



SAMLAD ENTREPRENÖRSKRAFT

Ernströmgruppen är ett anrikt, snart 100-årigt familje-konglomerat vars affärsidé är att förvärva och utveckla välskötta företag inom handel och industri. Vi är passionerade i vår vision att bygga ett decentraliserat företagsnätverk lett av duktiga affärskvinnor och affärsmän, som tillsammans med sina medarbetare drivs av att göra sina företag lite bättre, lite effektivare och lite lönsammare varje dag. Allt för att bättre möta framtidens möjligheter och internationella konkurrens. Detta gör vi genom att kombinera det bästa från två världar – entreprenörsanda och storföretagande.

Vi vill utveckla livsverk för framtiden

Världen krymper och utvecklingen går allt snabbare. Det blir allt svårare för små- och medelstora bolag att vara konkurrenskraftiga på egna ben. Ofta blir konsekvensen att nordiska, livskraftiga företag säljs till utländska ägare eller en kortsiktig vinstmaximerande institution för att sedan flyttas från orten, slås samman med andra bolag och i värsta fall försvinna helt. Vi på Ernströmgruppen ser oss som alternativet till detta.

På följande sidor får du veta mer hur vi tänker i utvecklandet av nordiskt företagande, om styrkan i ett nätverk av likatänkande och hur vi skapar utrymme för entreprenören att fortsätta utveckla sitt livsverk. Välkommen till Ernströmgruppen!

PONTUS CORNELIUS

VD/KONCERNCHEF







SAMLAD ENTREPRENÖRSKRAFT KALLAS VÅR AFFÄRSMODELL

Vi står för ett långsiktigt ägarengagemang som syftar till att stärka nordiska företags konkurrenskraft och förmåga att flytta fram sina marknadspositioner. För att lyckas med detta kombinerar vi det bästa av två världar – entreprenörsanda och storföretagande. Från entreprenörernas värld hämtar vi egenskaper som ansvarstagande, effektiva beslutsgångar, ett starkt sälj- och kundfokus samt ett stort engagemang hos alla i bolaget. Från storföretagandet tar vi med oss professionellt styrelsearbete, strategisk långsiktighet, kunskaps- och erfarenhetsutbyte, struktur, inköpskraft och stabilitet.



LÄRA AV VARANDRA OCH TÄNKA I NYA BANOR

För oss är varje bolag unikt och skall därför hanteras som sådant, men vi vet också att ensam sällan är bäst.

För att mindre bolag skall kunna behålla sin konkurrenskraft i framtiden behöver man både utmanas och stimuleras, men också att få inspiration från andra som sitter i samma situation. Våra bolag arbetar i olika branscher, mot olika kundgrupper och med olika produkter – alla med olika erfarenheter. Därmed skapas en arena där man kan lära av varandra för att finna nya framgångsrecept och affärsmöjligheter.



BESLUT FATTAS BÄST NÄRA KUNDEN

Varje bolag ansvarar för sitt resultat och sin utveckling. Denna filosofi attraherar inte bara de bästa affärs-
människorna, utan skapar också goda förutsättningar

för bolagen att effektivare möta kundernas olika behov och snabbt anpassa sig till omvärldens allt intensivare svängningar. Synergierna mellan våra bolag finns men vi påtvingar inte våra bolag samarbete. Istället erbjuder vi dem olika möjligheter till gemensamma inköpsavtal och kompetensutbyten. Det är sedan upp till varje organisation att själv avgöra om de ser en affärsmässig nytta i detta – allt för att bibehålla entreprenörandsan och det tydligt delegerade ansvaret för företagets resultat.



KONSTEN ATT SÄLJA ETT LIVSVERK

Det är ett stort steg att komma fram till att man skall lämna över sitt livsverk till någon annan, att få ut rätt värde, att få hjälp att driva företaget vidare och att utveckla verksamheten i ett allt tuffare affärsklimat. Vi vet att denna process måste mogna fram och ta den tid som behövs. Ett för snabbt beslut brukar resultera i att försäljningen inte känns bra på sikt. Om köpare och säljare däremot ger sig tid att förstå varandras värdegrund för att sedan skapa en gemensam målbild för företaget, är det vår erfarenhet att förutsättningarna blir bra mycket bättre.

1

TÄNK IGENOM NOGA OCH GÖR UPP EN KRAVSPECIFIKATION

”Lita på din intuition och lyssna på ditt hjärta”, brukar vi ge som ett gott råd till dem som överväger en försäljning. Vill du vara med och utveckla företaget vidare? Har du en familjemedlem som vill arbeta vidare, men inte vara ägare? Värderar du en ny ägare som tar hand om personalen, kunderna och leverantörerna? Vilken sorts ny ägare tror du kan hjälpa ditt företag att utvecklas vidare?

2

STÄLL TYDLIGA KRAV OCH SKÄRSKÅDA DE NYA ÄGARNAS INTENTIONER

Sätt en klar kravspecifikation på köparen, låt beslutet mogna fram och framförallt, lär känna de olika potentiella köparna. Ställ krav. Du vet ju vad som är bäst för ditt livsverk och behöver veta de nya ägarnas sanna intentioner för att göra det kloka valet. Genom snart 100 år har vi på Ernströmgruppen skaffat oss lång erfarenhet att förstå din situation, att kunna ge dig råd på vägen och när väl beslutet är taget, då ska du känna tryggheten i att vi agerar som vi sagt. Har du kommit så här långt i processen, då brukar det också vara enklare att informera medarbetarna att du hittat en trygg hamn för ditt livsverk och deras arbetsplats.



KONSTEN ATT KÖPA ETT LIVSVERK

Vi skiljer oss från de flesta företag på en avgörande punkt. Vi har ingen exitstrategi då vår ambition är att äga företag i generationer. Vi vill engagera oss i företag där vi tror att vi kan bidra till företagets utveckling och som har en tydlig affärsposition. Ofta kännetecknas de av ett starkt varumärke, en överlägsen kostnadskontroll, en sund företagskultur och en excellent ledning. Vi lägger oerhört stor vikt vid ledningens och personalens kvalitet. Därigenom kan vårt dagliga liv med företaget följa devisen ”nose in – hands off”. Vi vill agera som ägare – inte koncernledning. Vi vill också att ledningarna i våra dotterbolag ska agera som om företaget vore deras eget. Först då slipper vi slitas mellan lång- och kortsiktiga prioriteringar.



REJÄLA FÖRETAG FRÅN REJÄLA MÄNNISKOR

Vårt viktigaste förvärvskriterium är dock att köpa rejäla bolag från rejäla människor som vi litar på och som delar vår passion att långsiktigt utveckla nordiska bolag. Eftersom vi endast förvärvar välskötta verksamheter finns det mycket sällan någon anledning att flytta dem från orten, omorganisera, slå samman eller sälja av. Tvärtom är kontinuitet viktigt för oss. Därför är vi angelägna om att de som byggt upp företaget och dess företagskultur, på ett eller annat sätt vill arbeta vidare med oss som ägare.



TYDLIG PROCESS FRAM TILL KÖP

Först när båda parter känner sig trygga i varandras värderingar, intentioner och framtidsbilder anser vi att det finns goda förutsättningar för ett ”lyckligt äktenskap”.

För att du som säljare ska känna dig trygg i att öppna upp ditt företag brukar vi insistera på att vi signerar ett konfidentialitetsavtal (NDA – Non Disclosure Agreement). I ett tidigt skede lämnas också ett indikativt bud och om vi är överens signerar vi ibland en enkel intentionsförklaring om förvärv (LOI-Letter of Intent). Det ger båda parter trygghet i affären.

Nästa steg i processen är en företagsbesiktning (DD-Due Diligence) som vi nästan alltid genomför själva då vi varit med från första dagen. Detta moment är också ett ypperligt tillfälle att lära oss mer om ditt företag. I juridiska och tekniska områden som vi inte själva behärskar tar vi in expert hjälp. Vår rekommendation är att även säljaren har ett juridiskt ombud så att juristerna kan rätta ut frågetecken på sitt eget språk om sådana frågor aktualiseras. Samma jurister tar i detta steg fram ett överlåtelseavtal (SPA – Sales and Purchase Agreement) som vi båda förstår och accepterar.

Därefter fortsätter vi utveckla ditt livsverk tillsammans.

NÅGRA MILSTOLPAR I VÅR SNART 100 ÅRIGA HISTORIA



1918

Byggmaterial som grund

Historien om Ernströmgruppen blir också till stor del historien om utvecklingen av svensk industri och det nordiska näringslivet med både import- och exportverksamhet världen över. 1 februari 1918 startades Ernstström & Co AB i Göteborg av handelsresande Ivar Ernström som var en driven affärsman. Verksamheten kom snart på fötter med försäljning över hela Sverige av dåtidens byggmaterial – spik, papp, asfalt och rörmattor.

I januari 1922 började första generationen av nuvarande ägarfamiljen, Albert Hobohm, på Ernstström & Co och kort därefter ledde samarbetet fram till att Albert blev delägare och tog plats i styrelsen.



1927

Serponit en hörnsten genom åren

En produkt som skulle komma att betyda mycket var den innovation som såg dagens ljus 1927. Innovationen baserades på inblandning av serponitsten för att göra cementen vattentät. Denna geniala idé hade patentrats av plåtslagare Lindén i Köpmannebro. Lindén och Ernstström & Co, startade bolaget Vattentät Cement AB och byggde en fabrik i Köpmannebro för egen produktion av denna produkt som sedermera skulle bli känd under namnet Serponit.

En stor del av det kapital Ernstström & Co tjänade satsades på vidareutveckling av putsprodukter, alla under namnet Serponit, som blev mer och mer välkänt.



1934

Albert Hobohm som VD

Efter några svåra år på 30-talet med byggstrejker, Kreugerkrasch, världsdepression och Ivar Ernströms död 1934, ombildades ägandet av Ernstström & Co och Albert Hobohm tillträdde som VD. Bolaget repade sig snabbt och sedan dess har bolaget, med undantag ett år under modern tid, aldrig mer visat röda siffror.



1975

Armaturjonsson förvärvas

Efter många års diskussioner om samgående förvärvades Armaturjonsson 1975 från ägaren Bengt Jonsson. Exporten tog fart av bl.a. fjärrvärmeanläggningar, där stora order från USA gjorde att koncernledningen behövde hjälp med komplicerade förhandlingar och problemlösning. Företaget tog då hjälp av Gerhards svärson, bolagsjuristen Eric Hielte, som i och med detta kom in i verksamheten och från 1983 tog över ledningen av Armaturjonsson.



1983-1991

På OTC-listan

I början av 80-talet behövde man kapital för att vidareutveckla byggmaterialverksamheten och valde då att notera denna del på OTC-listan under namnet Ernströmgruppen AB. Den redan tidigare påbörjade utlandsexpansionen kunde fortsätta och som mest var man under denna tid verksam i 11 länder i och utanför Europa, i bl.a. Frankrike, Spanien, Turkiet och Saudiarabien. I slutet av 1991 bedömde familjen att bolaget skulle må bättre i privat ägo, varför man köpte ut Ernströmgruppen från börsen igen.



1992

Generationsskifte

1992 tog Eric Hielte över koncernchefsrollen från svärfar, Gerhard Hobohm. Då bl.a. konjunkturen hade blivit sämre i början av 90-talet såg man sig nödsakad att avyttra mineral- och byggmaterialverksamheterna för att i stället sprida riskerna på andra verksamhetsområden. Man kom istället att satsa på kommersiella fastigheter, genom Platzer Fastigheter, samt delägarskap av noterade och onoterade företag. Parallellt vidareutvecklades Armaturjonsson (bl.a. genom bildandet av dagens Armatec-koncernen) samt under kommande år bolag som ReTherm etc. Dessa bolag är fortsatt kärnan i dagens Ernströmgruppen.



1945

Gerhard Hobohm utvecklar sortimentet

Efter kriget slog lättbetongen igenom som byggnadsmaterial och de reveterade husen ökade i omfattning. Under Gerhard Hobohm ledarskap lyckades man vidareutveckla Serponiten med en enastående hållfasthet trots extremt låg bindemedelshalt. Samtidigt införde Gerhard ett helt nytt färgsystem där kulörerna systematiserades, man tog fram färgprover i mallupplagor och gjorde provkollektioner med ett 50-tal kulörer för att marknadsföra sig till landets arkitekter. Detta var ett revolutionerande sätt att arbeta på denna tid.

Efter pappa Alberts död 1950, övertog Gerhard Hobohm VD-skapet.



1960

Mineralverksamheten utvidgas

Redan under 50-talet stod det klart att krossanläggningarna för råmaterial till Serponit i Örebro-trakten behövde utvidgas. Man kom också senare att börja med gruvdrift (1967) av dolomit i Glanshammar.



1966

Modulenthus

Under efterkrigstiden förändrades byggmetoderna snabbt. Tegel ersattes med lättbetong och betongkonstruktionerna ökade. Formsättningsmaterial kom in i sortimentet och man gjorde även manskapsbodar som sedermera utvecklades till tillverkning av företaget Modulent som startades 1966. När efterfrågan steg, startades en ny fabrik som omfattade ett komplett program av modulbyggda bodar, kiosker, barndaghem, radhus och kontor. Nästa steg blev prefabricerade villor under 70-talet då man tillverkade upp till 900 villor per år.



2004

Fjärde generationen

2004 kom fjärde generationen in i verksamheten via Fabian Hielte. Han blev 2008 VD för Ernströmgruppen, medan pappa Eric kvarstod som styrelseordförande fram till sin bortgång 2012. Fabian har ytterligare förtydligat och utvecklade verksamheten som en nordisk koncern inom handel och industri, fastighetsutvecklare samt finansiella investeringar i noterade och onoterade bolag.



2011

Nordiskt företagskonglomerat

2011 genomförde man en strukturförändring, med en tydlig uppdelning mellan det industriella benet Ernströmgruppen och ägarbolaget Ernström & Co. Ernströmgruppens uppgift blev att vara ett familjekontrollerat alternativ till det kortsiktiga kapitalet genom att vidareutvecklas såsom ett nordiskt företagskonglomerat med inriktning mot handel och industri. Ny, erfaren styrelse tillsattes samtidigt som Pontus Cornelius rekryterades som VD och koncernchef.



Idag

Tidlösa värderingar är basen i verksamheten

Än idag utgår verksamheten från värderingar utmejslade under en snart 100-årig företagartradition;

- Professionalism
- Långsiktighet
- Tydlighet
- Beslutskraft
- Frihet under ansvar
- Fokus på etik och miljö

WELCOME TO ERNSTRÖMGRUPPEN

”Being entrusted to develop somebody else’s business creation fills me with great respect of past generations achievements. To continue running it in the same enterprising spirit requires not only professionalism, but genuine respect and a deep understanding of the company’s unique history and corporate culture. We at Ernströmgruppen have set a clear goal of becoming even stronger for future generations, primarily by developing existing companies but also through carefully selected acquisitions.”

Pontus Cornelius
CEO

PONTUS CORNELIUS, CEO



COLLECTIVE ENTREPRENEURIAL POWER

We stand for a long-term ownership commitment aimed at sharpening the competitive edge of Nordic companies to enable them to advance their market positions. To succeed with this, we combine the best of two worlds: entrepreneurial spirit and large-scale enterprise. From the entrepreneurial world we fetch accountability, effective decision-making procedures, a strong sales- and customer focus, and 100% commitment from everybody in the company. From large-scale business we take the professional boardroom, the strategic long-term approach, the exchange of knowledge and experience, structure, purchasing power and stability. This forms the basis of our business model, which we call *Collective Entrepreneurial Power*.



LEARN FROM EACH OTHER AND THINK OUTSIDE THE BOX

For us, all companies are unique and should therefore be treated as such. But we are also aware that alone is rarely the strongest. If small companies are to retain their competitive edge they need new challenges and stimulation, but also inspiration from others in the same situation. Our companies operate in different industries and target different customer groups with different products. They all have different experiences that they share with each other to find new recipes for success and business opportunities.



DECISIONS ARE BEST MADE CLOSE TO THE CUSTOMER

Each company is responsible for its own sales and development. This not only attracts the best business people, but also creates favourable conditions for the companies to address client needs effectively and quickly adapt to the increasingly intense fluctuations of the surrounding world. The synergies between the companies are clear to see, but we do not impose collaboration on them. Instead, we offer them various opportunities for joint purchasing and exchange of expertise. It is then up to each organisation to determine any business benefits they may gain from it, all with the aim of maintaining the entrepreneurial spirit and the strictly delegated responsibility for the company’s sales.



FOCUS AREAS – OUR NICHES

Our most important acquisition criterion is to purchase solid companies from genuine people who we trust and who share our passion for the long-term development of Nordic companies. Today our way of running companies has a tail wind. Naturally, there are other owners within Nordic industry with a long-term strategy, but not very many who have demonstrated for nearly a century that they are capable of successfully managing the lifework of previous generations. This is precisely why we view ourselves as the long-term alternative to short-term capital. Our present focus is on the following three areas: Energy and Industry, HVAC & Wastewater and Safety (fire & marine). Of course, we are also interested in exploring uncharted business niches where we can contribute in its development.



 **Ernstströmgruppen**

ERNSTRÖMGRUPPEN AB | BOX 11304 404 27 GÖTEBORG | ÖSTRA HAMNGATAN 19 | TEL: 031-890 350 | ERNSTROM.SE