade fastigheter ser Liljedahl Group Fastigheter positivt på utvecklingen inför 2025.

Nettoomsättning
108 MSEK

EBITA MSEK
59 MSEK

EBITA-marginal %
54,8%

Medelantal anställda
2



Bufab

Bufab är en ledande, global leverantör av C-parts och tekniska komponenter, med 1 800 medarbetare i 29 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.

Stabilt resultat i en utmanande marknad

2024 var ännu ett bra år för Bufab. Bolaget stärkte sin position på marknaden genom starka kunderbjudanden och levererade ett stabilt resultat och rekordhög bruttomarginal i en utmanande marknad.

– **VI HAR** sett en stabil efterfrågan och lyckats stärka vår marknadsposition genom strategiska förvärv och ökad operativ effektivitet. Vår decentraliserade affärsmodell och globala närvaro har varit avgörande för vår framgång, säger Erik Lundén, vd för Bufab.

Under året har Bufab fortsatt att expandera internationellt och stärka sitt erbjudande inom komplexa C-parts-lösningar. Digitalisering och automatisering har förbättrat både leveransförmåga och kundupplevelse, vilket skapat nya affärsmöjligheter.

– Våra investeringar i digitalisering och hållbarhet har varit viktiga faktorer bakom vår tillväxt. Vi ser att våra kunder alltmer efterfrågar transparenta och hållbara leveranskedjor, och vi ligger i framkant för att möta dessa behov, säger Erik Lundén.

Bufabs finansiella utveckling under 2024 har varit positiv med en förbättrad rörelsemarginal. Genom att arbeta nära kunderna och snabbt anpassa sig till förändringar i marknaden har bolaget effektivt kunnat hantera både råvarupriser och logistikutmaningar.

– Jag är stolt över vad vi har åstadkommit under året. Vi har levererat ett stabilt resultat med en rekordhög bruttomarginal. Vi har ett starkt team, en tydlig strategi med ett långsiktigt fokus och är väl positionerade för att fortsätta vår tillväxtresa även under 2025, avslutar Erik Lundén.

Bufab ser fram emot fortsatt utveckling och tillväxt, med målet att vara den ledande partnern inom supply chain-lösningar för industrikunder världen över.

Nettoomsättning
8 035 MSEK

EBITA MSEK
959 MSEK

EBITA-marginal %
11,9%

Medelantal anställda
1 792

EKONOMI-
RAPPORT

2024

Utveckling av koncernens verksamhet, resultat och ställning	36
Rapport över resultat för koncernen.....	37
Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen.....	37
Rapport över finansiell ställning för koncernen.....	38
Rapport över kassaflöden för koncernen.....	39
Nyckeltalsdefinitioner	39

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 rapporterings rekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

Utveckling av koncernens verksamhet, resultat och ställning

MSEK	2024	2023	2022	2021
Resultaträkning				
Nettoomsättning	24 852	23 394	19 139	15 575
Nettoomsättning exklusive metall	7 294	7 260	5 984	4 791
EBITDA	1 271	1 158	957	840
EBIT	1 026	930	713	635
Resultat efter finansiella poster	941	798	644	597
Skatt	-125	-136	-96	-89
Årets resultat	816	662	548	508
Avskrivningar på immateriella tillgångar	-35	-31	-33	-20
Avskrivningar på materiella tillgångar	-210	-197	-211	-185
Balansräkning				
Immateriella anläggningstillgångar	580	600	507	504
Materiella anläggningstillgångar	1 699	1 593	1 644	1 417
Likvida medel	535	477	253	131
Eget kapital	5 439	4 547	3 972	3 256
Långfristiga skulder inkl avsättningar	918	831	691	741
Balansomslutning	9 258	8 402	8 077	6 707
Kassaflöde från den löpande verksamheten	685	1 070	166	681
Investeringar				
Immateriella anläggningstillgångar	4	1	-	-
Materiella anläggningstillgångar	426	336	291	295
Förvärv av koncernbolag	-	219	199	5
Förvärv av andra långfristiga värdepappersinnehav	432	1	9	-
Medelantal anställda	1 733	1 654	1 509	1 292
Relationstal				
Rörelsemarginal, %	14,1	12,8	11,9	13,3
Vinstmarginal, %	11,2	9,1	9,2	10,6
Avkastning på eget kapital, %	16,3	15,5	15,2	17,0
Avkastning på sysselsatt kapital, %	15,7	14,8	12,4	12,2
Soliditet, %	59	54	49	49
Substansvärde / aktie, kr	2 720	2 273	1 986	1 628

Rapport över resultat för koncernen

TSEK	2024	2023
Nettoomsättning	24 851 959	23 393 851
Övriga rörelseintäkter	80 888	109 939
Förändring av varor under tillverkning, färdiga varor samt pågående arbete för annans räkning	30 900	-165 781
Råvaror och förnödenheter	-18 266 653	-16 751 556
Handelsvaror	-2 921 760	-3 069 899
Övriga externa kostnader	-1 183 521	-1 156 212
Personalkostnader	-1 457 270	-1 342 007
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-245 154	-227 634
Övriga rörelsekostnader	-24 493	-23 652
Andel i intresseföretags resultat	160 608	163 046
Rörelseresultat	1 025 504	930 095
Finansiella intäkter	86 120	29 325
Finansiella kostnader	-170 982	-161 756
Finansnetto	-84 862	-132 431
Resultat före skatt	940 642	797 664
Skatt	-124 635	-135 511
ÅRETS RESULTAT	816 007	662 153

Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen

TSEK	2024	2023
Årets resultat	816 007	662 153
ÖVRIGT TOTALRESULTAT		
Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat		
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	21 543	327
Årets förändringar i verkligt värde på eget kapitalinstrument värderade till verkligt värde via övrigt totalresultat	18 716	9 047
Årets förändringar i verkligt värde på kassaflödessäkringar	38 790	-17 273
Förändringar i verkligt värde på kassaflödessäkringar överfört till årets resultat	7 385	15 538
Skatt hänförlig till poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat	-9 888	417
Andel i intresseföretags övrigt totalresultat	36 431	-4 407
	112 977	3 649
Poster som inte kan omföras till årets resultat		
Omvärderingar av förmånsbestämda pensionsplaner	-5 877	-52 175
Skatt hänförlig till poster som inte kan omföras till årets resultat	1 099	11 467
	-4 778	-40 708
Årets övrigt totalresultat	108 199	-37 059
ÅRETS TOTALRESULTAT	924 206	625 094

Rapport över finansiell ställning för koncernen

TSEK	2024-12-31	2023-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	579 904	599 906
Materiella anläggningstillgångar	1 698 730	1 593 278
Andelar i intresseföretag	1 804 695	1 663 378
Finansiella placeringar	361 057	176 806
Långfristiga fordringar	39 727	12 611
Uppskjutna skattefordringar	31 699	38 583
Summa anläggningstillgångar	4 515 812	4 084 562
Varulager	2 137 900	2 161 442
Skattefordringar	41 994	43 376
Kundfordringar	1 484 237	1 423 011
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	61 056	59 837
Övriga fordringar	203 709	152 926
Kortfristiga placeringar	278 854	-
Likvida medel	534 652	477 161
Summa omsättningstillgångar	4 742 402	4 317 753
SUMMA TILLGÅNGAR	9 258 214	8 402 315
Eget kapital		
Aktiekapital	100 000	100 000
Reserver	228 829	152 283
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	5 110 275	4 294 615
Summa eget kapital	5 439 104	4 546 898
Skulder		
Långfristiga räntebärande skulder	354 468	270 387
Övriga långfristiga skulder	747	13 526
Avsättningar till pensioner	331 613	323 589
Övriga avsättningar	10 769	13 373
Uppskjutna skatteskulder	220 166	209 925
Summa långfristiga skulder	917 763	830 800
Kortfristiga räntebärande skulder	1 486 949	1 424 994
Leverantörsskulder	578 097	694 794
Skatteskulder	46 542	78 039
Övriga skulder	342 910	351 809
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	434 086	440 604
Avsättningar	12 763	34 377
Summa kortfristiga skulder	2 901 347	3 024 617
Summa skulder	3 819 110	3 855 417
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	9 258 214	8 402 315

Rapport över kassaflöden för koncernen

TSEK	2024	2023
Den löpande verksamheten		
Resultat före skatt	940 642	797 664
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	76 565	135 604
Betald inkomstskatt	-136 714	-103 785
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	880 493	829 483
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	65 147	-468
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-127 961	216 346
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-132 996	24 194
Kassaflöde från den löpande verksamheten	684 683	1 069 555
Investeringsverksamheten		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-425 807	-336 100
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	26 650	236 320
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 357	-1 447
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	113 935	-
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-219 371
Förvärv av finansiella tillgångar	-431 748	-766
Förändring av finansiella tillgångar	7 340	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-713 987	-321 364
Finansieringsverksamheten		
Ökning (+)/Minskning (-) av räntebärande kortfristiga skulder	32 461	-550 436
Upptagna lån	223 627	186 214
Amortering av lån	-49 346	-59 016
Amortering av leasingskuld	-75 162	-50 478
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-32 000	-50 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	99 580	-523 716
Årets kassaflöde	70 276	224 475
Likvida medel vid årets början	477 161	252 679
Valutakursdifferens i likvida medel	-12 785	7
LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS SLUT	534 652	477 161

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.

LILJEDAHL GROUP AB

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

FINNVEDENS BIL AB

Nydalavägen
Box 244, SE-331 22 Värnamo
Tfn +46 370 425 00
info@finnvedensbil.se
www.finnvedensbil.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