

NÄRINGSGLIV

Redaktör: Andreas Nilnes, andreas.nilnes@di.se, tel 08-573 651 94

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på Näringsgliv?

Tipsa oss naringsgliv@di.se

Redaktör Andreas Nilnes

andreas.nilnes@di.se, 08-573 651 94



LOVAR FLER AFFÄRER. Patrik Wahlén är vd för industrikoncernen Volati, som äger familjeföretag i vitt skilda branscher.

FOTO: JACK MIKRUT

Uppköpare siktar på fler familjebolag

Industrikoncernen Volati har köpt Fagerstabolaget Ragnar Sandberg & Söner Mekaniska Verkstad.

Företaget blir Volatis fjärde dotterbolag och vd Patrik Wahlén räknar med att slutföra åtminstone två affärer till föreskiftet.

”Det är full fart nu. Marknaden har nykrat till och det skapar goda affärsmöjligheter”, säger han.

Volatis huvudägare är Karl Perlhagen, son till läkemedelshandelsbolaget Medas grundare Lennart Perlhagen, och kapitalet kommer från en familjestiftelse. Företaget bildades 2003 och affärsidén är att köpa företag som står inför ett generationsskifte.

Hemlig köpesumma

Det senaste förvärvet, Ragnar Sandberg & Söner Mekaniska Verkstad i Fagersta, levererar komponenter till stål- och verkstadsföretag,

framför allt stora komponenter med höga toleranskrav i korta serier.

Företaget omsätter cirka 60 miljoner kronor och har 44 anställda. Vad köpeskillingen uppgår till vill Patrik Wahlén inte uppge. Fjölårets resultat före skatt blev drygt 11 Mkr.

Kunnigt familjeföretag

”Vi tycker att det är ett fint familjebolag med stort produktionskunnande och som är verksamt i en attraktiv nisch”, säger Patrik Wahlén.

Kenneth Sandberg är vd på Ragnar Sandberg & Söner, son till grundaren och en av de tidigare delägarna:

Di FAKTA

Volati

■ Ort: Stockholm.

■ Omsättning: 375 Mkr (2007).

■ Resultat efter skatt: 71 Mkr (2007).

■ Ägare: Karl Perlhagen 90 procent, Patrik Wahlén 10 procent.

■ Antal anställda: 125.

”Vi har i flera år inom familjen funderat över den långsiktiga utvecklingen för företaget och våra medarbetare eftersom det inte finns någon ny generation som vill ta över”, säger han och fortsätter:

”Volati äger redan företag som utvecklas bra och leds av jordnära människor som vill driva företaget vidare. Vi ser fram emot det här.”

Säljer trots krisrapporter

Kenneth Sandbergs beslut att sälja har inte påverkat av alla rapporter om kreditkris och ekonomisk avmattning.

”Det har inte påverkat alls. Vi har inte märkt av den här lågkonjunkturen. Senast det gick dåligt för företaget var 1991”, säger han.

I och med det senaste köpet består Volati av fyra dotterbolag, Tornum som tillverkar spannmålsutrustning, köksredskapstillverkan Sveico, Corroventa Av-

fuktning och Sandberg & Söner.

Målet är att nå en omsättning på 1 miljard kronor till nästa år och att ta koncernen till börsen.

Siktar på börsen

”Vi har inga exitperspektiv på våra förvärv men målet är att bygga en koncern som så småningom, 2011, har möjlighet att noteras på börsen om klimatet tillåter”, säger Patrik Wahlén.

Och någon brist på pengar är det inte. Volati har ungefär 500 Mkr att köpa bolag för och konjunkturavmattningen är positiv för affärerna, enligt Patrik Wahlén.

”Konkurrensen om uppköpsobjekten minskar lite. Det är sunt med en viss tillnyktring. Jag tycker att multiplarna varit lite väl höga”, säger han.

MARIA OTTOSON

maria.ottoson@di.se

08-573 650 59

Bra betalt för välskött företag

Företagare som går i säljtankar kan, trots ekonomisk avmattning, fortfarande räkna med att få bra betalt för sina bolag och ett välskött företag är ett eftertraktat objekt.

”Investerare köper hellre ett bra företag dyrt, än ett dåligt billigt”, säger Marie Reinius, vd på Svenska riskkapitalföreningen.

DI:s rundringning visar att företagare som går i säljtankar kan räkna med att få ut ungefär samma belopp som de skulle ha fått för ett år sen, innan kreditkrisen fick fart. Skillnaden är att säljarna knappast kan hoppas på några drömbud som kunde förekomma innan finansmarknaden sattes i gungning.

Färre affärer

Svenska riskkapitalföreningen sammanställer statistik över antalet gjorda affärer och under årets första kvartal kunde de se att svenska riskkapitalister gjorde 125 affärer i Sverige till ett belopp av 10 337 Mkr. Första kvartalet 2007 gjordes det 179 affärer till ett totalbelopp på 11 199 Mkr.

”Det är färre men större affärer i år. Riskkapitalisterna tittar mer till ett företags potential än till prislappen”, säger Marie Reinius.

Claes Rosslind, ordförande för Svensk Företagsförmedling, märker av den finansiella oron i att det är svårare för köpare att få banklån, men att intresset fortfarande är högt.

”Välskötta familjeföretag har fortfarande väldigt många intresserade köpare”, säger Claes Rosslind.

Håkan Söderbäck, delägare i riskkapitalbolaget Accent, menar att det blir vanligare att säljares och köparens åsikter om prislappen kan gå isär.

”Det är fler affärer som avbryts nu än för ett år sedan. Säljaren och köparen kan ibland inte enas om priset och då väljer säljaren hellre att behålla bolaget och vänta på bättre tider än att sälja sitt livsverk till ett lägre pris”, säger Håkan Söderbäck.

Ingen av personerna som DI har pratat med har märkt någon generell prissänkning. Men alla nämner att det kan förekomma en viss eftersläppning och att den ekonomiska avmattningen kan komma att få ett genomslag senare.

”Många av våra kontor visar ett bättre resultat i år än i fjol”, säger Claes Rosslind om Svensk Företagsförmedlings 22 kontor i Sverige.



Marie Reinius, vd på Svenska riskkapitalföreningen.

THOMAS BERGSELL

thomas.bergsell@di.se

08-573 651 53