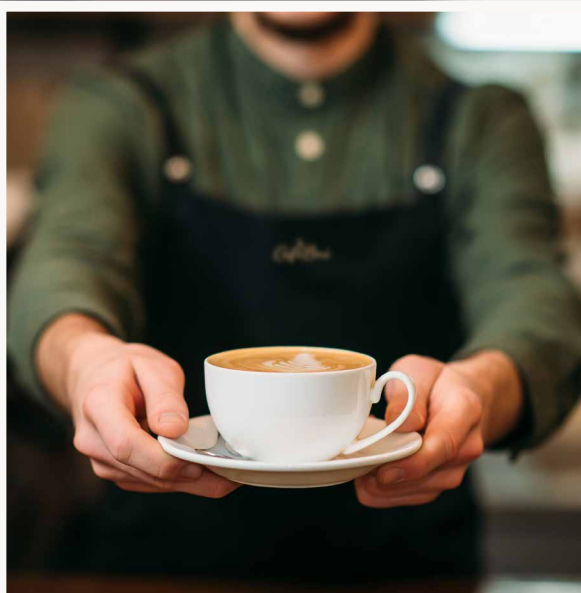
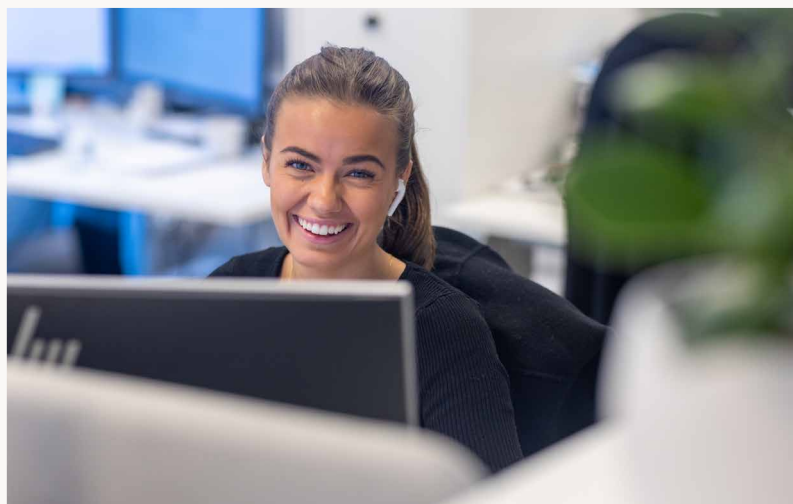
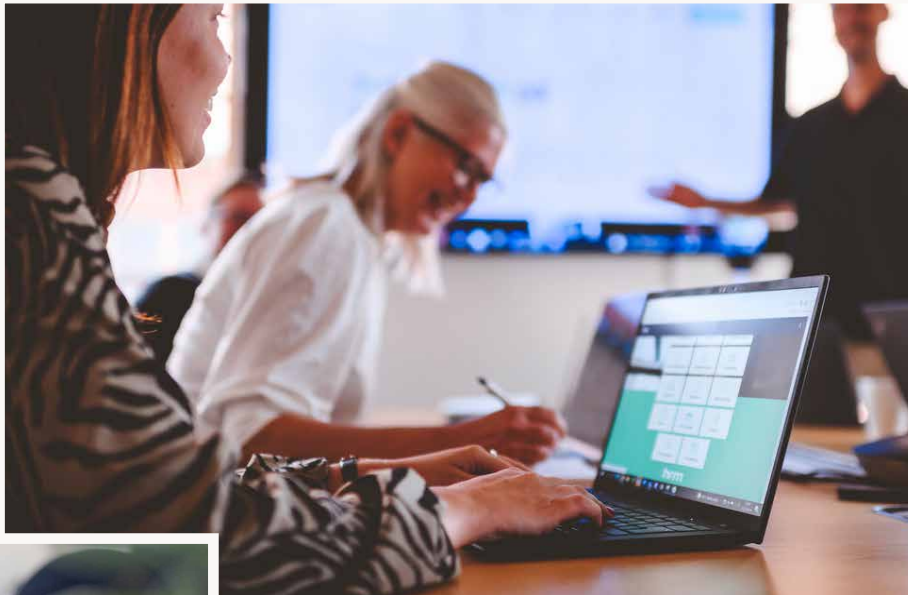
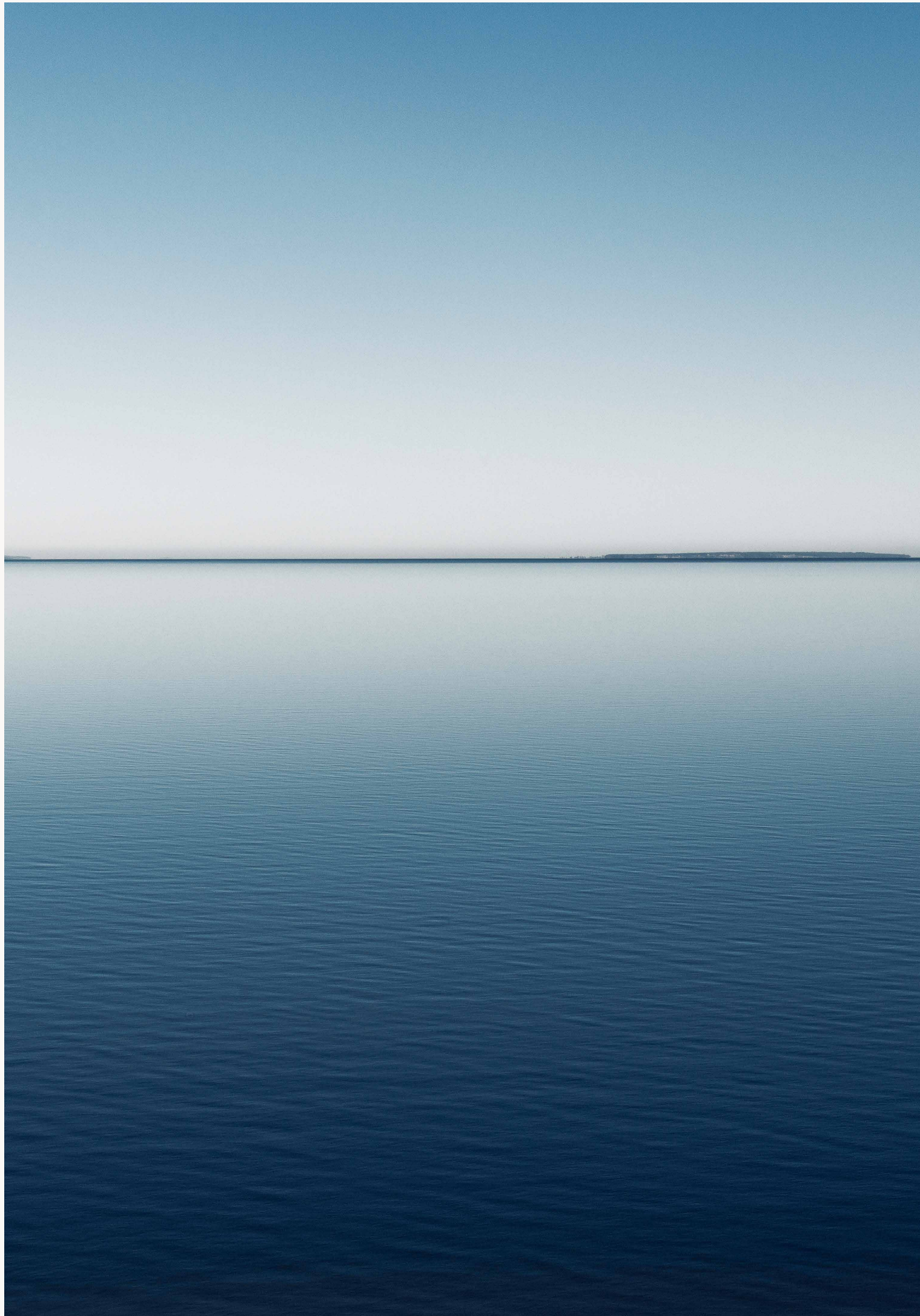




FÖRETAGSPRESENTATION 2023

Fortsatt tillväxt för
Huset invest



Innehållsförteckning



INTRODUKTION	4
Detta är Huset invest	4
Året i korthet	5
Viktiga händelser	5
VD har ordet	6
Styrelse Huset invest	8
Huset invests strategi	10
Hållbarhet	15
Kultur och värderingar	16

VÅRA INNEHAV	18
Dizparc	20
HRM Software	24
Café Bar	28
Westal	32
Eldon Installation	36
HT Ställverk	38
Advisorgruppen	40
Stormtrivsgruppen	42
Stella	44
Target Enclosure	46
Zimpel Solutions	47

KONCERNREDOVISNING	48
Resultaträkning	48
Balansräkning	49
Balansräkning	51
Kassaflödesanalys	52



Detta är Huset invest

Huset invest är ett investmentbolag med rötterna i Jönköping. Vår målsättning är att tillsammans med grundare och entreprenörer vara den bästa partnern till små- och medelstora företag och utveckla dessa tillsammans med de som driver dem.

Vi investerar främst i svenska verksamheter med god tillväxt- och utvecklingspotential för att ta en ledande position på sin marknad. Vi har en långsiktig syn på alla våra beslut och ser vårt ägande som livslångt.

Vision

Huset invest skall vara Sveriges bästa plattform för entreprenörer för att utveckla sig själva och företaget.

Affärsidé

Huset invest investerar i små- och medelstora företag på den svenska marknaden. Med ett långsiktigt perspektiv och i nära samarbete med entreprenörer utvecklar vi företagen till att ta en ledande position inom sitt marknadssegment. Vi verkar i en öppen och utvecklande atmosfär där vi tillsammans skapar framgångsrika företag.

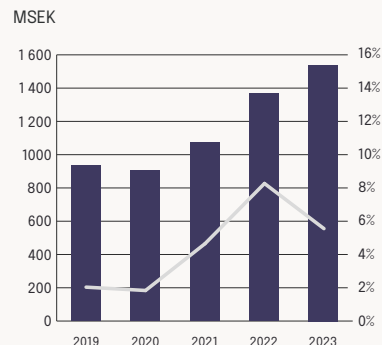
Styrelseordförande

Stig-Olof Simonsson

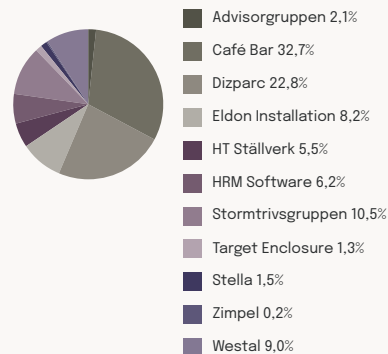
VD

Niclas Ekblad

Nettoomsättning & EBT-Marginal



Verksamheter



11

Verksamheter

1021

Medarbetare

1561

Omsättning (MSEK)

89

Resultat (MSEK)

Året i korthet

2023 var ett mer utmanande år än 2022, men trots ett svagare konjunkturläge fortsätter Huset invest att utvecklas och uppvisar en fortsatt god tillväxt. Marknadsläget har bidragit till en större variation i resultatnivåer i våra bolag. Dock är vissa mer påverkade än andra, såsom de som är verksamma inom branscher som är mer direkt påverkade av det rådande marknadsläget, t.ex. byggsektorn. Generellt sett har de finansiella kostnaderna ökat. Vissa verksamheter har en försvagad kronkurs, som ej förmått tas ut mot slutkund, påverkat resultatet.

Viktiga händelser 2023

- Nettoomsättningen ökade med 12,7 procent till 1 561 MSEK (1 385).
- Rörelseresultatet (EBT) minskade med 22,6 procent till 89 MSEK (115).
- Rörelsemarginalen minskade till 5,7 procent (8,4).
- Café Bar har under året lanserat sitt SMART-koncept med uppkopplade maskiner, vilket gör att man kan övervaka maskinerna på distans och därigenom minska nedtiderna för kunderna. Vid årsskiftet var cirka 50% av kunderna uppkopplade.
- Dizparc genomförde under 2023 ett förvärv av digitalbyrå Esatto, vilket bidrog till Dizparcs tillväxt på drygt 25 procent under året. Förvärvet innebar att Dizparc etablerade sig i Stockholm, Sundsvall samt i Krakow, Polen.
- Westal fortsätter att leverera på höga nivåer och har under året fortsatt att utveckla sina sortiment inom nödbelysning samt Home-sortimentet. Under året har man också paketerat produkter och tjänster kopplat till EU-direktivet om utbyte av lysrör.
- HRM hade en tuff start på året då vissa kundprojekt avslutades, vilket påverkade verksamheten. Under året har dock detta hämtats igen genom att avtal på flera nya kundprojekt tecknats. Detta i kombination med att man breddat sitt erbjudande, t.ex. inom Application Management. Idag körs cirka 125 000 löner per månad i HRM:s system.
- Stormtrivsgruppen har haft en tillväxt om cirka 10 procent under året, och resan mot ett mer högförädlat och paketerat erbjudande har fortsatt. Under året har fler enheter inom gruppen aktiverat möjligheten att boka tjänster direkt på nätet.
- HT Ställverk har haft ett mycket bra 2023, med en god efterfrågan på såväl ställverk som centraler. Året är företagets starkaste sedan de blev en del av Huset invest.
- Eldon Installation har haft en stark utveckling inom elkomponentssegmentet där företaget uppvisar en god tillväxt. Dock har försäljningsmålen inom laddinfrastruktur inte uppnåtts.

Nyckeltal

MSEK	2023	2022	Förändr. %
Nettoomsättning	1 539	1 385	11,1%
EBT	89	115	-23,0%
EBT-marginal %	5,7%	8,3%	
EBITDA	151	169	
EBITDA-marginal %	9,7%	12,2%	
Soliditet %	34%	32%	

2023 är ett år av fortsatt tillväxt, trots ett mer utmanade konjunkturläge

2023 har varit ett mer utmanande år på flera sätt. Året har präglats av ett svagare konjunkturläge i kombination med ett mer osäkert världsläge. Trots detta har vi fortsatt att växa och våra enheter har på olika sätt lyckats hålla emot marknadsnedgången och flera av dem levererar resultat på en fortsatt bra nivå.

Fortsatt tillväxt under 2023

Omsättningen ökade under 2023 med 12,7 procent vilket innebär en omsättning på 1 561 MSEK (1 385). Bidragande till tillväxten är bland annat Café Bar, Dizparc och HT Ställverk, verksamheter som haft en god efterfrågan under året. Vi ser att vårt, ständigt pågående, arbete med att hela tiden anpassa våra erbjudanden efter våra kunders behov gör att vi fortsätter att växa inom majoriteten av våra verksamheter. Vidare genomförde också Dizparc ett större förvärv i början av 2023, vilket har bidragit till företagets tillväxt.

Resultatmässigt har vi under året upplevt en större variation mellan våra olika verksamheter. Vissa verksamheter har haft ett väldigt starkt år, t.ex. HT Ställverk och Advisorgruppen. Men ett antal av våra verksamheter har känt av den allmänna marknadsnedgången i kombination med att de finansiella kostnaderna har ökat. Några av de verksamheter, som direkt eller indirekt, levererar till fastighets-

och bostadsproduktion har påverkats i större omfattning än övriga.

El och belysning

Inom El & Belysning uppvisar HT Ställverk en god tillväxt såväl som ett mycket gott resultat. Vi upplever en fortsatt hög efterfrågan på större ställverk vilket bidrar till företagets goda utveckling. Westal behåller sin omsättningsnivå och Eldon Installation växer något, men båda bolagen har påverkats resultatmässigt av en högre prispress. Eldon Installations satsning på laddlösningar för elbil fortsätter att utvecklas och man har under året breddat verksamheten med fler produkter. Dock har bolaget ej nått upp till de planerade försäljningsmålen för året.

Convenience

Café Bar fortsätter sin tillväxt på den svenska marknaden och har under året lanserat flera nya koncept, bland annat Café Bar SMART. Ett koncept som innebär en ökad tillgänglighet för kunderna i kombination med såväl högre driftskvalitet som stabilitet. Under året har företaget gjort en rad nya investeringar, bland annat i nya digitala lösningar och optimerad ruttplanering. Dessa investeringar har påverkat resultatet under fjärde kvartalet, men på sikt kommer att bidra till en fortsatt mycket god utveckling av Café Bar.

IT

Dizparc ökade omsättningen under året. Ökningen är framförallt kopplad till förvärvet av Esatto som gjorde att företaget växte väsentligt inom Experienceområdet och samtidigt etablerade sig i Stockholm, Sundsvall och Krakow, Polen. Rensat för förvärvet växte Dizparc med cirka 10 procent.

Sett till övriga verksamheter är det framförallt de som funnits med under ett antal år och som arbetat upp starka kund- och partnerrelationer som bibehåller en god resultatnivå under året.

HRM Software hade en utmanande start på året då ett par uppdrag avslutades vilket påverkade verksamheten negativt. Under året har man dock breddat sitt erbjudande mot kund, bland annat inom Application Management samt tagit flera nya affärer vilket borgar för en god utveckling under nästa år.

Övriga verksamheter

Under året har vi förvärvat resterande del av minoritetsägarnas aktieposter i Stormtrivsgruppen och äger nu 100 procent av verksamheten. Det strategiska arbetet med att utveckla verksamheten till en bredare servicepartner har härigenom påbörjats.

”Det kommer att krävas ett mer aktivt sälj- och marknadsarbete än tidigare för att nå våra målsättningar”

Stella Rekrytering & Ledarskap har märkt av den vikande marknaden kopplat till rekryteringar men har i gengäld vuxit interimsaffären vilket är positivt.

Advisorgruppen har haft en god utveckling under året, såväl resultat- som omsättningsmässigt, även om de, framförallt inom bostadsrättsföreningar, har märkt av det tuffare marknadsläget. Arbetet med mer paketerade tjänster och en ökad grad av digitalisering i arbetsprocesserna har fortsatt under året.

Start ups

Target Enclosure hade en väldigt stark start på året med en mycket god orderingång för försvaret och flera privata aktörer. Under hösten vek marknaden men bolaget gör sitt mest framgångsrika år sedan starten.

Zimpel Solutions och deras koncept med billaddning som service har etablerat sig under året med flera nya kunder framförallt inom segmentet bostadsrättsföreningar.

Utblick mot 2024

Framförallt hösten 2023 var utmanande för flera av våra verksamheter. När vi nu blickar framåt mot 2024 känns det som att vi gjort de anpassningar som behöver göras för att fortsätta att växa och utveckla våra verksamheter. Våra verksamheter är snabbbrörliga och lyhörda och kan därigenom snabbt justera produkter och tjänster i förhållande till den efterfrågan som råder. Det kommer att krävas ett mer aktivt sälj- och marknadsarbete än tidigare för att nå våra målsättningar, men det är verksamheterna nu rustade för. Det är min uppfattning att våra verksamheter, trots ett försämrat konjunkturläge, kommer att kunna hålla en god utvecklingstakt även under 2024.



Niclas Ekblad, VD Huset invest

Styrelse Huset invest



Stig-Olof Simonsson

Stig-Olof är styrelseordförande i Huset invest och koncernchef för Simonssongruppen. Simonssongruppen är tillsammans med Niclas Ekblad ägare till Huset invest. Stig-Olof har tidigare drivit flera egna bolag och var bland annat med och grundade SYSteam där han också var koncernchef.



Niclas Ekblad

Niclas är VD och medgrundare till Huset invest, som han startade tillsammans med Simonssongruppen. Han har tidigare innehaft flera ledande chefsroller, bland annat som Sverigechef för EVRY och koncernchef för SYSteam. Han har en utbildning inom datavetenskap vid Ingenjörshögskolan i Jönköping.



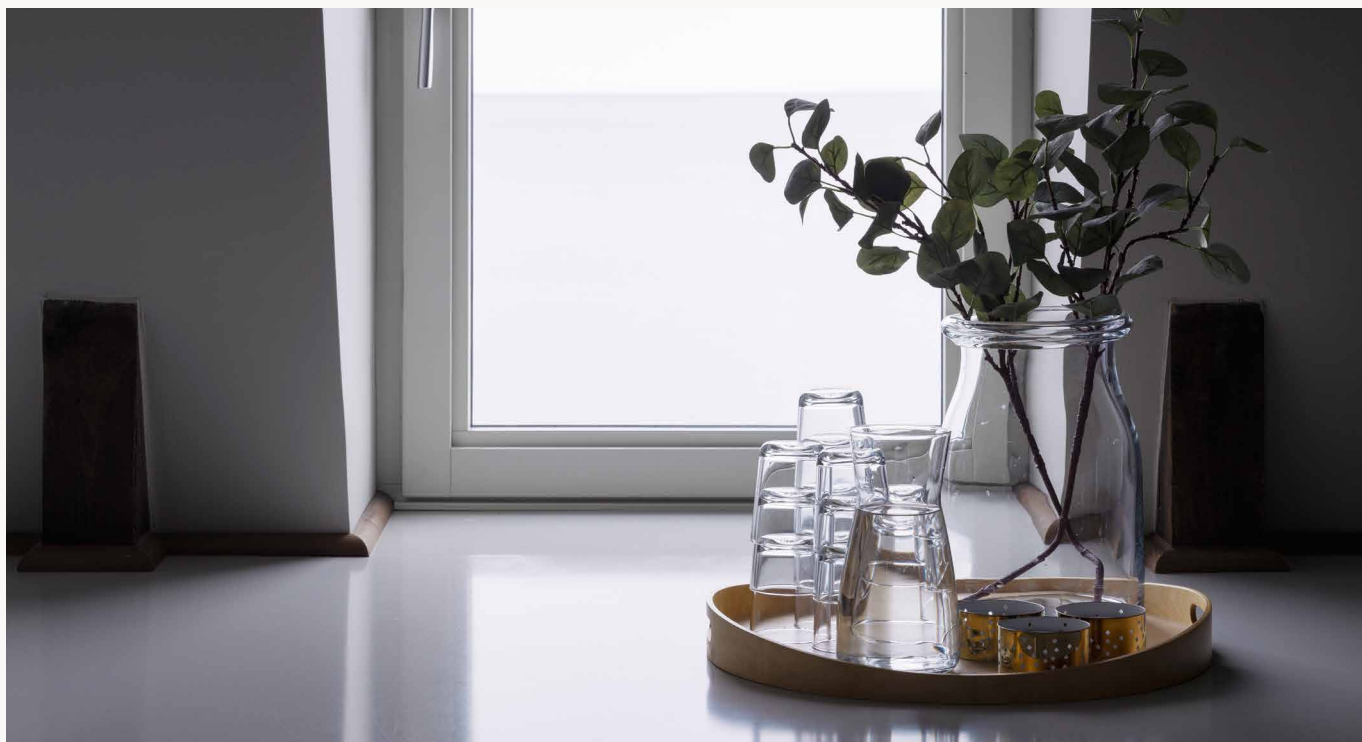
Marie Simonsson

Marie är ledamot i Huset invest styrelse och VD för Simonssongruppen, Huset invest huvudägare. Tidigare har Marie arbetat med systemutveckling och projektledning på Sigma. Marie har i olika roller varit aktiv i Simonssongruppen sedan starten 2007.



Tommy Fritz

Tommy är ledamot i Huset invest styrelse och VD för Tosito. Tosito grundades 2004 av Stig-Olof Simonsson, Tord Johansson och Tommy Fritz. Sedan 2007 är Tommy och Simonssongruppen ägare till Tosito. Tidigare har Tommy bland annat arbetat som fastighetschef och regionschef på Riksbyggen. Han har också varit VD på HV71.



”Det är min uppfattning att våra verksamheter, trots ett försämrat konjunkturläge, kommer att kunna hålla en god utvecklings-takt även under 2024.”

Att genom livslångt ägande utveckla entreprenörer och verksamheter

Huset invests målsättning är att vara den bästa partnern till små- och medelstora företag. Vi arbetar aktivt tillsammans med våra innehav för att ta en framskjuten position inom de branscher vi verkar. Huset invest eftersträvar en stark organisk utveckling i våra verksamheter, i vissa fall kompletterad med förvärv.

Genom ett tätt samarbete mellan Huset invest och bolagens entreprenörer, i kombination med en väl utvecklad process, skapas värde som bidrar till en långsiktigt stark utveckling av våra verksamheter över tid.

Förvärv

Vad söker vi

Huset invest investerar i verksamheter där vi tillsammans med företagets grundare och ledning ser intressanta utvecklingsmöjligheter som skapar tillväxt och ledande positioner på marknaden. Vi söker framförallt välskötta och stabila företag som söker en injektion eller stöd för att ta nästa steg i sin utveckling. Huset invest utvärderar kontinuerligt nya möjliga investeringar. Vi värderar faktorer som;

- Entreprenörer som tar nästa steg
- Hållbara & långsiktiga affärsmodeller
- Starka kundrelationer
- En tydlig och stark företagskultur

Två typer av förvärv

Huset invest gör i huvudsak två typer av förvärv. Dels förvärv som är större satsningar inom ett nytt utpekad affärsområde, s.k. plattformsförvärv. Dels förvärv som görs inom befintliga verksamheter, detta kan vara mindre förvärv som blir en del av ett befintligt bolag eller förvärv av en verksamhet som blir en egen enhet i ett befintligt affärsområde inom Huset invest. Exempel på förvärv inom ett nytt affärsområde är t.ex. Café Bar eller Eldon installation, och exempel på kompletteringsförvärv är t.ex. förvärvet av HT Ställverk som kompletterar Eldon installation eller t.ex. Esatto som är ett kompletteringsförvärv inom såväl erbjudande som geografi för Dizparc.

Vår förvärvsprocess

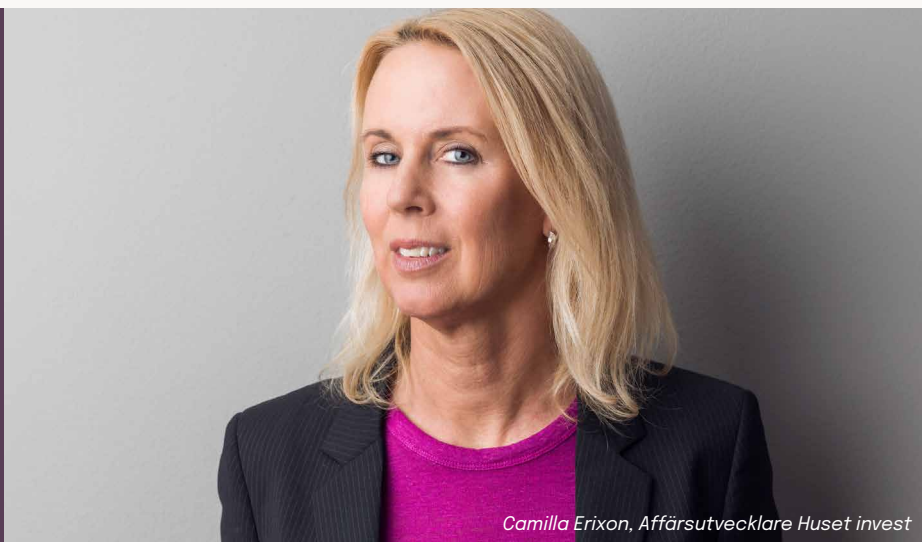
Vår förvärvsstrategi, som bygger på att tidigare ägare kvarstår i verksamheten möjliggör en enklare förvärvsprocess. Under förvärvsprocessen är det vår ambition att vara enkla och snabba och därigenom störa den dagliga verksamheten så lite som möjligt. Vi gör en genomlysning av verksamheten och säkerställer vissa grundläggande frågor. En viktig del av processen är att gemensamt med säljarna bestämma hur affären skall se ut i form av t.ex. framtida ägarstruktur samt hur den strategiska utvecklingen skall ske för företaget.

Vi som arbetar på Huset invest har genomfört en stor volym förvärv i den nordiska marknaden, och besitter en gedigen erfarenhet om hur man skapar en bra affär för samtliga parter.

Bedömningen av vad som är en rimlig och rättvis värdering påverkas av ett antal faktorer såsom till exempel bransch, marknadsförutsättningar, risk, bolagsspecifika förutsättningar och möjligheten att ta en ledande marknadsposition. Vi är finansiellt starka, med korta beslutsvägar, vilket säkerställer en effektiv process. Vi är enkla och raka, men också noggranna i förväntningar och målbild som skapas tillsammans med nuvarande ägare. Detta för att undvika osäkerhet och missförstånd av vad vi vill uppnå tillsammans.

Huset invest erbjuder

- 1 Enkelhet
- 2 Noggrannhet i förväntningar och målbild
- 3 Korta beslutsvägar
- 4 Finansiellt starka



Camilla Erixon, Affärsutvecklare Huset invest

”Vår verksamhet kännetecknas av en öppen och utvecklande atmosfär där vi tillsammans arbetar fram strategier och planer för att skapa framgångsrika företag”

Att bli en del av Huset invest

Entreprenörer som väljer att sälja sina företag till Huset invest skall känna sig trygga med att vi tillsammans kommer att utveckla bolaget på bästa sätt. Genom att bli en del av Huset invest ges entreprenörerna och deras verksamheter bättre förutsättningar att utvecklas än vad som hade varit möjligt som eget bolag. Vi har ett långsiktigt synsätt och vill utvecklas med våra innehav över tid, och genom ett aktivt styrelseengagemang tillför vi affärsutvecklingskompetens såväl som kapital om behovet finns.

Vår verksamhet kännetecknas av en öppen och utvecklande atmosfär där vi tillsammans arbetar fram strategier och planer för att skapa framgångsrika företag. Som entreprenör inom Huset invest besitter man en hög grad av självstän-

dighet för att driva sin verksamhet, men med stöd av Huset invest.

Genom vår erfarenhet besitter Huset invest en hög grad av affärsutvecklingskompetens, vilket vi gärna delar med oss av till våra bolag. Vi är representerade i samtliga bolags styrelser och bedriver ett aktivt styrelsearbete. Genom att sälja till Huset invest så kan entreprenören ta del av vår kompetens och erfarenhet och ges möjlighet att ta nästa steg med sin verksamhet.

Ägande

Inget bolag är det andra likt och när vi värderar bolag är det viktigt för oss att utgå från det aktuella bolagets situation. Vi är ofta majoritetsägare men vi vill dela ägaransvaret med ledning och nyckelpersoner.

Oavsett ägarandel verkar Huset invest som en aktiv ägare i bolagen.

Anledningarna till att man söker sig till ett investmentbolag kan variera, det kan handla om en strategisk satsning, att man söker en annan roll i företaget än man har idag etc. Eftersom varje situation är unik, och olika branscher värderas utifrån olika modeller, ser ofta transaktioner och prisstruktur olika ut. Som grundmodell ser vi dock gärna att du som entreprenör är kvar som delägare i företaget och fortsätter att vara verksam i någon roll. Hur detta skall se ut kommer vi fram till gemensamt under processen. Vi förvärvar sällan verksamheter till 100 procent där entreprenören lämnar verksamheten vid förvärvet. Vi drivs av att utveckla verksamheter tillsammans med entreprenören.

Att vara en del av Huset invest

Onboarding

Då vi förvärvat ett bolag startas omgående ett onboardingprojekt. Detta projekt kan se olika ut beroende på vilken typ av förvärv som genomförts (plattform- eller kompletteringsförvärv), men huvudfokus för projektet är att välkomna den nya verksamheten till Huset invest och säkerställa att de synergier och utvecklingsplaner som legat till grund för förvärvet startas upp. Detta görs i ett gemensamt projekt där såväl deltagare från bolaget som från Huset invest deltar.

Strategisk utveckling

Huset invest verkar genom en decentraliserad modell. Varje företag äger sin agenda i form av strategi, affärsplan och resultat. Utvecklingen av företagen sker genom ett aktivt styrelsearbete och coaching av företagets ledning. Genom detta synsätt säkerställer vi att entreprenören har en hundra procentig delaktighet i företagets utveckling.

Att tillsammans arbeta fram en strategisk fyraårsplan är en av hörnstenarna i utvecklingen av bolagen inom Huset invest. Den strategiska fyraårsplanen skapar en gemensam

målbild. I planen hanteras och besvaras frågor som långsiktiga målsättningar, såväl finansiella som verksamhetsmässiga strategiska satsningsområden och huvudinitiativ för att nå dessa. I vissa beslutade utvecklingsprojekt deltar Huset invest operativt med sin expertis för att tillsammans med företaget arbeta mot uppsatta målsättningar.

Entreprenörerna som driver verksamheterna är avgörande för företagets framgång. Vi arbetar tillsammans i en decentraliserad modell där entreprenörerna ansvarar för och driver företagen, och Huset invest verkar genom ett aktivt styrelsearbete där vi kan tillföra vår kompetens och erfarenhet inom bland annat följande områden;

- Generell affärsutveckling
- Branschspecifik kunskap
- Digital affärsutvecklingskompetens
- Tillförande av kapital

Styrelsens arbete, kompetens och engagemang skall bidra till att utveckla verksamheterna i enlighet med de målsättningar som satts upp i samband med förvärvet och/

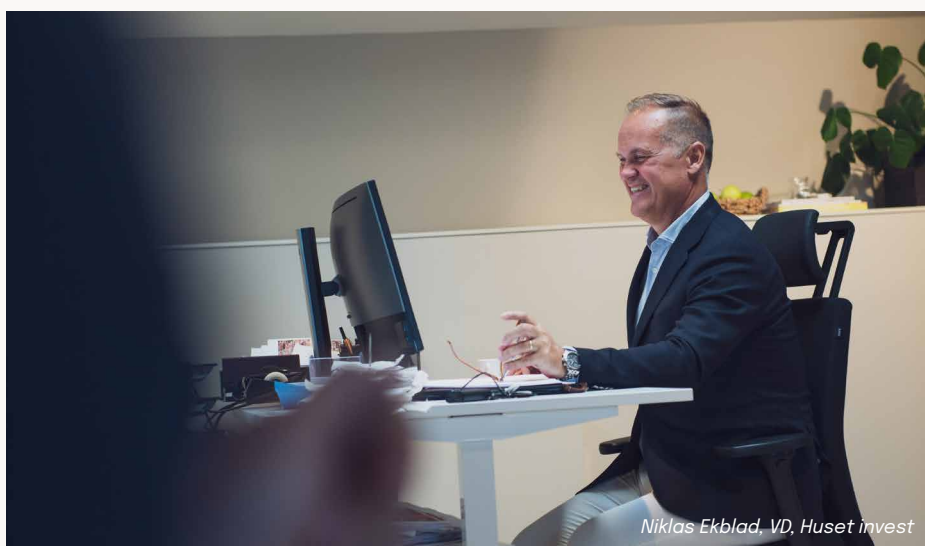
eller fyraårsplanen. En framtagen årsplan med olika temaärenden styr den övergripande agendan för mötena under året, samtidigt som det alltid finns utrymme för anpassningar efter ändrade förutsättningar, utmaningar eller möjligheter.

Med Huset invest som huvud- eller delägare så möjliggör vi tillgång till kapital. Genom detta skapas förutsättningar att investera för framtiden och göra satsningar som annars kanske inte varit möjliga.

Huset invest är en långsiktig och engagerad ägare. I nuläget arbetar vi med tre teman som inarbetas i såväl fyraårsplaner som den årliga affärsplanen, dessa är innovation, digitalisering och hållbarhet. De är strategiskt viktiga teman för Huset invest, och områden som vi tror är avgörande för en stark framtida utveckling.

Innovation

I den föränderliga värld vi befinner oss i är det en framgångsfaktor att snabbt kunna anpassa och förnya sig avseende såväl strategier, affärsmodeller, erbjudanden med mera. Vi mäter årligen innovationsnivån i våra bolag och arbetar aktivt med att förbättra och utveckla denna förmåga.



Niklas Ekblad, VD, Huset invest

Vår kompetens & erfarenhet

- 1 Generell affärsutveckling
- 2 Branschspecifik kunskap
- 3 Digital affärsutvecklingskompetens
- 4 Tillförande av kapital

Digitalisering

Vi arbetar aktivt med att göra befintliga affärsmodeller digitala. Detta leder ofta till minskade kostnader och ökade intäkter. I vissa av våra bolag har vi skapat helt nya affärsmodeller med hjälp av digitalisering, exempelvis billaddning som tjänst, onlinebokning av städtjänster m.m.

Inom Huset invest har vi byggt upp ett bolag som är specialiserade på att stödja medelstora företag i sitt digitaliseringsarbete. Flertalet av företagen i Huset invest arbetar tillsammans med detta bolag för att ta nästa digitala utvecklingssteg.

Hållbarhet

Vårt hållbarhetsarbete är en integrerad del i hur vi driver vår verksamhet, på Huset invest och i våra bolag. Från Huset invests sida driver vi hållbarhetsfrågorna via ett forum där representanter från alla bolag deltar. Vårt arbete med hållbarhet följer samma grundmodell som när vi arbetar med våra affärsplaner, varje bolag utvecklar sin hållbarhetsplan som rapporteras och följs upp i styrelsemöten under året.

Nätverk och kompetensutveckling

Som VD och entreprenör blir du också del av ett nätverk av ledare/entreprenörer där vi regelbundet genomför träffar för erfarenhetsutbyte. Varje möte har ett temaärende där vi arbetar med såväl interna som externa föreläsare i kombination med workshops för att möjliggöra erfarenhetsutbyte mellan våra entreprenörer och verksamheter.

Utöver vårt Ledarforum så genomför vi också olika kompetenshöjande workshops och föreläsningar, bland annat inom våra huvudfrågor hållbarhet och digitalisering, men även inom andra aktuella områden som är av intresse för verksamheterna och deras utveckling.

”Huset invest verkar genom ett aktivt styrelsearbete där vi kan tillföra vår kompetens och erfarenhet”



Joakim Breidmer, Affärsutvecklare Huset invest

Huset invest delar också med sig av sin kompetens inom relevanta verktyg för att utveckla verksamheterna, det kan handla om effektiva lösningar för uppföljning eller andra lösningar för att stödja verksamheterna på deras resa.

Huset invest driver också "Huset invest management program", ett ledarutvecklingsprogram som tar sin utgångspunkt i Huset invests värderingar och utvecklar och utbildar våra ledare inom områden från arbetsrätt och nyckeltalsstyrning till strategiutveckling och innovationsmodeller.

En långsiktig syn på ägande och investeringar

Huset invest har en långsiktig syn på sitt ägande och återinvesterar huvuddelen av sina medel för fortsatt tillväxt och utveckling av verksamheten. Vi har inte för avsikt att göra kortsiktiga investeringar för att sedan sälja av dem utan vill

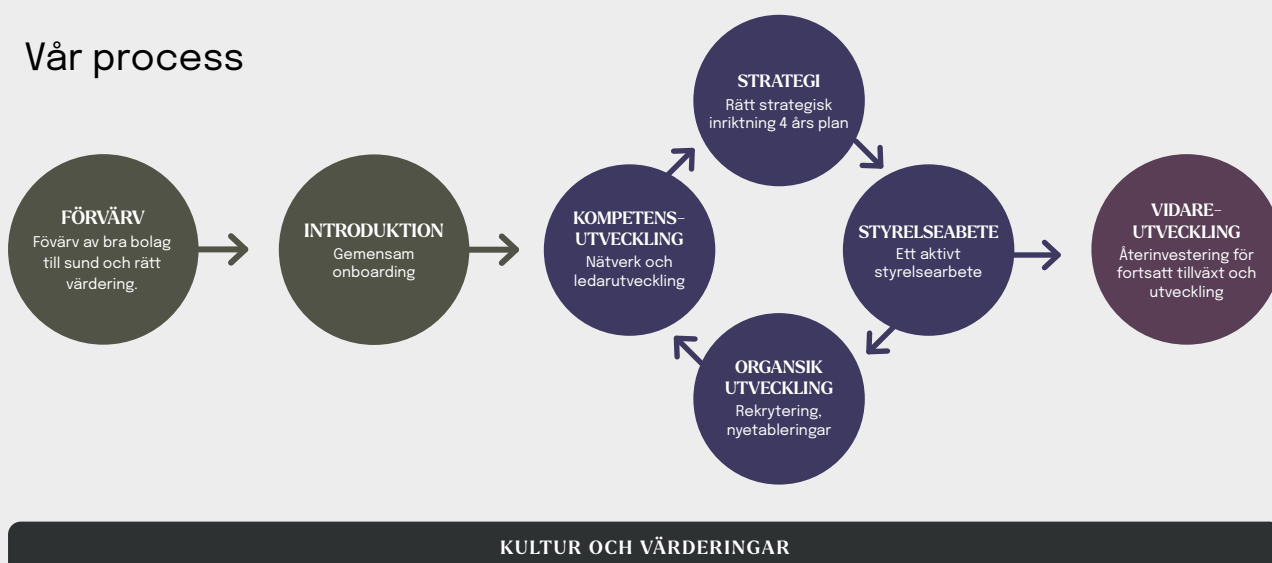
växa med våra verksamheter över tid. Vår kassa är mycket god genom en stabil ägare vilket gör att vi kan agera långsiktigt istället för att kortsiktigt maximera resultatet.

Det resultat som skapas i våra verksamheter används på två sätt. Resultatet återinvesteras i befintliga verksamheter för att säkerställa en fortsatt positiv utveckling av dessa, såväl genom organisk utveckling som genom kompletteringsförvärv. Beslut om satsningar fattas i respektive verksamhet i det ordinarie styrelsearbetet.

Huset invest investerar också fortlöpande i nya intressanta verksamheter som kan komplettera den befintliga företagsgrupp som redan finns. Det kan handla om helt nya branschsatser, eller om företag som är närliggande i sin karaktär till verksamheter som redan är en del av Huset invest.

”Vår kassa är mycket god genom en stabil ägare vilket gör att vi kan agera långsiktigt istället för att kortsiktigt maximera resultatet.”

Vår process



Hållbarhet

Hållbarhet är en grund för innovation och nya möjligheter samtidigt som ett aktivt hållbarhetsarbete borgar för en sund utveckling över tid. Vår syn på hållbarhet är att det skall vara en integrerad del av verksamheten där ledare, medarbetare och ägare tillsammans tar ansvar för att vi driver en hållbar utveckling.

Huset invests hållbarhetsarbete drivs framförallt ute i våra bolag då hållbarhet är en självklar del av verksamhetsutvecklingen. Som en del av bolagens affärsplan tas också en hållbarhetsplan fram, med målsättningar och aktiviteter kopplat till de hållbarhetsfrågor som skall drivas under året. Genom ett aktivt styrelsearbete säkerställer vi att hållbarhet är högt på agendan. När hållbarhet integreras i företagets affärer och verksamhetsstyrning skapas förutsättningar att göra skillnad på riktigt.

För oss är det viktigt att den entreprenörsanda som genomsyrar Huset invest och dess bolag även återfinns i hållbarhetsarbetet. Därför bedrivs hållbarhetsarbetet framför

allt i bolagen, men där Huset invest finns som ett stöd när det behövs. Vi driver ett hållbarhetsforum där samtliga bolag deltar och där aktuella ämnen diskuteras och erfarenheter utbyts. Vi erbjuder också stöd i form av en hållbarhetskonsult, anställd inom koncernen, för bolagen att använda sig av för att utveckla sitt hållbarhetsarbete.

Som ett led i att intensifiera vårt hållbarhetsarbete arbetar vi inom Huset invest med att skapa en övergripande hållbarhetsstrategi och tydligare koppla den mot FN:s globala mål. Detta arbete ersätter inte på något sätt arbetet som pågår i bolagen utan de driver sitt eget hållbarhetsarbete.

Men ambitionen är att koordinera oss mot en gemensamt övergripande målbild, anpassad efter de förutsättningar som gäller i respektive bolag. För våra tillverkande bolag ligger frågor som rör minskade miljöutsläpp och höjd effektivitet högt på agendan.

Och när det gäller våra tjänstproducerande bolag så handlar det

framför allt om smart kommunikation, hur behåller vi närheten till våra kunder samtidigt som vi minskar vår miljöpåverkan. För att vara en attraktiv arbetsgivare för såväl nya som befintliga medarbetare drivs frågor som god hälsa och jämlikhet av såväl Huset invest som bolagen.

”Huset invests hållbarhetsarbete drivs framförallt ute i våra bolag då hållbarhet är en självklar del av verksamhetsutvecklingen.”



Jonas Nyqvist, Affärsutvecklare Huset invest

Vårt hållbarhetsarbete

- 1 Hållbarhetsforum
- 2 FN:s globala mål
- 3 Gemensam målbild
- 4 Stöd till respektive bolag

Fundamentet i Huset invests verksamhet

Ett genuint intresse av att vara en del av att människor och företag utvecklas är grunden till Huset invest. Sedan starten för cirka sex år sedan har vårt synsätt och våra värderingar varit grunden för hur vi leder och utvecklar vårt bolag.

Våra värderingar fungerar som ett fundament för vår verksamhet. Värderingarna är till stöd och hjälp för såväl beslutfattande som för hur vi uppträder mot kunder, medarbetare och samarbetspartners. Starka och tydliga värderingar, som guidar i varje beslut, varje dag, minskar behovet av ett regelverk som kan verka begränsande och ökar snabbheten i beslut och genomförande, samtidigt som de fungerar som en kompass som visar oss riktningen framåt.

Kortsiktiga vinster får aldrig ske på bekostnad av det som är långsik-

tigt rätt för såväl Huset invest som dess entreprenörer och företag.

Huset invests bolag leds alla av entreprenörer med en drivkraft att tillsammans med Huset utveckla och påverka bolagens utveckling. Att genom ett tydligt ansvar, men med stor frihet få möjligheten att utveckla ett bolag som bygger och utvecklar människor, vilket i sin tur bygger stolthet. Att se glädjen i våra entreprenörers ögon är en av våra främsta drivkrafter.

Det är också vår tro att genom att utveckla människor och företag

bidrar vi också till utvecklingen av samhället i stort, något som är viktigt för oss. Vi är sprungna ur den smäländska myllan och har rötterna fast förankrade i Jönköpingsregionen, och då är det viktigt att kunna vara med och bidra till den plats man verkar på över tid. Skall man verka på en lokal marknad blir relationer än viktigare, och vi tror att starka relationer bygger förutsättningar för långsiktig utveckling av såväl företag som människor och samhälle. Vår syn på företagande och utveckling lyser igenom i våra värderingar,



Jesper Ekblad, Affärsutvecklare Huset invest

”Vi tror att starka relationer bygger förutsättningar för långsiktig utveckling.”



Entreprenörskap

Huset invest, och dess ägare, är sprungna ur en entreprenöriell miljö och kultur, något som tydligt präglar vår syn på företagande. För oss står entreprenörskap för att vara marknadsorienterad och idéskapande i kombination med en hög grad av genomförandeförmåga av de möjligheter man ser.

Då vi själva är entreprenörer till själ och hjärta vet vi hur viktigt det är att få ta ansvar och driva sin egen verksamhet, men med ett strategiskt stöd i form av styrelseengagemang och coachning. Vi tror på att bygga och utveckla verksamheter, där medarbetare och entreprenörer har en stor grad av självbestämmande och därigenom påverka sin egen och verksamhetens utveckling, med våra värderingar som grund.



Långsiktighet

Med glimten i ögat så brukar vi säga att vi tror på ett "livslångt" ägande, inte det typiska synsättet för ett investmentbolag kanske, men så är vi inte heller ett typiskt investmentbolag. Vi vet att framgång kan ta tid att nå, och att resan kan vara lika viktig som målet. Med det sagt så är lönsamhet inte oviktigt, men snarare för att det är ett kvitto på att det finns en efterfrågan på de produkter och tjänster vi erbjuder i våra bolag. Långsiktighet vinner alltid över kortsiktiga vinster vilket innebär att vi fokuserar på kontinuerlig och ständig förbättring snarare än kortsiktiga vinster.



Kul på jobbet

Tiden vi tillbringar på vårt jobb och tillsammans med våra kollegor är allt annat än försumbar, och då är det viktigt för oss att ha roligt på jobbet. Vi arbetar med stor frihet under ansvar och värdesätter egen drivkraft och viljan att skapa något. Vår arbetsmiljö präglas av ett professionellt men prestigelöst uppträdande, vi är duktiga på det vi gör men tar oss också tid att skratta och ha roligt tillsammans. Det bidrar till en bra arbetsmiljö likväl som vi är övertygade om att det också bidrar positivt till bolagens utveckling.



VÅRA INNEHAV

Huset invests verksamheter

Huset invest innehar en rad bolag som är löst grupperade i följande områden;
IT, Convenience, El & Belysning samt övriga innehav och start ups.



DIZPARC

Digitala lösningar för små- och medelstora företag

Dizparc bidrar till kundernas utveckling av verksamhet och affärer med digitala lösningar som utgångspunkt. Målsättningen är att bli det ledande IT-företaget mot små- och medelstora företag på den svenska marknaden.



Genom ett gediget verksamhets-kunnande i kombination med kunskap om nya tekniska lösningar hjälper Dizparc företag att ta nästa steg i sin digitala utveckling. Oavsett vilken utmaning kunden står inför, finns Dizparcs konsulter redo att stödja digitaliseringsresan med kundlöftet att vara en partner för framgång.

Dizparc är ett kundnära företag som förstår sina kunders verksamheter och som finns nära dem geografiskt för att kunna bidra till utveckling på bästa sätt. Genom en kombination av gediget verksamhets-kunnande och de möjligheter som finns inom IT och digitalisering skapas lösningar som bidrar positivt till kundernas utveckling. Företaget är bland annat verksamt inom områden som affärsutveckling och processkartläggning och lösningsområden som till exempel BI, ERP, applikationer, e-handel, webbutveckling, design samt moln/infrastruktur.

Lokal närvaro, mångsidigt tjänst-utbud, ett starkt verksamhetskun-nande samt flexibilitet för både med-arbetare och kunder präglar Dizparc. Prestigelöshet och en bra kultur genomsyrar bolaget och främjar en

samarbetsvillig miljö, som har be-varats från företagets start med 10 medarbetare till dagens över 300. In-spiration och lärande är centralt för företaget, som erbjuder en plattform för att dela insikter och lära sig av var-andra för att främja samarbete mellan bolag och partners. Detta görs genom varierande mötesformat som lunch-and-learn-sessioner och webinarer. Företaget erbjuder paketerade lös-ningar och tjänster inom fyra områden;

Digitala upplevelser

Dizparc arbetar datadrivet för att skapa moderna, långsiktiga, hållbara lösningar och strategier för bland annat e-handel, webb-platser och digital marknadsföring.

Insikter och lösningar

Dizparcs styrka ligger i deras kom-bination av verksamhetsförståelse och systemkompetens. De utvecklar och förvaltar system så att de för-ändras i takt med verksamhetens och marknadens behov samtidigt som de besitter kompetens att ana-lysera och hjälpa kunderna att förstå stora och komplexa mängder data för bättre insikter och beslutsunderlag.

Moln- och infrastrukturlösningar

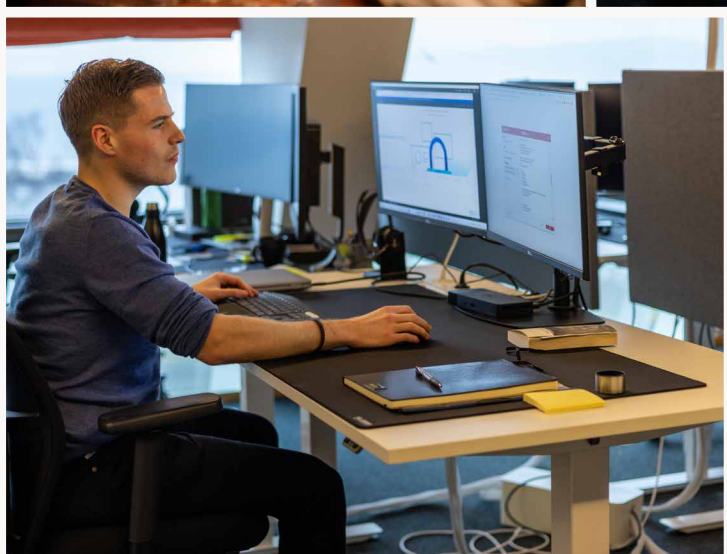
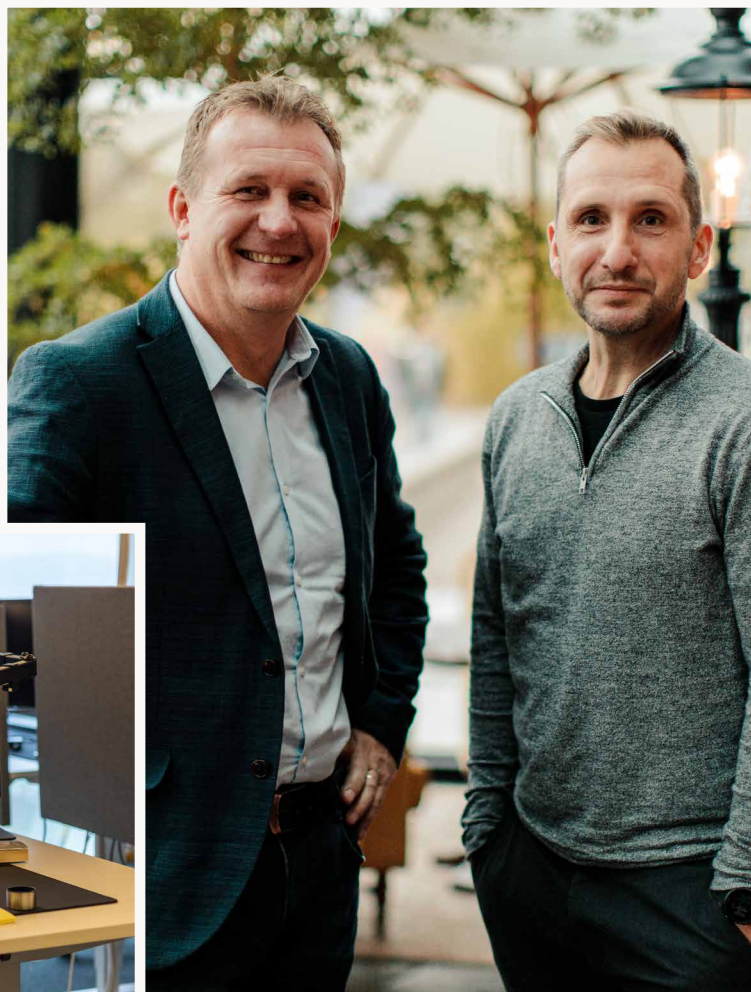
Genom en tydlig molnstrategi sä-kerställer Dizparc att kundens lösning blir optimerad utifrån deras krav och att den lösning som implemente-ras blir både effektiv och flexibel.

Cybersäkerhet

I dagens läge är digital säkerhet avgörande för ett företag. Dizparc besitter hög kompetens för att förstå de utmaningar företagen står inför, identifierar nödvändiga åtgärder och ser till att säkerhet blir ett na-turligt inslag i såväl företagets di-gitala processer som tjänster.

Framtiden

Dizparc har en spännande framtid framför sig och strävar efter att växa till en strategisk partner för befintliga och nya kunder. För att nå målet pla-nerar företaget att etablera fler Diz-parc-företag på platser där de redan är verksamma och även hitta nya geo-grafiska områden. Företaget har en offensiv tillväxtagenda och planerar att växa på såväl befintliga verksamhe-ter och orter som genom förvärv.



”Dizparc har en offensiv tillväxtagenda och planerar att växa på såväl befintliga verksamheter och orter som genom förvärv.”

Händelser under året

- Dizparc växte kraftigt under 2023 och ökade omsättningen till 369,5 MSEK (292,8), vilket innebär en tillväxt på 26,2 procent. En bidragande faktor till Dizparcs tillväxt är det strategiska förvärvet av Esatto, med verksamhet i Stockholm, Sundsvall och Krakow. Esatto utökar Dizparcs kompetens inom Experienceområdet, med kompetens inom bland annat AI, webb- och apputveckling, UX- och interaktionsdesign.
- Experienceområdet har dock haft vissa utmaningar under året och är det område som har varit tydligast påverkat av marknadsnedgången. Verksamheter som funnits en längre period, med starka kundrelationer fortsätter att ha en positiv utveckling.
- Dizparcs resultat minskade med 31,2 procent till 19,3 MSEK (28,0), motsvarande en rörelsemarginal på 5,2 procent (9,6). Bidragande orsaker till resultatutvecklingen är nedgången inom Experienceområdet i kombination med goodwill-avskrivningen relaterat till förvärvet av Esatto och ökade finansiella kostnader.
- Utvecklingen inom området Cybersäkerhet har varit god under året. Olika typer av dataintrång blir allt vanligare och allt mer sofistikerade vilket skapar en hög efterfrågan inom området.

Affärsidé

Dizparc digitaliserar hela Sverige och hjälper små- och medelstora företag & organisationer att förverkliga sin fulla potential med framtiden i sikte.

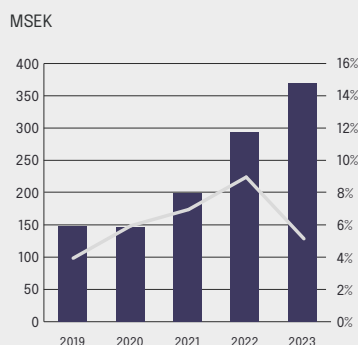
Styrelseordförande

Niclas Ekblad

VD

Andreas Blåeldh

Nettoomsättning & EBT-Marginal



299

Medarbetare

369

Omsättning (MSEK)

Om Andreas Blåeldh

Andreas har varit VD för Dizparc i 3 år. Han har tidigare haft roller i andra bolag såsom VD, regionchef, systemarkitekt och konsult.



HRM SOFTWARE

Ett modernt och anpassningsbart HR- och lönesystem

HRM Software utvecklar smarta och effektiva HR- och lönelösningar genom att erbjuda ett modernt och anpassningsbart system, som riktar sig mot större privata organisationer samt offentliga verksamheter.



HRM Software är en av Huset invests tidiga investeringar och vi har en lång historia tillsammans där verksamheten tagit stora steg mot att bli den ledande leverantör av HR- och lönesystem som den är idag. Sedan starten har företaget vuxit kraftigt och hanterar idag mer än 125 000 löner varje månad, för en rad av Sveriges företag och organisationer.

HRM:s system är byggt för de som vill ha ut mer av sitt HR- och lönearbete. Genom en ökad grad av automatisering av löneprocessen, med hjälp av bl.a. RPA (Robotic Process Automation), kan lönearbetet ske mer jämnt över månaden. Detta underlättar för de som arbetar med HR och lön då de undviker den mer traditionella "lönepuckeln" i slutet av månaden.

Lösningen är mobil och som organisation kan du ge en anpassad access, inte bara för de som arbetar med lön eller HR, utan även för medarbetare och chefer. HRM Softwares lösning täcker i princip hela HR-processen, från anställning, till utveckling och lön. Oavsett vilken typ av företag eller

organisation som avses, erbjuder HRM en heltäckande och flexibel lösning.

Systemet anpassas efter företagets behov och kan kompletteras med en rad påbyggnadslösningar, alltifrån integrationer till andra system till helt kundunika lösningar, till exempel integrationer mot andra typer av HR-system eller framtagande av utdata till BI-verktyg.

HRM präglas av ett öppet klimat där medarbetarna drivs av att vara med och utveckla nya lösningar till företagets kunder. Genom ett nära samarbete mellan medarbetare och kunder skapas mervärden som kommer såväl kunderna som HRM till gagn.

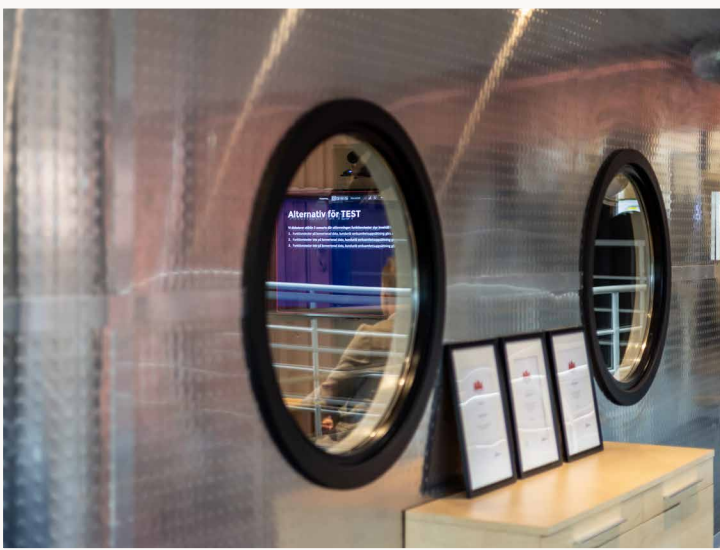
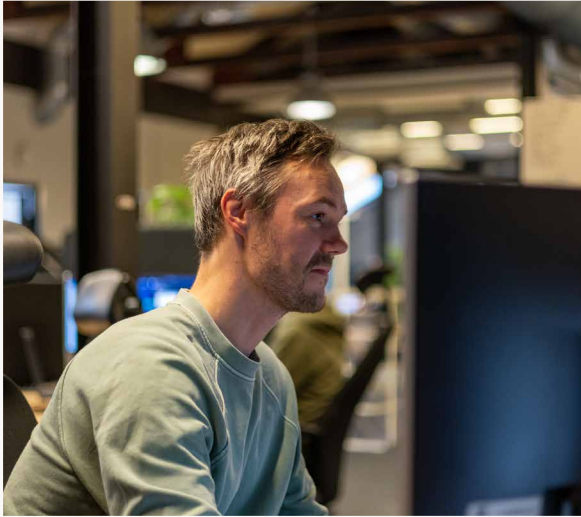
Framtiden

HRM Software skall vara den ledande leverantören av HR- och lönesystem på den svenska marknaden mot större företag och organisationer. Att ta en större del inom HR-området hos företagets kunder är en viktig kugge i att utveckla HRM till att bli Sveriges ledande företag inom HR- och lönesystem, ett arbete som

Huset invest är med och driver.

"Samarbetet med Huset invest har varit en betydelsefull del av vår utveckling. De bidrar med kompetens och erfarenhet för att HRM skall stärka sin marknadsposition och utveckla sitt erbjudande, för att därigenom bli ett av Sveriges starkaste företag inom HR- och lönesystem", säger Thobias Dencker.

I företagets strategi ligger en fortsatt satsning på att växa inom området konsulttjänster, samt att utveckla erbjudandet inom business intelligence/nyckeltalsanalyser relaterade till HR-området. Företaget arbetar också aktivt med att bredda sitt produkt- och tjänsteutbud för att vara relevanta för kunderna, att fortsätta arbetet inom t.ex. AM-området och RPA är viktiga delar för att fortsätta resan mot att bli den ledande aktören av HR- och lönesystem på den svenska marknaden.



”Samarbetet med Huset invest har varit en betydelsefull del av vår utveckling. De bidrar med kompetens och erfarenhet för att HRM skall stärka sin marknadsposition och utveckla sitt erbjudande, för att därigenom bli ett av Sveriges starkaste företag inom HR- och lönesystem.”

Händelser under året

- HRM Software minskade sin omsättning något under året, med 3,2 procent, till 101,4 MSEK (104,7). Rörelse-resultatet (EBT) minskade med 28,2 procent till 13,6 MSEK (19,0), motsvarande en rörelsemarginal om 13,5 procent.
- Under året avslutades två kundprojekt vilket har påverkat såväl omsättning som resultat. Glädjande nog har man under året gjort flera nya affärer, såväl med nya kunder som breddning av affären hos befintliga kunder, vilket gör att vi ser en positiv utveckling framför oss.
- HRM har under 2023 arbetat aktivt med att bredda erbjudandet mot kund med nya tjänster inom HR- och löneområdet vilket beräknas skapa högre kundnöjdhet och en större konsultaffär. Bland annat har företaget utvecklat en ny AM-tjänst, för att på så sätt ta en större del av kundernas förvaltning. Flera kunder har tecknat avtal kring tjänsten under året. Även konsultsatsningen inom RPA har fallit väl ut och lett till flera nya kundåtaganden.

Affärsidé

Vi ska tillhandahålla innovativa och personliga lösningar med hög grad av tillgänglighet baserad på modern teknik som förbättrar det dagliga HR- och lönearbetet. Våra lösningar ska också stödja affärskritiska HR-processer, samt tillsammans med partners, bidra till att utveckla och bibehålla våra kunders konkurrenskraft.

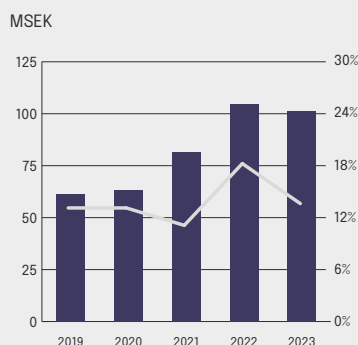
Styrelseordförande

Niclas Ekblad

VD

Thobias Dencker

Nettoomsättning & EBT-Marginal



65

Medarbetare

101

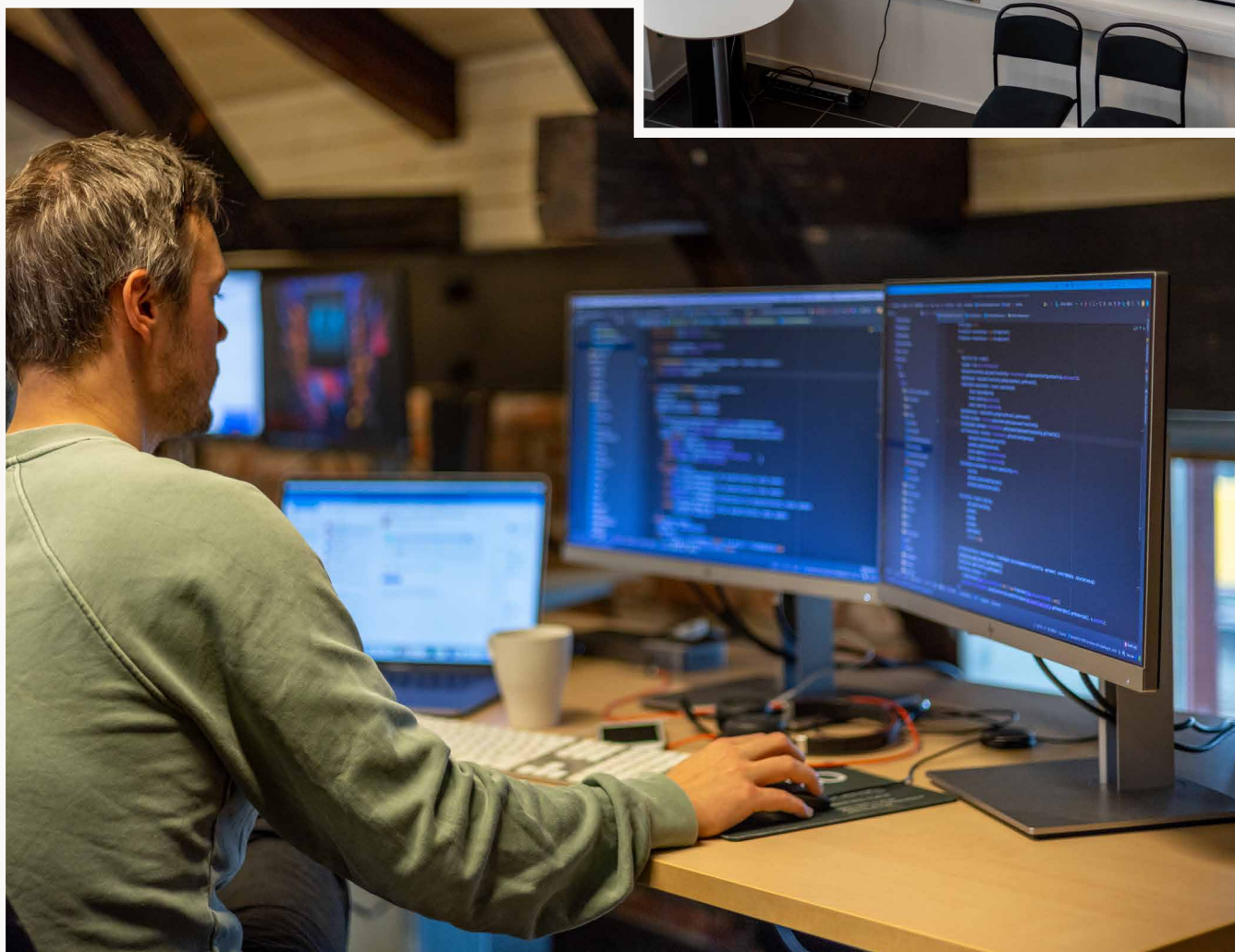
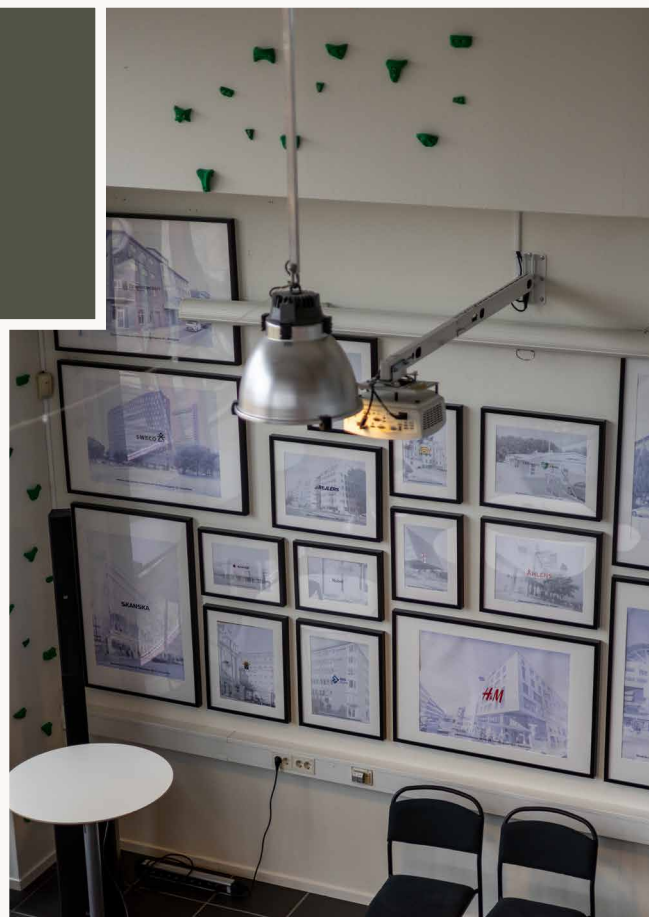
Omsättning (MSEK)

Om Tobias Dencker

Thobias startade som VD för HRM Software i januari 2023. Han har en gedigen erfarenhet både inom mjukvarutillverkning och IT-konsultindustrin där han varit verksam i roller som VD, Försäljningschef och Key Account Manager på internationella företag.



Thobias Dencker



CAFÉ BAR

Ledande leverantör av kompletta kaffe, mat- och snackslösningar

Café Bar är ett av Sveriges ledande convenienceföretag som levererar kompletta kaffe, mat- och snackslösningar till företag och organisationer över hela Sverige och delar av Finland. Företaget har också samarbetspartners i Norge och Danmark.



Med en kaffehistoria som sträcker sig tillbaka till 1987 är Café Bar den självklara partnern för kaffelösningar. Café Bar har varit en del av Huset invest sedan 2016 och har sedan dess utvecklats till en fullserviceleverantör av kaffe, mat och snackslösningar där kundlöftet är att alltid servera en god kopp oavsett om det är en varm eller kall kopp som efterfrågas.

Företaget finns över hela Sverige, från Kiruna i norr till Malmö i söder, fördelat på 17 distrikt och 29 orter. Under året etablerade man också sig i Finland och verkar genom samarbetspartners i Danmark och Norge.

Företaget är känt som en komplett leverantör av kaffe och snacks, med fokus på att skapa en mångsidig och tillfredsställande kundupplevelse. Deras löfte till kunderna är tydligt – att alltid servera en god kopp, oavsett om man föredrar den varm eller kall. Genom sitt samarbete med såväl lokala som nationella kafferosterier i kombination med ett brett utbud av kaffemaskiner erbjuds kunderna en produkt som passar just deras behov. Café Bar är lyhörda för

kundernas önskemål och efter en analys så tas ett förslag till lösning fram som sedan implementeras hos kunden. Via ett centrallager hantlar företaget leveranser till de lokala distrikten vilket borgar för en effektiv, hållbar och smidig lösning.

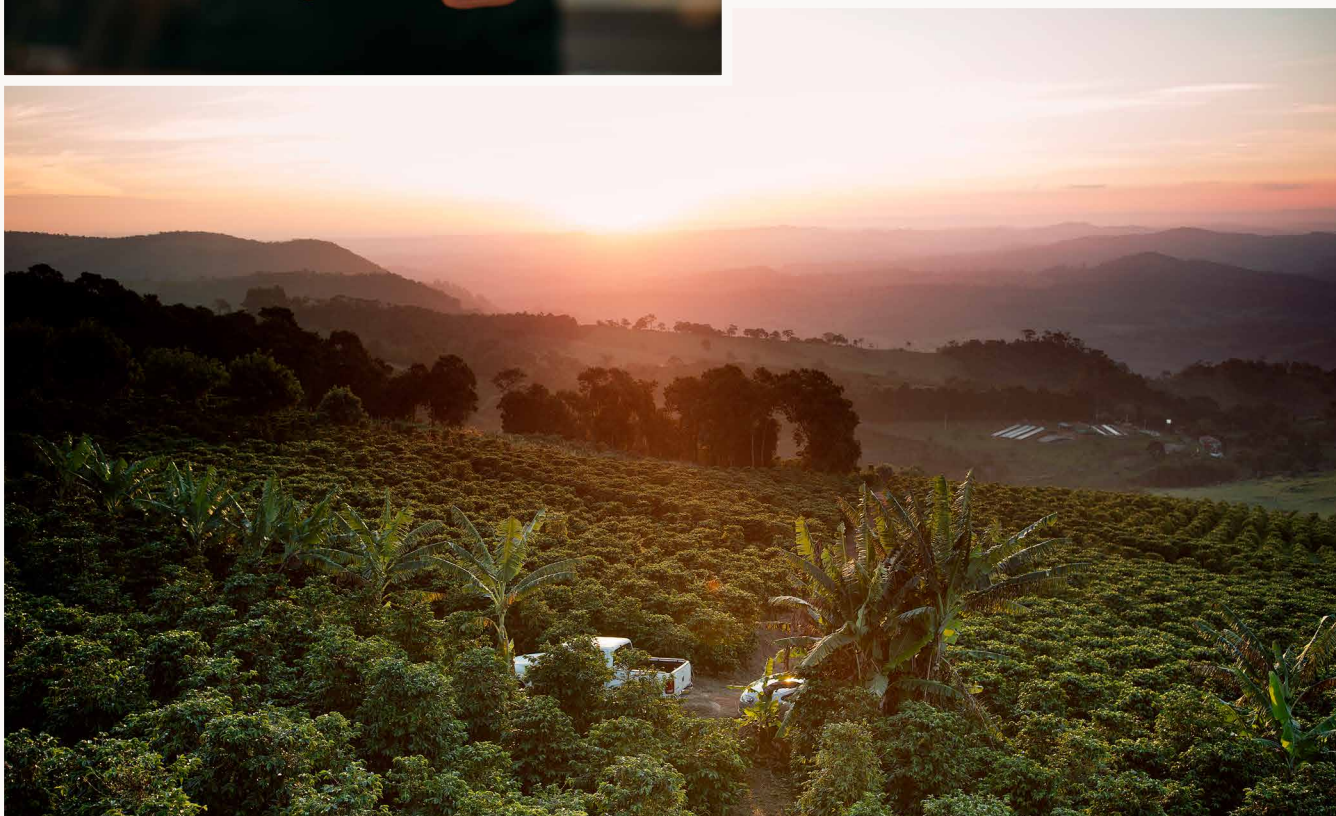
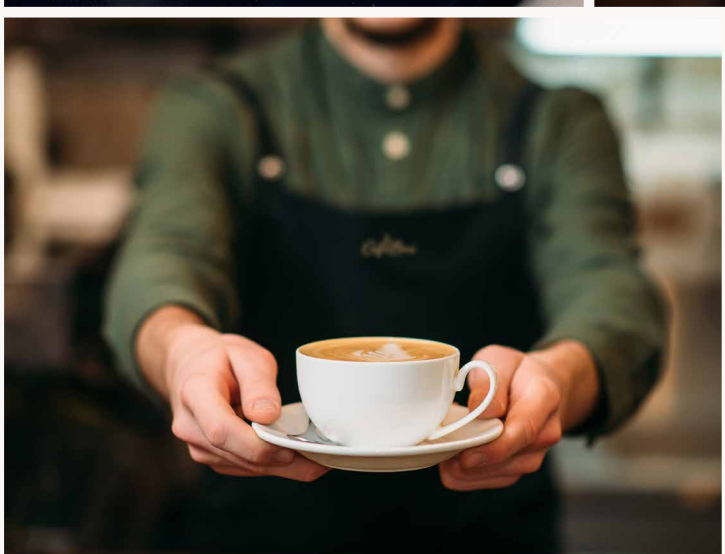
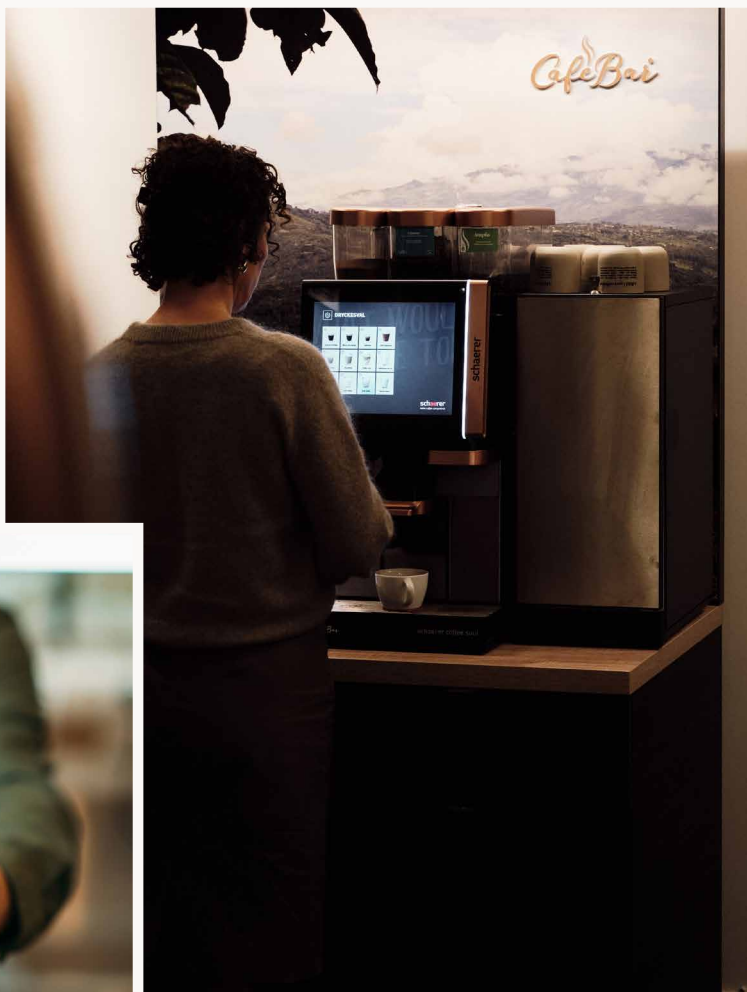
De senaste åren har Café Bar breddat sin verksamhet till att omfatta flera kaffeleverantörer såväl som ett breddat sortiment av kringprodukter såsom nya drycker och tilltugg till kaffet.

Återgången till kontoret efter pandemin har inte bara bidragit till tillväxten för Café Bar utan har också möjliggjort företagets utökade portfölj. Café Bar arbetar hela tiden med att bredda sitt erbjudande för att nå sin målsättning att bli det ledande convenienceföretaget i Sverige som alltid erbjuder kunderna en "god kopp", oavsett om det är kaffe, te eller någon annan dryck i koppen. En målsättning som företaget fortsätter att sträva mot.

Framtiden

Café Bar kommer att fortsätta att ligga i framkant av utvecklingen och strävar efter att erbjuda sina kunder teknologiskt avancerade lösningar. Lösningarna som lanserades under året, t.ex. SMART eller den optimerade ruttplaneringen, är bara några i raden av teknologiska lösningar som bidrar till en fortsatt framgångsrik utveckling av Café Bar.

"Vi befinner oss på en spännande resa i Café Bar tillsammans med Huset invest. En resa som tar oss till såväl nya geografier som nya erbjudanden. Jag ser med tillförsikt fram emot att fortsätta att bygga Sveriges mest framgångsrika convenienceföretag under de kommande åren" säger Thomas Doyon, VD Café Bar.



”Vi befinner oss på en spännande resa i Café Bar tillsammans med Huset invest. En resa som tar oss till såväl nya geografier som nya erbjudanden. Jag ser med tillförsikt fram emot att fortsätta att bygga Sveriges mest framgångsrika convenienceföretag under de kommande åren.”

Händelser under året

- Café Bar fortsatte sin tillväxtresa under 2023 och omsättningen ökade med 13,4 procent till 531,0 MSEK (468,2). Kombinationen av en ökad kundvolym och en bredare och mer komplett leverans av fikalösningar har bidragit till utvecklingen. Under året etablerade sig Café Bar i Finland och genom etableringen av Nordic Coffee Alliance blir företaget heltäckande på den nordiska marknaden. Ambitionen är att ta en ledande position mot små- och medelstora företag i Finland.
- I början av året lanserades Café Bar SMART med uppkopplade kaffemaskiner, vilket gör att kundernas nedtid minskar samtidigt som det förenklar och förbättrar arbetet för serviceorganisationen.
- Café Bars vision om att vara Sveriges mest hållbara och innovativa kaffeföretag visades under året genom lanseringen av DIVINI-konceptet. Ett koncept där Café Bar ger gamla kaffemaskiner nytt liv, vilket skall minska miljöavtrycket och främja hållbarhet.
- Rörelseresultatet (EBT) minskade med 15,9 procent till 40,5 MSEK (48,2), motsvarande en rörelsemarginal om 7,6 procent (10,3). Under året har företaget gjort en rad investeringar i nya digitala lösningar som på kort sikt har påverkat resultatet men som på längre sikt kommer att bidra till en högre effektivitet i verksamheten.

Affärsidé

Vi erbjuder alltid en perfekt kopp, oavsett var du befinner dig. Kaffeupplevelsen är central i de avkopplande stunder som ger energi och glädje in i uppgifterna.

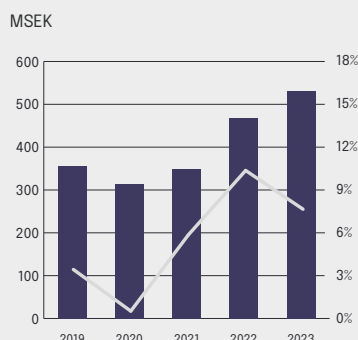
Styrelseordförande

Niclas Ekblad

VD

Thomas Doyon

Nettoomsättning & EBT-Marginal



216

Medarbetare

531

Omsättning (MSEK)

Om Thomas Doyon

Thomas har varit VD för Café Bar sedan 2020. Han har under sin karriär tidigare haft roller som VD och affärsområdeschef samt olika roller inom marknad och försäljning.



WESTAL

Armaturer med en anrik historia

Westal har sedan 1947 utvecklat och levererat funktionella och estetiskt tilltalande armaturer för den svenska marknaden. Ett anrikt företag som verkat på den svenska marknaden i mer än sju decennier.

WESTAL®

Sann småländsk entreprenörsanda präglar Westal, ett anrikt företag som verkat på den svenska marknaden i mer än sju decennier där man tillverkat och sålt armaturer till såväl hem som företag. Idag är företaget ett av landets största belysningsföretag för privat- och offentligt bruk.

Sedan starten har sortimentet utvecklats och förändrats och idag tillverkar och säljer man interiör-, exteriör- samt industribelysning. Fabriken i Bankeryd är en modern produktionsanläggning och där tillverkas alla svenska produkter från grunden. Medarbetarnas kompetens och kunnande inom sitt hantverk spelar än idag huvudrollen i företagets tillverkning, där många produkter görs efter kundspecifika önskemål.

Medarbetarna på Westal besitter en gedigen erfarenhet och därför erbjuder företag även restaurering av äldre och antika lampor och lyktor. Allt för att arbeta efter Westals ledord flexibilitet och tillgänglighet.

Westal säljer framförallt sina produkter via Sveriges elgrossister, och har även senaste året gjort

en nysatsning på privatmarknaden genom "Westal Home Selection", en helt ny serie lampor för det moderna hemmet.

Sedan förra året erbjuder Westal också nöd- och utrymningsarmaturer till den svenska marknaden genom varumärket Ledolight. Här finns ett stort utbud av nödutrymningsarmaturer baserade på laserteknik, lysdioder och optik. Bland produkterna hittar du t.ex. nödutrymningsskyltar, utrymningsplaner och brandskyltar samt anpassade skyltar efter kundens egna design- och applikationsbehov.

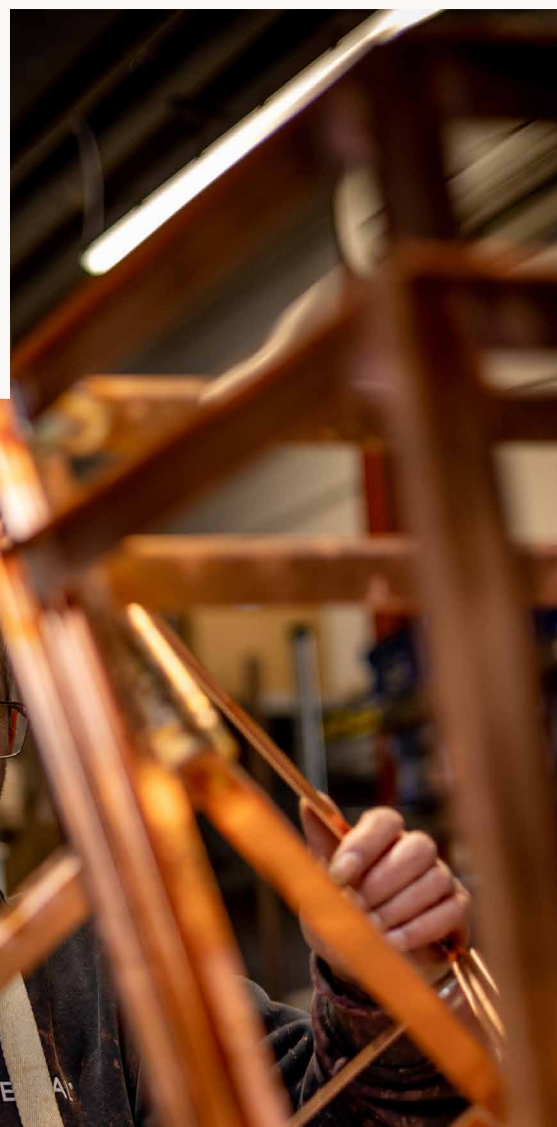
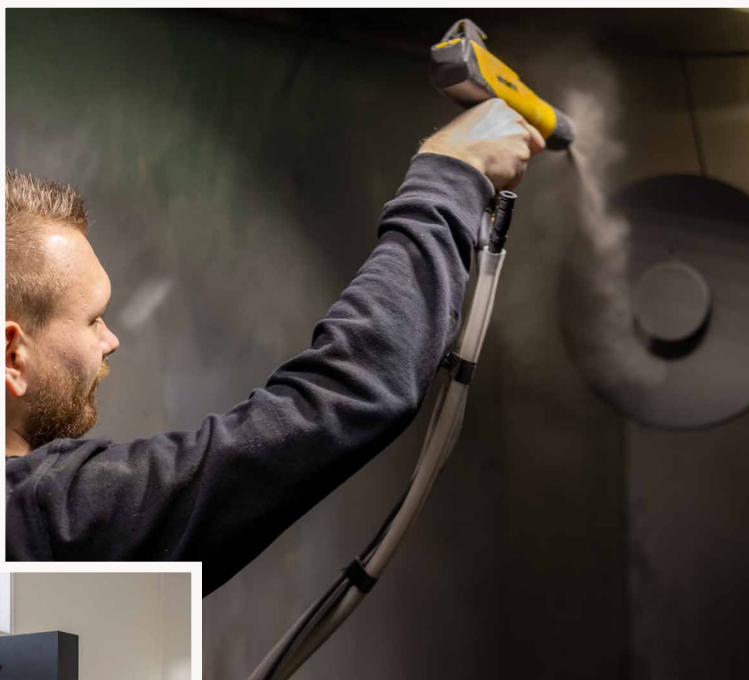
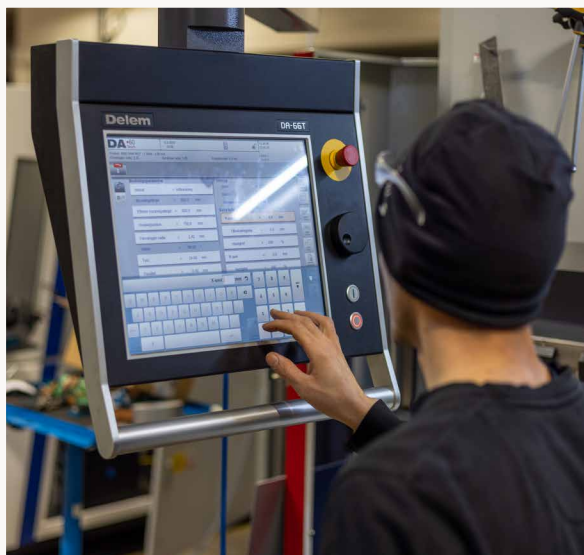
Framtiden

Westals vision är att vara en komplett ledande belysningsleverantör för den professionella marknaden i de nordiska länderna. Företaget har haft en stark utveckling de senaste åren och har tagit flera viktiga utvecklingssteg mot att bli en komplett och ledande aktör inom belysningsbranschen.

För att lyckats med sin resa har Westal investerat i en utökad säljorganisation för att snabbt kunna

möta kundernas behov såväl som bearbeta marknaden på ett mer effektivt sätt. En investering som visat sig framgångsrik och som borgar för en fortsatt god utveckling av verksamheten under kommande år.

"En stark och branschkunig organisation och ett attraktivt sortiment i kombination med en fokuserad marknadsbearbetning gör att Westal tillsammans med Huset invest kommer att ta viktiga steg mot att nå sin vision under de kommande åren", kommenterar Frida Alexandersson, VD Westal.



”En stark och branschkunnig organisation och ett attraktivt sortiment i kombination med en fokuserad marknadsbearbetning gör att Westal tillsammans med Huset invest kommer att ta viktiga steg mot att nå sin vision under de kommande åren.”

Händelser under året

- Westals omsättning minskade något, 1,1 procent, under 2023 till 145,8 MSEK (147,4). Rörelseresultatet (EBT) minskade med 26,6 procent till 24,1 MSEK (32,9), motsvarande en rörelsemarginal om 16,6 procent (22,3).
- Westals marknad är direkt påverkad av det minskade bostadsbyggandet. Företaget har också under året förstärkt sin säljorganisation och ökat säljintensiteten ytterligare. Detta har inneburit att företaget stärkt sin position på marknaden och ökat sina marknadsandelar, dock med viss negativ påverkan på företagets marginal.
- Westal Home Selection, produktsortimentet för hemmamarknaden som lanserades under föregående år, har mottagits positivt och bidrar till att stärka Westals varumärke.

Affärsidé

Westal tillverkar, utvecklar och marknadsför belysningsarmaturer och belysningslösningar. Vi erbjuder ett brett sortiment med hållbara armaturer för alla miljöer, även där särskilda krav ställs på kvalitet och prestanda. För Westal är projektförsäljning en viktig del av arbetet. Tillverkningen sker företrädesvis i Sverige. Vår huvudsakliga säljkanal är Sveriges elgrossister.

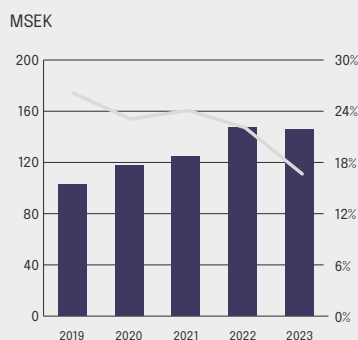
Styrelseordförande

Niclas Ekblad

VD

Frida Alexandersson

Nettoomsättning & EBT-Marginal



42

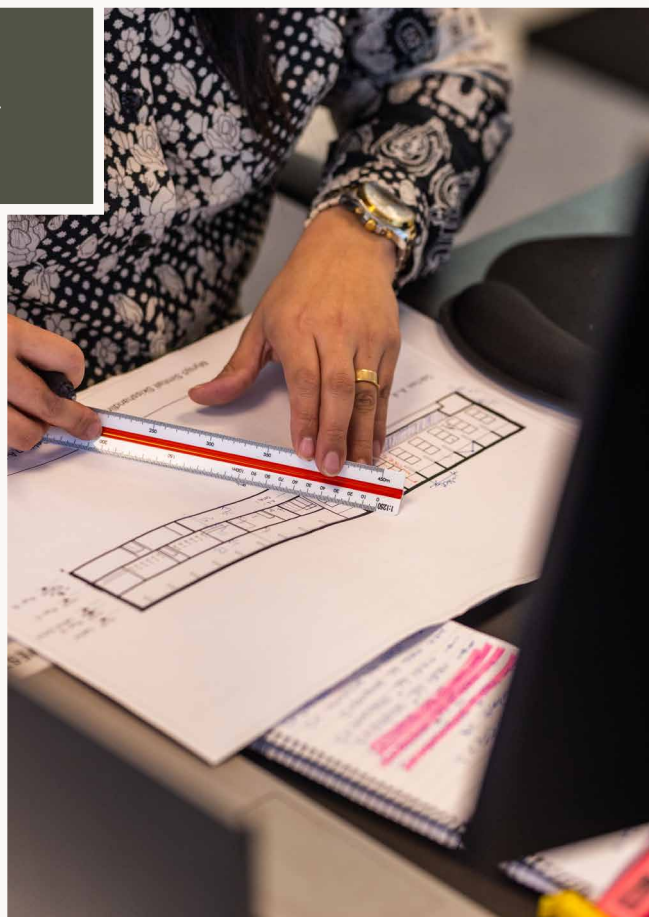
Medarbetare

146

Omsättning (MSEK)

Om Frida Alexandersson

Frida gick in som VD och delägare i Westal 2012. Tidigare har hon haft roller som platschef och försäljningschef.



ELDON INSTALLATION

Lösningar inom elfördelningar, eluttagscentraler och laddstationer

Eldon Installation har sin tillverkning i Nässjö men bedriver försäljning över hela landet. Verksamheten är inriktad på lösningar för elfördelning, eluttagscentraler och lösningar för elbilsaddning.



Eldon Installation har en anrik historia och sålde från starten för drygt 100 år sedan elmaterial och radioapparater samt utförde elektriska installationer på den svenska marknaden. De har de senaste åren specialiserat sig på elfördelningar, eluttagscentraler och laddstationer.

Eldon Installations verksamhet är uppdelad på två ben, "Classic"

och laddlösningar. Genom "classic-benet" erbjuds ett fullvärdigt sortiment av elfördelningslösningar och eluttagscentraler med hög kvalitet. Flexibilitet är ett nyckelord hos Eldon Installation och ambitionen är att erbjuda marknadens bästa produktsystem för ställverk och centraler.

Laddlösningar är ett produktområde som växer snabbt i takt med att

marknaden för elbilar fortsätter att växa och utvecklas. Eldon Installation tillverkar laddstolpar, laddboxar och laddinsatser för elbilar. All produktion sker i fabriken i Nässjö. Företaget erbjuder även DC snabbaddare.

Händelser under året

- Eldon Installation ökade omsättningen under året med 5,6 procent till 132,4 MSEK (125,4). Bakom tillväxten ligger en god utveckling inom området elinstallationsprodukter.
- Rörelseresultatet i Eldon Installation (EBT) minskade med 59,8 procent till 2,3 MSEK (5,7), vilket motsvarar en rörelsemarginal på 1,7 procent (4,6). En högre prispress i kombination med högre inköpspriser är två av förklaringarna till resultatnedgången. Vi ser att Eldon Installation är påverkade av den avmattning som råder inom byggbranschen, med en vikande nybyggnation.
- Området laddlösningar för elbilar växer, men inte i den omfattning som vi prognostiserade i inledningen av året.
- Under början av året tog Eldon Installation över Gycoms och Enequis erbjudande inom färdigbyggda elcentraler. Deras lösningar inom elcentraler och komponenter för installation passar väl in i Eldon Installations affär och innebär ett bredare utbud och sortiment till företagets kunder.

Om Jonas Sandqvist

Jonas har varit VD för Eldon Installation sedan 2019. I sitt tidigare yrkesliv har Jonas innehaft flera ledande positioner såsom vice VD och försäljningschef.

**Jonas Sandqvist lämnade posten som VD för Eldon Installation 30 november 2023.*



Jonas Sandqvist



Affärsidé

Eldon Installation är en ledande leverantör av kvalitativa och innovativa lösningar inom elfördelningssystem och laddinfrastruktur. Genom säkra och energieffektiva lösningar för den nordiska elmarknaden bidrar vi till utvecklingen av ett mer hållbart samhälle.

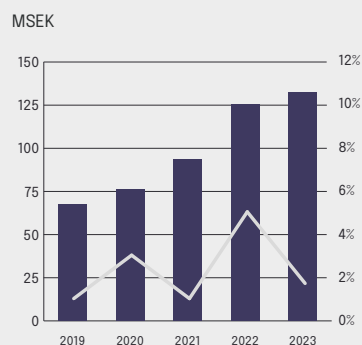
Styrelseordförande

Niclas Ekblad

VD

Jonas Sandqvist

Nettoomsättning & EBT-Marginal



30

Medarbetare

132

Omsättning (MSEK)

HT STÄLLVERK

Lågspänningsverk och centraler för den svenska marknaden

HT Ställverk, med rötterna i Nässjö, producerar och levererar färdiga lågspänningsverk och centraler för den svenska marknaden.



HT Ställverk (och Centraler) bildades 2001 och har sedan 2018 varit en del av Huset invest. Företaget har all sin produktion i Nässjö och besitter en hög hantverkskompetens inom elfördelningslösningar där lösningar ritas och specialbyggs efter kundernas krav och behov.

Företaget levererar kundanpassade ställverk med kapacitet upp till 5000A, från servisställverk till tunga fördelningar. De tillverkar också elcentraler, med kapacitet från den lilla lägenheten till stora sjukhus. HT Ställverk har även kabelskåp i sortimentet, vilka möjliggör anpassning för utomhusmiljöer.

Bland kunderna återfinns elkraftsleverantörer, installatörer och industrier. Kunder som alla ställer höga krav på såväl kvalitet som tekniskt kunnande.

Händelser under året

- HT Ställverk blickar tillbaka på ett väldigt starkt år med mycket god utveckling där verksamheten växte med 19,7 procent och omsättningen ökade till 89,1 MSEK (74,5). Företaget har haft en väldigt god efterfrågan på ställverkssidan och har under året levererat ställverk till flera större infrastrukturella projekt.
- Även resultatmässigt gör HT Ställverk ett väldigt bra år. Rörelseresultatet (EBT) ökade med 28,1 procent till 6,1 MSEK (4,8), vilket motsvarar en rörelsemarginal på 6,9 procent (6,4).
- Företaget upplever en fortsatt god efterfrågan på ställverkssidan. Inom området centraler så upplever man vissa känningar kopplat till den minskade nybyggnationen i landet.
- HT Ställverk står för hög kvalitet och deras produkter är efterfrågade på den svenska marknaden, även om företaget fortfarande har utmaningar i form av viss komponentbrist så ser vi med tillförsikt fram emot en fortsatt positiv utveckling.
- HT Ställverk står för en hög kvalitet och företagets produkter är efterfrågade på den svenska marknaden. Företaget ser fram emot en fortsatt tillväxtresa där de kommer att leverera högkvalitativa ställverk och centraler till befintliga och nya kunder.

Om Magnus Jansson

Magnus har haft rollen som VD på HT Ställverk sedan 2007. Tidigare har han innehaft olika roller inom bl.a. produktion, försäljning och försäljningschef.



Affärsidé

HT Ställverk konstruerar och producerar högteknologiska lösningar i form av ställverk och elcentraler av högsta kvalitet. Våra säkra och kvalitativa elkraftlösningar för industri, offentlig verksamhet, kontor och bostäder bidrar till utvecklingen av ett mer hållbart samhälle.

Styrelseordförande

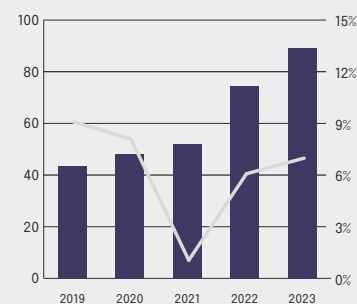
Niclas Ekblad

VD

Magnus Jansson

Nettoomsättning & EBT-Marginal

MSEK



39

Medarbetare

89

Omsättning (MSEK)

ADVISORGRUPPEN

En komplett redovisningsbyrå

Advisorgruppen är en komplett redovisningsbyrå som hjälper företag och organisationer med redovisning, lön och ekonomisk rådgivning. I verksamheten ingår Jönköpingsbostäder med inriktning mot bostadsrättsföreningar.



Advisorgruppen har haft en stadigt positiv utveckling under åren det varit en del av Huset invest. Bolaget spelar en viktig roll i Huset invests utveckling genom att det fungerar som ekonomifunktion i flera av våra dotterbolag tills de nått en tillräcklig storlek för att ha egna ekonomifunktioner samtidigt

som bolaget arbetar med flertalet externa kunder i olika branscher.

Advisorgruppen erbjuder redovisnings- och lönetjänster och agerar som rådgivare till sina kunder inom allt från ekonomistyrning till bolagsbildning. De hjälper även företag under längre eller

kortare perioder med outsourcade redovisningsekonomer.

Inom Jönköpingsbostäder erbjuds ekonomisk förvaltning av bostadsrättsföreningar samt friköp och ombildning av hyresfastigheter.

Händelser under året

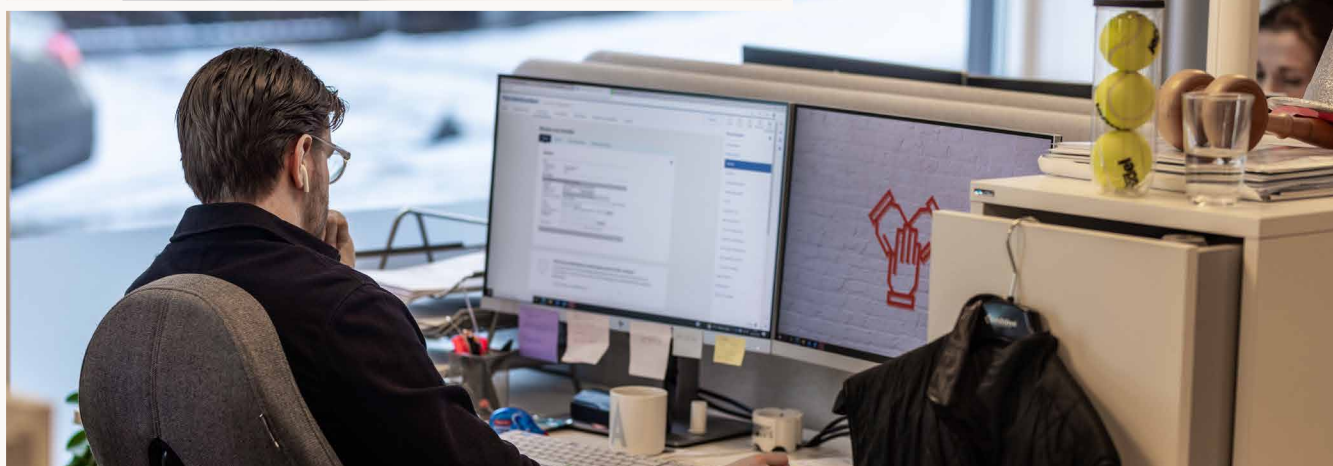
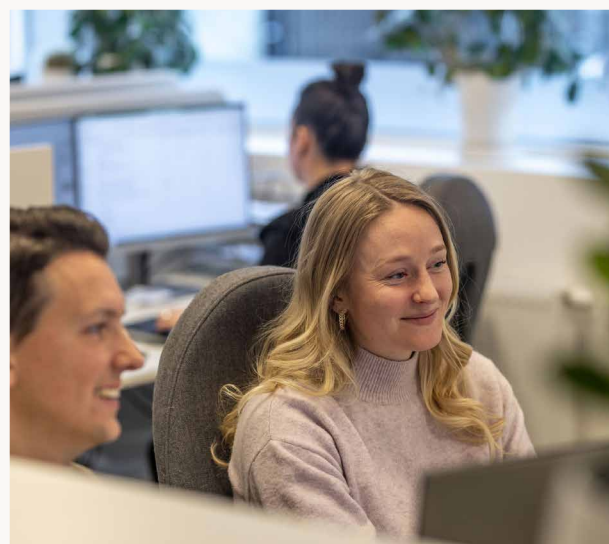
- Advisorgruppen fortsatte sin tillväxt under 2023 och växte med 4,3 procent, vilket innebär en omsättning på 33,6 MSEK (32,2). Tillväxten grundar sig på såväl flera nya kunduppdrag som genom en ökad grad av effektivisering genom nya digitala tjänster och lösningar.
- Även resultatmässigt hade Advisorgruppen ett bra år. Rörelseresultatet (EBT) ökade med 22,8 procent till 3,9 MSEK (3,2), vilket innebär en rörelsemarginal på 11,7 procent (9,9).
- Arbetet med att öka graden av digitalisering av Advisorgruppens tjänster fortsätter, och under året har flera nya system och lösningar implementerats för

att effektivisera företagets processer, vilket också ger utrymme för mer kundutvecklande dialoger och erbjudanden. Under året etablerade sig också Advisorgruppen på Höglandet vilket innebär möjligheter till ytterligare expansion av verksamheten.

- Advisorgruppen har haft ett stabilt år med god resultatutveckling. Företagets etablering på höglandet kommer att bidra till en fortsatt positiv utveckling av Advisorgruppen.

Om Emelie Wannerö

Emelie har varit VD för Advisorgruppen och Jönköpingsbostäder i fem år. Hon har tidigare haft uppdrag som auktoriserad redovisningskonsult på flera olika företag.



Affärsidé

Advisorgruppen vill vara den självklara leverantören av redovisnings- och rådgivningstjänster för små- och medelstora ägarledda företag. Vi vill vara våra kunders första kontakt i alla ekonomirelaterade frågor. Genom att leva och ledas av våra värderingar vill vi vara en attraktiv arbetsgivare.

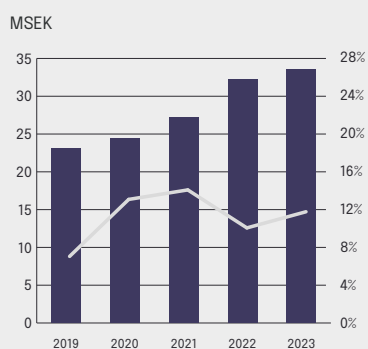
Styrelseordförande

Joakim Breidmer

VD

Emelie Wannerö

Nettoomsättning & EBT-Marginal



32

Medarbetare

33

Omsättning (MSEK)

STORMTRIVSGRUPPEN

Städ- och serviceföretag i södra Sverige

Stormtrivsgruppen är ett städ- och serviceföretag med etableringar på flera orter i södra Sverige, och under flera varumärken. I företagsgruppen finns också en hemtjänstverksamhet i Jönköpingsområdet.

STORMTRIVSGRUPPEN

Stormtrivsgruppen är en företagsgrupp med mer än 20 års erfarenhet av städ- och servicebranschen. Företaget startades i Jönköping men bedriver idag verksamhet i, utöver Jönköping, Borås, Linköping, Nässjö och Ulricehamn.

Man riktar sig till såväl privatperso-

ner som företag och organisationer, där företagssidan står för huvuddelen av verksamheten. Tjänsterna som erbjuds är bland annat hemstäd, företagsstäd samt en rad specialisttjänster såsom till exempel fönsterputs, fasadvätt & takbehandling, flyttstäd, byggstäd och trädgårdstjänster.

Inom Stormtrivsgruppen finns också en hemtjänstverksamhet vilken erbjuder trygg hemtjänst som utförs av kunniga medarbetare i Jönköpingsområdet.

Händelser under året

- Stormtrivsgruppen växte under året med 8,0 procent vilket innebär en omsättning på 170,9 MSEK (158,2). Tillväxten har framförallt skett på företagssidan och inom specialstäd (t.ex. fönsterputs och byggstäd).
- Rörelseresultatet (EBT) minskade med 1,2 procent till 9,9 MSEK (10,0), vilket innebär en rörelsemarginal på 5,8 procent (6,3).
- Stormtrivsgruppen har under året arbetat med att paketera och förädla sitt erbjudande. Man har breddat sitt erbjudande inom företagstjänster, samtidigt som man på flera orter etablerat möjligheten till direktbokning av städtjänster (t.ex. flyttstäd eller engångs Städ) för privatpersoner via den digitala tjänsten Boka direkt. En funktion som varit uppskattad av kunderna.
- Marknadsnedgången under året har i viss mån påverkat privatstädet, där vi också märker av en ökad rörlighet bland kunderna. Även en högre prispress på företagsmarknaden kan noteras men där vi håller emot på ett bra sätt.
- Under 2023 har Stormtrivsgruppen fortsatt sin resa mot ett tjänsteföretag med ett brett utbud inom städ- och servicetjänster. Företagets erbjudande är efterfrågat på marknaden och kommer att ha en fortsatt god utveckling med såväl breddat erbjudande som nyetableringar på flera orter.

Om Pierre Adolfsson

Pierre har varit VD för Stormtrivsgruppen sedan 2019. Han har tidigare erfarenheter som VD såväl som inom marknad och försäljning.



Affärsidé

Genom att bygga en företagsgrupp inom städ- och servicesektorn som baseras på hög kompetens inom området och en stark drivkraft hos ledare och medarbetare skall vi vara alternativet som både attraherar entreprenörer, medarbetare och kunder i högre grad än övriga aktörer inom vårt marknadsområde.

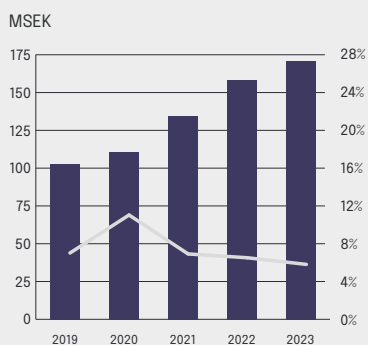
Styrelseordförande

Niclas Ekblad

VD

Pierre Adolfsson

Nettoomsättning & EBT-Marginal



285
Medarbetare

171
Omsättning (MSEK)

STELLA

En helhetspartner inom rekrytering, interimslösningar och grupp- och ledarskapsutveckling

Stellas ambition är att vara en helhetspartner inom rekrytering, interimslösningar samt grupp- och ledarskapsutveckling i södra Sverige.



Stella är ett företag med verksamhet inom rekrytering, interimstjänster och ledarutveckling. Företaget erbjuder sina tjänster till företag i södra Sverige, framförallt i Småland och Västra Götaland.

Stella erbjuder tjänster inom tre olika kompetensområden;

Stella Engineering är rekrytering och interim av specialisttjänster inom teknik, logistik, produktion etc.

Stella Management är rekrytering och interim av chefspositioner och specialisttjänster på managementnivå.

Stella Leadership erbjuder utveckling av ledare och team.

I Stellas regi utbildas årligen cirka 250 ledare på olika nivåer och företaget genomför cirka 150 rekryteringsuppdrag.

Händelser under året

- Stella ökade sin omsättning under 2023 med 7,4 procent till 24,8 MSEK (23,0). Rörelseresultatet (EBT) minskade med 39,4 procent till 1,1 MSEK (1,9), vilket ger en rörelsemarginal på 4,6 procent (8,1).
- Marknadsnedgången har påverkat rekryteringsverksamheten under året, vilka är färre och drar ut på tiden. De långa processerna och svårigheterna att komma till avslut i vissa rekryteringar har påverkat Stellas resultatutveckling negativt under året.
- Glädjande är att interimaffären fortsätter att utvecklas i positiv riktning och har vuxit under året. I ett

osäkert marknadsläge söker fler företag en interimslösning för en längre eller kortare period.

- Stellas interimaffär har haft en god utveckling under året vilket är glädjande när rekryteringsverksamheten har haft det något tyngre. Dock upplevde företaget en viss lättnad i rekryteringsprocesserna mot slutet av året..

Om Christer Johansson

Christer har varit VD för Stella sedan sammanslagningen av Codeq och HR Strateg 2022. Tidigare har Christer haft roller som VD, HR-chef och Kompetenschef.



Christer Johansson



Affärsidé

Stella är en långsiktig partner inom kompetensförsörjning. Detta gör vi genom rekrytering av chefer och specialister, interimslösningar, samt ledar- och grupputveckling. Som helhetspartner ser vi tillverkningsindustrin som en intressant målgrupp. Vårt fokusområde är södra Sverige.

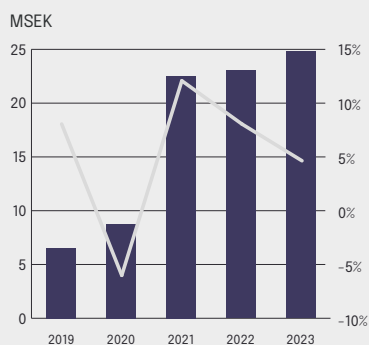
Styrelseordförande

Joakim Breidmer

VD

Christer Johansson

Nettoomsättning & EBT-Marginal



9

Medarbetare

25

Omsättning (MSEK)

TARGET ENCLOSURE

Nytänkande lösningar för skalskydd

Target Enclosure har i nära samarbete med ett flertal företag inom såväl försvarsindustrin som säkerhetsbranschen utvecklat nytänkande lösningar för skalskydd.



Target Enclosure har i nära samarbete med framför allt Försvarsmakten, men även ett flertal företag inom såväl försvarsindustrin som säkerhetsbranschen, utvecklat innovativa lösningar för att skal- och avlyssningsskydda affärskritisk eller hemlig information. Genom en rad patenterade produkter erbjuds ett flexibelt sortiment av svensktillverkade skyddslösningar. Företaget kan

idag räkna in ett stort antal företag och myndigheter bland sina kunder. Tillverkningen sker primärt i småländska Alvesta men planen är att under 2023 även starta upp monteringen i Nässjö, där även Eldon Installation och HT Ställverk har sin tillverkning.

Sedan 2017 är Target Enclosure ensamma på den svenska marknaden att erbjuda IT-säkerhetsskåp med de högst ställda internationel-

la kraven för skydd mot avlyssning samt, sedan 2019, även ensamma om att ha klarat Försvarsmaktens nya krav på skalskydd och värmeavledning för IT-säkerhetsskåp. Företagets ambition är att fortsätta leda utvecklingen av skalskydd för affärskritiska IT-system och därigenom expandera verksamheten.

Händelser under året

- Target ökade sin omsättning med 89,7 procent under föregående år till 20,7 MSEK (10,9). Rörelseresultatet (EBT) ökade med 134 procent till 0,6 MSEK (-1,6), motsvarande en rörelsemarginal om 2,7 procent (-).
- Under året har verksamheten flyttat produktionen till Nässjö och samlokalisert sig med Eldon Installation

och HT Ställverk vilket kommer att bidra positivt till företagets utveckling.

- Target Enclosure hade ett mycket starkt första halvår, men upplevde en svagare försäljning under andra halvåret vilket har påverkat resultatet.

Affärsidé

Target Enclosure skall tillhandahålla egenutvecklade, svensktillverkade säkerhetslösningar, samt tillhörande tjänster, av absolut högsta kvalitet till kunder med mycket höga krav på informationssäkerhet.

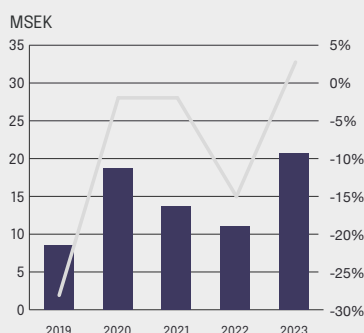
Styrelseordförande

Niclas Ekblad

VD

Per Bråkenhielm

Nettoomsättning & EBT-Marginal



2

Medarbetare

21

Omsättning (MSEK)

ZIMPEL SOLUTIONS

Enkla och skalbara lösningar för laddning av elfordon

Zimpel Charging är Huset invests senaste start up, som startades 2022. Företaget erbjuder enkla och skalbara helhetslösningar för laddning av elfordon.



Zimpel Charging är Huset invests senaste start up, som startades förra året. Företaget erbjuder enkla och skalbara helhetslösningar för laddning av elfordon. Genom Huset invest och dess innehav har vi kombinerat erfarenhet inom elstyrning, fastighetsutveckling och paketering av IT-tjänster. Detta har resulterat i

en lösning som förenklar vardagen för företag och organisationer.

Zimpel Charging erbjuder en investeringsfri paketering där man istället betalar en fast månadskostnad som inkluderar analys, installation, hårdvara, mjukvara, driftsavtal och försäkring. På så sätt har en lösning

skapats som ger användaren en unik bekymmersfrihet. Vi ser stora möjligheter till expansion för Zimpel Charging de kommande åren.

Händelser under året

- Zimpel Charging ökade sin omsättning med 19,4 procent under 2023 till 2,9 MSEK (2,4). Rörelseresultatet ökade till -2,0 MSEK (-2,4).
- Samarbetet mellan Zimpel Solutions och Eldon Installation intensifierades under året, bland annat genom gemensamma säljaktiviteter vilket kommer att bidra positivt till företagets utveckling framöver.
- Det är vår uppfattning att det osäkra marknadsläget kommer att vara positivt för Zimpel Charging då de kundgrupper som företaget riktar sig till kommer att ha fortsatt starkt fokus på minskade kapitalkostnader. Genom Zimpel Chargings lösning minskar bostadsrättsföreningarna sitt behov av kapital vilket gör att vi ser med tillförsikt på företagets utveckling framöver.

Affärsidé

Zimpel Solutions erbjuder smarta och skalbara helhetstjänster till företag och organisationer som är i behov av att utveckla sin fastighet med smarta laddlösningar för elfordon. Med våra unika affärsmodeller förenklas och förbättras besluten kring hållbara miljöfrågor och framtidens fastighetsutveckling.

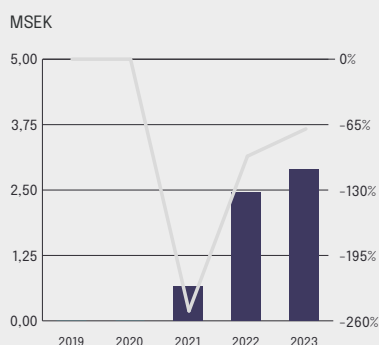
Styrelseordförande

Niclas Ekblad

VD

Oktay Cimen

Nettoomsättning & EBT-Marginal



2

Medarbetare

2,9

Omsättning (MSEK)

Resultaträkning

Belopp i SEK

	Not	2023-01-01- 2023-12-31	2022-01-01- 2022-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	3	1 539 002 658	1 365 579 307
Aktiverat arbete för egen räkning		12 426 000	7 930 000
Övriga rörelseintäkter	4	11 190 796	11 156 750
		1 562 619 454	1 384 666 057
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter		-88 652 817	-78 514 354
Handelsvaror		-459 628 746	-401 452 288
Övriga externa kostnader	5,6	-209 404 881	169 044 355
Personalkostnader	7	-653 170 262	-565 724 913
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-51 220 751	-49 984 560
Övriga rörelsekostnader		-1 520 606	-1 317 865
Rörelseresultat		99 021 391	118 627 722
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i koncernföretag	8	-21 957	1 871 000
Resultat från andelar i intresseföretag	9	-940 000	300 000
Resultat från värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar		247 836	1 500
Ränteintäkter och liknande resultatposter	10	387 402	203 289
Räntekostnader och liknande resultatposter	11	-10 012 918	-5 936 906
Resultat efter finansiella poster		88 681 754	115 066 605
Resultat före skatt			
		88 681 754	115 066 605
Skatt på årets resultat	13	-29 513 665	-33 060 099
Årets resultat		59 168 089	82 006 506
Hänförligt till Moderföretagets aktieägare		39 346 684	60 722 931
Minoritetsintresse		19 821 405	21 283 575

Balansräkning

Belopp i SEK

	Not	2023-12-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	14	57 574 947	56 353 064
Programvaror	15	559 296	901 101
Goodwill	16	125 979 506	112 233 707
Pågående nyanläggningar o förskott avseende immateriella anläggningstillgångar	17	9 956 217	-
		194 069 966	169 487 872
Materiella anläggningstillgångar			
Byggnader och mark	18	9 896 139	10 299 229
Nedlagda utgifter på annans fastighet	19	871 145	945 344
Maskiner och andra tekniska anläggningar	20	2 119 921	1 061 861
Inventarier, verktyg och installationer	21	17 568 923	15 439 467
Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar	22	283 693	219 070
		30 739 821	27 964 971
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i intresseföretag	24	3 793 000	5 081 000
Andra långfristiga värdepappersinnehav	25	39 350	39 350
Uppskjuten skattefordran	26	8 426 257	9 107 896
Andra långfristiga fordringar	27	6 696 587	3 782 138
		18 955 194	18 010 384
Summa anläggningstillgångar		243 764 981	215 463 227
Omsättningstillgångar			
Varulager m m			
Råvaror och förnödenheter		5 214 716	4 663 988
Varor under tillverkning		13 096 441	11 778 116
Färdiga varor och handelsvaror		124 741 430	141 354 724
Pågående arbeten för annans räkning		6 866 456	4 910 918
		149 919 043	162 707 746
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		270 194 096	232 602 870
Fordringar hos koncernföretag		534 542	681 160
Övriga fordringar		14 587 101	9 915 504
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	28	53 052 267	34 923 554
		338 368 006	278 123 088

	Not	2023-12-31	2022-12-31
<i>Kortfristiga placeringar</i>		113 217	240 649
Kassa och bank		12 962 161	13 991 790
Summa omsättningstillgångar		501 362 427	455 063 273
SUMMA TILLGÅNGAR		745 127 408	670 526 500

Balansräkning

Belopp i SEK

	Not	2023-12-31	2022-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital		10 000 000	10 000 000
Balanserat resultat inkl årets resultat		121 616 106	103 936 776
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		131 616 106	113 936 776
Minoritetsintressen		121 317 298	101 048 789
Summa eget kapital		252 933 404	214 985 565
<i>Avsättningar</i>			
Avsättningar för uppskjuten skatt	30	2 606 874	2 334 449
Övriga avsättningar		3 185 816	270 000
		5 792 690	2 604 449
<i>Långfristiga skulder</i>			
Checkräkningskredit	31	109 015 532	111 641 183
Skulder till kreditinstitut	32	3 611 000	10 143 000
Skulder till koncernföretag		75 000 000	75 000 000
		187 626 532	196 784 183
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	32	6 532 000	6 532 000
Fakturerad men ej upparbetad intäkt		1 420 000	1 215 000
Leverantörsskulder		81 145 480	74 964 513
Skulder till koncernföretag		21 606 335	215 205
Skatteskulder		23 462 044	19 728 205
Övriga kortfristiga skulder		55 740 525	46 551 977
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	33	108 868 398	106 945 403
		298 774 782	256 152 303
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		745 127 408	670 526 500

Kassaflödesanalys

Belopp i SEK	2023-12-31	2022-12-31
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	88 681 754	115 066 605
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	52 644 751	48 844 960
	141 326 505	163 911 565
Betald inkomstskatt	-25 369 679	-17 528 828
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	115 956 826	146 382 737
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Ökning(-)/Minskning (+) av varulager	12 788 703	-28 082 392
Ökning(-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-32 688 800	-31 886 362
Ökning(+)/Minskning (-) av rörelseskulder	12 519 219	-4 010 133
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-7 380 878	-63 978 887
Investeringsverksamheten		
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-26 540 073	-11 919 727
Avyttring av immateriella anläggningstillgångar	-	92 976
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-11 511 879	-8 096 605
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	353 582	295 172
Förvärv av dotterföretag	-21 743 184	-3 074 593
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-379 221	-4 973 170
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-59 820 775	-27 675 947
Finansieringsverksamheten		
Förändring i kortfristiga placeringar	127 432	-57 432
Amortering av låneskulder	-6 532 000	-7 596 797
Förändring av utnyttjad checkräkningskredit	-2 625 651	-2 281 054
Utbetald utdelning till moderföretagets aktieägare	-21 500 000	-47 126 700
Transaktioner med minoriteten	-19 196 078	1 259 355
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-49 726 297	-55 802 628
Årets kassaflöde	-971 124	-1 074 725
Likvida medel vid årets början	13 991 790	15 000 520
Kursdifferens i likvida medel	-57 505	65 995
Likvida medel vid årets slut	12 963 161	13 991 790

Belopp i SEK	2023-12-31	2022-12-31
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet mm		
Avskrivningar	51 220 751	49 984 960
Nedskrivningar/reversering av nedskrivningar	592 000	-
Övriga avsättningar	348 000	-
Betald inkomstskatt	484 000	-1 140 000
	52 644 751	48 844 960

