

volatı.

2009

2009

volatı.

# Innehåll

<b>Volati i korthet</b>	<b>6</b>
<b>Vd-ord</b>	<b>8</b>
<b>Affärsidé</b>	<b>11</b>
<b>Filosofi</b>	<b>12</b>
<b>Rundabordssamtal</b>	<b>16</b>
<b>Från ax till limpa – Tornum</b>	<b>20</b>
<b>Dotterbolagen</b>	<b>27</b>
Corroventa	28
Olmed Ortopediska och Team Ortopedteknik	32
Sandberg & Söner	36
Tornum	40
Sveico	44
<b>Genomförda förvärv</b>	<b>45</b>
<b>Organisation</b>	<b>48</b>
<b>Ekonomisk redovisning</b>	<b>50</b>
<b>Kontaktuppgifter</b>	<b>94</b>

# Volati i korthet

## Viktiga händelser under året

- I april förvärvades Olmed Ortopediska AB; ett av Sveriges ledande ortopedtekniska företag.
- I december avyttrades aktierna i Sveico AB till den finska hushållsplastproducenten Oy Orthex AB.

## Viktiga händelser efter rapportperiodens utgång

- I slutet av 2009 träffades en överenskommelse om förvärv av 100 % av aktierna i Team Ortopedteknik Scandinavia AB. Förvärvet av Team Ortopedteknik genomfördes i februari 2010 och bolaget konsolideras från och med 2010.

## Dotterbolag

<b>Corroventa Avfuktning</b> www.corroventa.se www.lrkonsult.se	Corroventa utvecklar tekniker och system samt tillverkar produkter för torkning av vattenskador; byggavfuktning, avfuktning av krypgrunder och vindar samt sanering av radon	Omsättning 105 Mkr Rörelseresultat 29 Mkr Antal anställda 30 Volatis ägarandel 97% Investerings tidpunkt 2007, 2008
<b>Olmed Ortopediska och Team Ortopedteknik</b> www.olmed.se www.fotsko.se www.teamortopedteknik.se www.fotexperten.se	TeamOlmed tillverkar, anpassar och förser patienter med ortopedtekniska hjälpmedel. Företagen är verksamma inom samtliga ortopedtekniska områden med fokus på proteser, ortoser, ortopediska skor och fotinlägg. Bolagen bedriver verksamhet vid tolv mot-tagningar i mellersta och södra Sverige.	Omsättning 110 Mkr <sup>1</sup> Rörelseresultat 20 Mkr <sup>1</sup> Antal anställda 273 Volatis ägarandel 100% Investerings tidpunkt 2009, 2010
<b>Ragnar Sandberg &amp; Söner Mekaniska Verkstads</b> www.sandberg-sonerse	Sandberg & Söner tillverkar och monterar stora komponenter och produkter med små toleranser i korta serier och säljer framförallt till svensk verkstadsindustri	Omsättning 39 Mkr Rörelseresultat 1 Mkr Antal anställda 42 Volatis ägarandel 100% Investerings tidpunkt 2008
<b>Tornum</b> www.tornum.se	Tornum är en av marknadsledarna i Europa som helhetsleverantör av spannmålsanläggningar till lantbruk och spannmålsindustri	Omsättning 168 Mkr Rörelseresultat 9 Mkr Antal anställda 65 Volatis ägarandel 97% Investerings tidpunkt 2004
<b>Sveico</b> www.sveico.se	Sveico avyttrades i december 2009. Sveico är en ledande leverantör av husgeråd i Norden. Försäljningen sker under tre varumärken; Sveico, GastroMax och Kökskungen samt under dagligvaruhandels egna varumärken.	Omsättning 111 Mkr <sup>2</sup> Rörelseresultat 16 Mkr Antal anställda 46 Volatis ägarandel 0% Investerings tidpunkt 2004, avyttrat 2009

1) Olmed förvärvades i april 2009 varför finansiella informationen avser perioden maj-december 2009. Team Ortopedteknik förvärvades i februari 2010 och konsolideras från 1 januari 2010 och ingår inte i redovisad omsättning och rörelseresultat.

2) Sveico avyttrades i december 2009 och ingår i koncernens resultaträkning under hela 2009 fram till avyttringstidpunkten.

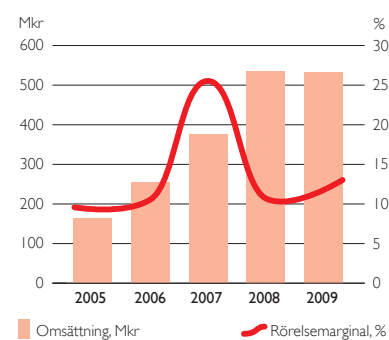
**Volati är en** industriell investerare som förvärvar företag och utvecklar dem genom ett aktivt ägande. Vi är specialiserade på att genomföra förvärv av familjebolag som står inför ett generationsskifte. Investeringarna är inte bundna till någon bransch utan genomförs i lönsamma och utvecklingsbara företag med en omsättning mellan 50–1 000 Mkr. Vi är långsiktiga ägare och vår ambition är att bygga upp ett brett innehav av fristående företag. Vi har sedan 2003 förvärvat nio företag som idag är organiserade i fyra dotterbolag. Volati har ett stort outnyttjat investeringsutrymme och söker aktivt efter nya investeringar.

## Resultatutveckling

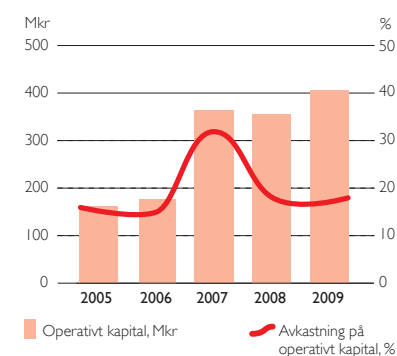
Mkr	2009	2008	2007	2006	2005
Nettoomsättning	533	536	376	253	164
Rörelseresultat	71	57	95	27	16
Resultat efter skatt	49	46	72	15	9
Kassaflöde från rörelsen	93	34	43	12	12
Operativt kapital	406	356	364	177	161
Avkastning på operativt kapital, %	18%	18%	32%	15%	16%

- Omsättningen uppgick till 533 Mkr (536).
  - Omsättningstillväxt på grund av företagsförvärv, 140 Mkr.
- Rörelseresultatet uppgick till 71 Mkr (57).
  - Rörelseresultatförändring på grund av företagsförvärv, 21 Mkr.
  - Rearesultat från försäljning av dotterbolag, 11 Mkr.
- Resultat efter skatt ökade till 49 Mkr (46).
- Operativt kapital ökade med 50 Mkr till 406 Mkr (356).
  - Eget kapital inklusive minoriteter, 183 Mkr.
  - Banklån, 169 Mkr.
  - Efterställda lån, 43 Mkr.
  - Likvida medel, 93 Mkr.
- Avkastning på operativt kapital ökade till 18,0 % (17,8).

## Omsättning och rörelsemarginal



## Operativt kapital och avkastning



# Vi lyckas genom att lita på den lokala ledningen

**D**en globala lågkonjunkturen påverkade de flesta företag i världen under 2009. Bland annat drabbades industrin hårt med rasande orderingångar, sjunkande leveranser och minskande resultat. Många människor förlorade sina jobb och företag har gått i konkurs. Det har varit ett tufft år för många, men nu skymtar en ljusning.

Vi kan konstatera att i dåliga tider ställs allt på sin spets. Vikten av en stark balansräkning blir tydligare och vi som ägarbolag testas. Grunden i Volatis modell är ett stort lokalt ansvar och det tror vi kan vara nyckeln till att vi går starka igenom lågkonjunkturen. Med facit i hand och en ljusning vid horisonten vet vi att vi har tänkt rätt.

Det är extra svårt att undvika att detaljstyra dotterbolag i dåliga tider. Hur många bolag har inte haft centrala initiativ för att öka antal kundbesök eller minska kostnader? Reseförbud har införts och fruktkorgarna till personalen har drabbats av den stora osthyveln. Kanske är detta rimliga åtgärder i vissa bolag, men hur mycket värde skapar dessa initiativ och hur mycket

lokal energi kostar det? Och på vilket sätt påverkas den lokala ledningens och personalens motivation? Det tycker vi att man som ägare måste fråga sig.

Som ägare måste man lita på det lokala ansvaret även när man möter en lågkonjunktur. Att börja skära i kostnader och säga upp personal kostar mer än det smakar. Ofta är besparingarna relativt små, samtidigt som bolagens långsiktiga konkurrenskraft försvagas – kompetensen och kunskapen hos personal som arbetat länge inom ett företag är väldigt svår att ersätta. Att ha ägarrollen innebär att man har ett stort ansvar för sin personal. Den tanken genomsyrar Volati och därför har vi som utgångspunkt att inte välja drastiska personalneddragningar under en lågkonjunktur.

Men man måste vara flexibel och ha förmågan att möta svängningar i efterfrågan. Vår lösning på det är att arbeta med inhyrd personal, tidsbanker, outsourcing med mera. Ett sätt att arbeta med dessa frågor under nuvarande lågkonjunktur har varit att nyttja ramavtalet om permitteringslöner som IF Metall förhandlat fram. Det är

ett avtal som vi använt oss av i Sandberg & Söner och Tornum under 2009 – med resultatet att vi kunnat behålla all personal. Där har vi istället utbildat personalen och därmed lyckats behålla all kompetens inom företaget och rusta det inför den kommande uppgången.

Så tycker vi på Volati att man ska parera en lågkonjunktur – för företagets, personalens och ägarnas skull.

## **Förvärv av Olmed Ortopediska och Team Ortopedteknik**

I början av 2009 fick Volati erbjudandet att förvärva Olmed Ortopediska som bedriver ortopedteknisk verksamhet i Stockholm och Uppsala-regionen. I april samma år genomfördes förvärvet av Olmed. Under hösten påbörjades en diskussion med ägarna av Team Ortopedteknik om ett förvärv av deras verksamhet. Dessa diskussioner ledde till en affär i början av 2010. Tillsammans får bolagen cirka 300 anställda och en omsättning på över 300 Mkr. Därigenom blir bolagen Sveriges största leverantörer av ortopedtekniska tjänster och hjälpmedel. För patienterna kommer detta att



**Patrik Wahlén, vd.**

innebära tillgång till fler specialister, behandlingsmetoder och hjälpmedel. De båda bolagen får också utökade resurser till forskning och utveckling, till exempel kring digitala undersöknings-

och analysteknologier samt nya ortopedtekniska hjälpmedel.

**Försäljningen av Sveico** Volati förvärvar bolag för att driva dem vidare och utveckla dem

långsiktigt. Vår ambition är inte att sälja bolag som har goda framtidsutsikter, men om det visar sig att det finns bättre möjligheter för ett bolag att utvecklas i någon annans ägo, så överväger vi avyttring.

Volati förvärvade Sveico 2005. Bolaget omsatte då cirka 65 Mkr. Via förvärven av Kökskungen och GastroMax byggde vi upp en ledande spelare på den nordiska husgerådsmarknaden. 2007 och 2008 var två relativt tuffa år för Sveico med vikande omsättning och fallande marginaler. Tack vare vårt arbete tillsammans med ledningen för Sveico genomfördes förbättringsåtgärder vilket ledde till att Sveico ökade omsättningen och förbättrade marginalerna under 2009.

Vår övertygelse är att Sveico måste upp i en omsättning kring 300 Mkr för att vara långsiktigt konkurrenskraftigt. Vår ambition har därför varit att genomföra ytterligare tilläggsförvärv. Vi har approacherat alla relevanta svenska förvärvsobjekt och haft långtgående diskussioner med ett antal bolag. Av olika orsaker har vi tyvärr inte kommit i mål med något av dessa förvärv.

Under hösten 2009 fick vi, via gemensamma affärsbekanta, kontakt med Intera Equity Partners Oy, som förvärvat den finska plasttillverkaren Oy Orthex AB. Vår slutsats var att ett samgående mellan Orthex och Sveico skulle vara industriellt helt riktigt. Bolagen är mycket starka på sina respektive hemmamarknader och sortimenten är kompletterande. Tillsammans kommer Orthex och Sveico att omsätta närmare 300 Mkr. Vi är övertygade att Intera Equity är en mycket bra ägare till Sveico och att bolaget har bättre förutsättningar till en

bra utveckling i en större gruppering än "stand alone".

Sveico är det första bolag som Volati avyttrat, och affären innebär ingen förändring i vår övergripande strategi att förvärva och utveckla bolag. Jag vill understryka att vi inte har några planer på ytterligare avyttringar av någon verksamhet.

#### **Finansiella utvecklingen 2009**

Koncernens nettoomsättning uppgick under perioden till 533 Mkr (536). Den förvärvade tillväxten var 140 Mkr. För jämförbara enheter minskade nettoomsättningen med 26 procent. Att omsättningen för jämförbara enheter skulle falla under föregående år var väntat och åtgärder hade vidtagits för att begränsa effekterna av omsättningsfallet och för att bibehålla en god lönsamhet.

Rörelseresultatet för helåret steg till 71 (57) Mkr främst som en följd av förvärvet av det nya dotterbolaget Olmed Ortopediska i april 2009 som har redovisat en god vinst efter förvärvet. Vidare såldes dotterbolaget Sveico AB i december 2009 med ett positivt avyttringsresultat om 11 Mkr.

Avkastning på operativt kapital för de senaste 12 månaderna var oförändrat 18 procent (18) trots den fallande omsättningen för jämförbara enheter. Den bibehållna avkastningsnivån är till viss del beroende på förvärvet av Olmed samt resultatet från försäljningen av Sveico. Den rän-

tebärande nettoskulden minskade jämfört med årets början med 75 Mkr till 130 Mkr, soliditeten uppgick till 36 procent (30) och konsolideringsgraden till 41 procent (37).

Vår kapitalstruktur ligger väl inom vårt mål med en konsolideringsgrad på mellan 30 och 50 procent, vilket bland annat möjliggjorde förvärvet av Team Ortopedteknik som förvärvades i början av 2010. Koncernen har dessutom bra tillgång till extern finansiering varför beredskapen vid förvärv eller en ytterligare försämrad konjunktur är mycket god.

#### **Utsikter 2010**

Inledningen av 2010 kommer att präglas av lågkonjunkturen och finanskrisen. Men vi tror att senare delen av året kommer att vara betydligt starkare och ge goda möjligheter till ytterligare förvärv av verksamheter.

Vi är ödmjuka inför konjunkturens påverkan, men är samtidigt övertygade om att kunna presenteras för många intressanta möjligheter under året. Vi har en finansiell styrka att hantera svängningar och hoppas kunna ta tillvara på de tillfällen vi får.

Vi ser positivt på framtiden.

Stockholm april 2010  
Patrik Wahlén, vd

# Affärs- idé

*Volati är en industriell investerare som skapar värde genom att förvärva och vidareutveckla företag som står inför ett ägarskifte, till exempel vid generationsskifte eller avknoppningar från andra bolag.*

## Mål

- Avkastningen på operativt kapital skall överstiga 25 % per år.
- Konsolideringsgraden bör ligga i intervallet 30–50 %.
- Likvida medel som inte bedöms kunna investeras i enlighet med bolagets mål och investeringsstrategi skall delas ut till ägarna.

## Investeringsstrategi

- Investeringarna sker i stabila och välskötta bolag med starka kassaflöden.
- Alltid huvudägare och i normalfallet ensam ägare.
- Långsiktigt ägande med aktiv utvärdering av utvecklingspotentialen.
- Totalt transaktionsvärde mellan 50–1 000 Mkr:
  - Mindre tilläggsinvesteringar kan ske i befintliga dotterbolag.
- Investeringar sker i nordiska bolag:
  - Mindre tilläggsinvesteringar kan ske utanför Norden.
- Branschgeneralist.



*Patrik och Karl om*  
**Volatis filosofi**

*Att vara jordnära och ödmjuka.  
 Att ta ansvar, skapa förtroende  
 och förvalta. Det är Volatis kärna.*

*– För oss är de mjuka para-  
 metrarna viktiga, säger Patrik  
 Wahlén, vd.*

**B**akom Volati står majoritetsägaren och styrelseordföranden Karl Perlhagen och vd:n Patrik Wahlén.

De har känt varandra länge, ända sedan de studerade ekonomi ihop i Lund. För sju år sedan grundade de Volati tillsammans, ett bolag som förvärvar bolag och utvecklar dem genom ett aktivt ägande. Det är många gånger livsverk de tar över.

– Det är viktigt att vara ödmjuk och ha respekt för de entreprenörer som byggt upp de företag vi tittar på, säger Patrik. Volati undersöker runt 100 bolag varje år. Många av dem försvinner i ett tidigt skede, medan andra blir kvar. Och dem lägger Volati stor kraft och mycket tid på att analysera. Varför är företagen framgångsrika? Vad säljer de, och varför köper kunderna?

– Vi vill hitta välskötta företag som har en bra produkt eller tjänst som vi kan vidareutveckla, säger Karl. Ägaren kanske vill gå i pension och orkar inte kliva in på nya marknader och utveckla nya produkter. Då kan vi gå in med ny energi och givande utvecklingsplaner.

**Vill förvalta och utveckla**

Grunden i Volati är att förvalta och utveckla, inte att köpa och sälja företag för att göra klipp.

– Vi känner ett stort ansvar för alla anställda i bolagen. Vi undviker att säga upp personal under lågkonjunkturer – det förlorar bara företaget kraft på.

Det kostar mer än det smakar, helt enkelt, säger Patrik. Vi har istället valt en väg då vi utbildar de anställda under perioder då en mindre arbetsstyrka behövs, eller hittar andra möjligheter att behålla de anställda.

Han tillägger:

– Men samtidigt har man ett ansvar att se till så att företaget fungerar. Den långsiktiga konkurrenskraften måste rättas till, vilket kan innebära att man måste göra sig av med personal – annars kan hela företaget hamna i gungning.

### Mjuka parametrar viktiga

Volatis grundinställning inför en affär är att det ska kännas bra i magen. Och de måste komma bra överens med säljaren.

– Det finns många mjuka parametrar som är viktiga för oss, säger Patrik. Vi jobbar sida vid sida med den gamla ägaren ofta i ett eller två år efter affären, och då måste man trivas ihop. Vi har fortfarande kontakt med ägaren i ett av de första bolagen vi köpte år 2004.

Volati köper mellan ett och två bolag per år och tar ansvar för både bolagen och dess anställda. Men hur förmedlas den känslan till en företagare som funderar på att sälja sitt livsverk?

– Vi försöker vara extremt jordnära, säger Karl. Vi ska vara som dem vi köper företaget av. Sätta oss in i deras situation, deras utmaningar, deras problem, hot och möjligheter.

– Det är viktigt att alla som representerar Volati signalerar

samma saker och samma känsla, säger Karl.

Karl och Patrik jämför Volatis företagsköp med en förlovning.

– Det låter kanske konstigt, men man blir som en del av familjen. Vi ser det som att vi och den gamla ägaren ”förlovar” oss, men båda parter vet att det aldrig kommer att bli något äktenskap. Vi lever tillsammans i några år och det blir ett oerhört starkt band mellan oss, säger Karl.

– Ja, och det är viktigt att vi får med oss det som de gamla ägarna har gjort bra. Den kunskapen hjälper till att få den nya ledningen på plats, säger Patrik. Volati värnar om de interna kulturer som finns hos bolagen de köper upp.

– Vi behöver inte föra över någon speciell ”Volati-kultur” på bolagen. Vi försöker istället vara lyhörda och bygga vidare på det som företagen gör bra istället för att göra stora förändringar, säger Patrik. Samtidigt kommer vi in med nya ögon och kan ifrågasätta metoder och bidra med nya perspektiv och nya arbetssätt.

### Vill lära känna de anställda

Vid ett företagsköp är Volati, till skillnad från många andra invest- mentbolag, på plats hos företaget under en lång period. Patrik och Karl har som målsättning att lära känna de anställda i varje bolag som förvärvas.

– Vi försöker samla upp idéer som ligger latent i bolaget genom att fråga anställda,

kunder och leverantörer om vilka förbättringar som kan göras. Och svaren brukar vara förvånansvärt samstämmiga, säger Patrik.

Självklart är företagets ekonomi avgörande för om en affär ska bli av eller inte, men Volati fokuserar framför allt på produkten eller tjänsten som företaget erbjuder.

– Det är viktigast på sikt, inte hur resultaträkningen ser ut i dag, säger Karl.

Och det är just bolag som producerar varor och tjänster som är intressanta för Volati.

– Vi investerar ogärna i branscher där företagets intjäningsförmåga kan försvinna dagen efter vi fått aktiebrevet. Till exempel konsultbolag eller agenturföretag, där man lätt kan bli av med intjänningen, säger Karl.

– Precis, för i produktionsbolag finns alltid ett värde kvar i produkterna, säger Patrik. Undviker ni vissa branscher av etiska skäl?

– Vi har aldrig varit i en sådan situation, och har inte heller något sådant uttalat. Men vi vill självklart vara stolta över de bolag vi äger. Vi vill inte äga företag som har varit involverade i skandaler, mutor eller miljöförstöring, säger Karl.

### Inte utarma företagskulturen

I många av de företag som Volati köpt upp har ledningen bestått av i princip en enda person – vanligtvis grundaren av företaget.

– Han eller hon har suttit på alla stolar, säger Patrik. Varit vd, säljchef, produktionschef och eko-



**Patrik Wahlén och Karl Perlhagen vill kunna vara stolta över de bolag som Volati äger. – Vi vill inte äga företag som varit inblandade i mutor och skandaler, säger Karl.**

nomichef. Då är det en utmaning att hitta ersättare. Den eller de som tar över måste kompensera de erfarenheter som redan finns i bolaget, men också passa in. Det kan vara lite trixigt. Samtidigt måste vi få in nya människor i ledande befattningar i lagom takt, utan att utarma den vinnande kulturen i bolaget.

### Man ska vara ödmjuk

Volatis inställning är att gå var- samt fram och vårda de företag som det tagit många år att bygga upp.

– Med respekt för de tidigare ägarna försöker vi lämna dem ganska mycket i fred och inte tvinga dem att genomföra en massa förändringar. Man ska

vara ödmjuk och inte komma och vifta med armarna och veta hur allt ska vara, säger Patrik. Personalen brukar inte ha några problem att acceptera Volati som ny ägare. Men i början är det många frågor – om vad Volati är och vad företaget står för.

– Det kan vara en nyfikenhet blandat med rädsla, säger Patrik. Många bolag vi köper ligger på mindre orter och flera av de anställda har jobbat på samma arbetsplats i flera år. Då kan det bli oroligt. Men när vi får berätta om oss – och visa att vi är vanliga killar – brukar det ordna sig. Det har blivit lättare med åren för Volati att få förtroendet att förvärva företag.

– Vi har gjort några affärer vid det här laget och har goda resultat att visa upp för potentiella säljare, säger Patrik.

Att det blev just Volati – ett ödmjukt investmentbolag – som Patrik och Karl grundade har en högst naturlig förklaring.

– Vi brinner båda för att hålla på med företagande och göra affärer, säger Karl. Eftersom det finns många utvecklingsbara bolag till salu har vi valt den vägen istället. Vår styrka är att förvalta och utveckla bolag som står inför nya utmaningar och möjligheter.

Nu har de arbetat i sju år med Volati och Karl och Patrik har förankrat både sina roller och värderingar väl i organisationen.

– Att få vara med och bygga upp Volati är fantastiskt stort, säger Patrik.



**Torsten Pettersson** grundade Olmed Ortopediska tillsammans med två kompanjoner år 1984. I april 2009 såldes verksamheten till Volati.

**Håkan Meyer** har arbetat som affärsrådgivare i många år och har skrivit en bok om företagsöverlåtelser.

**Håkan Sjöman** är advokat och styrelseordförande i ett flertal bolag.

# Då livsverket måste överlåtas

– *Ett livsverk säljer man inte till vem som helst. Det konstaterar Håkan Meyer, affärsrådgivare. Och han får medhåll från Torsten Pettersson och Håkan Sjöman, som båda har diger erfarenhet av företagande.*

– *I slutänden handlar det inte om hur mycket pengar man får ut av affären, utan hur nöjd man är med köparen, säger Meyer.*

**U**nder 2009 överläts lite drygt 250 små och medelstora företag i Sverige. De allra flesta överlåtelser brukar ske till anställda eller familjemedlemmar och i dessa fall drivs ofta företagen vidare i samma anda som tidigare. Men många gånger får köparen problem med finansieringen till affären. Bankerna håller nämligen hårt i sina pengar då det gäller lån till att köpa företag. Det innebär att många företag måste läggas ned – trots att intresserade köpare finns.

Och det är livsverk vi talar om. Företag som byggts upp från grunden av en eller ett fåtal personer. Företag som följt släkter i generationer. Entreprenörer som levt och andats sitt bolag i årtionden.

– Företagare vill hitta köpare de kan vara stolta över, säger Håkan Meyer, som arbetat i många år som affärsrådgivare och som skrivit en bok om företagsöverlåtelser.

Detta är något Torsten Pettersson skriver under på. Han grundade Olmed Ortopediska 1984 tillsammans med kompanjonerna Sture Karlsson och Lennart Marsh. Med åren kom deras företag att bygga upp en väldigt god ekonomi samt möjlighet att sysselsätta runt 160 personer.

## ”Man är inte odödlig”

När Lennart drabbades av en stroke och tvingades lämna bolaget 1999, fick de två kvarvarande ägarna en riktig tankeställare.

– Vi påmindes om att man inte är odödlig. Vi var väldigt entusiastiska kompanjoner och jobbade hårt. När någon hastigt

försvinner ur bilden kommer nya tankar – det man har varat inte för evigt, säger Torsten.

Torsten och Sture började titta på en framtida lösning för företaget. Men de gjorde sig ingen brådska.

– Vi fick några erbjudanden från riskkapitalbolag och vi förde en del långt gångna diskussioner, men det kändes aldrig rätt, säger Torsten. Vi var inte intresserade av att göra snabba pengar. För vår del var det viktigast att vi fick sälja företaget till någon med avsikt att utveckla det långsiktigt.

Att ha en plan inför framtiden är något som affärsrådgivaren Håkan Meyer menar är väldigt viktigt. Dåligt planerade och misslyckade ägarskiftet är nämligen en av de vanligaste orsakerna

till företagsnedläggningar och konkurser. En undersökning visar att 30 procent av alla generationsskiftet misslyckas.

– Man ska driva och förvalta sitt företag så att det är långsiktigt intressant att äga, både för en själv och för en framtida ägare, säger Meyer.

Han tipsar företagare som vill sälja sitt bolag om tre saker:

- Skaffa en rådgivare, ha rätt tajming och välj rätt köpare.

Och att skaffa en affärsrådgivare var precis det Torsten och Sture gjorde.

– Inom kort kunde han presentera Volati för oss, minns Torsten. Då kändes det helt rätt.

Han fortsätter:

- Det vi ville var att kunna komma tillbaka till Olmed om

fem år, sätta oss vid fikabordet med våra tidigare arbetskamrater och känna att det blev bra. Kan man göra det, då har man lyckats.

## ”Volati är ett familjeföretag”

Håkan Sjöman, advokat och sittande styrelseordförande i Team Ortopedteknik då Volati förvärvade företaget i februari



Håkan Meyer



Torsten Pettersson

”Vi ville kunna komma tillbaka till företaget efter fem år och känna att det blev bra.”



Håkan Sjöman





vill känna igen sig, det ger en trygghet. Och jag vill kalla Volati för ett familjeföretag. De har en majoritetsägare i Karl Perlhagen, som har stort inflytande över företaget, de är engagerade i de bolag de förvärvar och de köper företag för att utveckla dem vidare, säger Sjöman.

Han fortsätter:

– Min erfarenhet är att företagare är rädda för att bygga en stor overhead-organisation eftersom de själva har haft kontroll över det mesta i sitt bolag. Och då känns det tryggt med Volati, som har en liten overhead-organisa-

” Jag har stort förtroende för Volati.

2010, tror att de företag som är att beteckna som familjeföretag – antingen genom att grundarna är släkt eller att de är nära vänner – ofta söker köpare med ungefär samma konstellation som det egna företaget.

– Man

tion och en mycket effektiv stab. Det gör det nära till besluten och lätt att nå beslutsfattare.

Inför en försäljning rankar ofta ägarna högst att företaget får leva kvar, att de anställas jobb tryggas, att verksamheten blir kvar på samma ort och att bolaget förblir svenskt.

– Min erfarenhet säger att nöjdheten med affären inte ligger i hur många kronor företagaren får ut, utan i hur företaget tas om hand och utvecklas, säger Meyer. Har jag drivit ett företag i trettio år vill jag att det ska fungera bra i framtiden också och inte att det ska flyttas utomlands.

– Ja, för de flesta familjeföretagare väger personliga argument tungt vid det slutgiltiga valet av köpare, säger Sjöman.

#### Dra sig tillbaka

Sveriges 40-talister börjar närma sig pensionsåldern. Var fjärde småföretagare kommer att – med all rätt – dra sig tillbaka mellan åren 2010 och 2014. Det motsvarar 180 000 företag och risken finns att många av dessa måste läggas ned.

Torsten tror att ett sätt att rädda små företag i generationsskifte är att göra det lättare att lämna över dem till medarbetare.

– Om skattevillkoren vore

mer förmånliga och företagaren därmed inte skulle behöva skatta lika mycket vid en försäljning, skulle han eller hon kunna sänka köpeskillingen.

Torsten fortsätter:

– Men generalfelet är att man är ute för sent. Men du kan ju tänka dig separationsängesten, den är säkert hur stor som helst! Man sopar en försäljning under



” Har jag drivit ett företag i 30 år vill jag att det ska fortsätta fungera bra.

mattan och så tar man fram tanken varje gång man ska ta semester eller åka utomlands, och man inser att man måste göra något åt situationen.

#### Tog inte det högsta budet

Att sälja sitt företag är ofta entreprenörens största affär någonsin, både ekonomiskt och känslomässigt.

– Man vill att det ska bli rätt. Vi tog inte det högsta budet vi erbjöds för vårt företag. Istället var vi grannliga och valde Volati, som vi kände skulle förvalta och framförallt långsiktigt utveckla verksamheten, säger Torsten.

Han menar att vissa bud som lämnades av riskkapitalbolag kändes oseriösa. Men vid första mötet med Volati kände Torsten omedelbart att de var av en annan

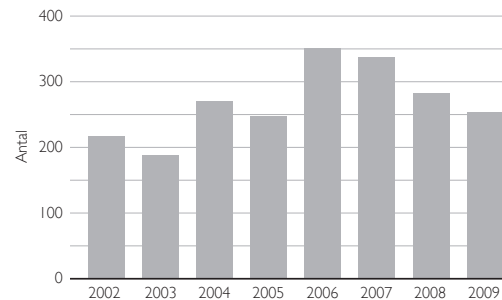
kaliber än ett renodlat riskkapitalbolag.

– Olmed såldes till Volati 2009. Jag har stort förtroende för dem, de har absolut genomfört affären seriöst.

Och Håkan Sjöman har samma erfarenhet från tiden som styrelseordförande i Team Ortopedteknik, då Volati gick in som ny ägare.

– Vi hade väldigt lätt att förhandla med varandra. Kalle och Patrik har en uppknäppt och jordnära attityd. Men jag kan inte sticka under stolen med att vi titade mycket på Volatis finansiella status och på deras möjligheter att utveckla Team. Och vi insåg att Volati är ett ekonomiskt och administrativt välskött bolag. Det ger en stor trygghet.

Antal överlätna företag med omsättning mellan 50 och 500 Mkr



Källa: Adeqvat Företagsvärdering







Från ax  
Tornum  
till limpa

*År 2004 överläts Tornum till Volati.*

*– Vi ville att Tornum skulle finnas kvar i bygden och drivas vidare långsiktigt, säger den förra ägaren Uno Broberg.*

*Nu har företaget vuxit ytterligare, mycket tack vare en stor satsning på export.*

*– Volati har verkligen gjort det här bra. De har satt tydliga mål för företaget och det är väldigt viktigt, säger Carl-Otto Knopp, projektchef.*



**U**no Broberg är upp-  
vuxen i Kvänum i  
Västra Götaland. Det är  
en utpräglad jordbruksbygd och  
industriort, och många pendlar  
hit för att arbeta.

Uno har varit sin hembygd  
trogen och arbetat nästan hela  
sitt liv inom jordbruksbranschen.  
Många av dessa år har spenderats  
tillsammans med far och son  
Grönberg – Rune och Mats.

– Ja, vi har alltid känt varandra  
i och med att vi kommer från  
Kvänum allihop, säger Uno.  
Dessutom arbetade vi tillsam-  
mans med spannmålsutrust-  
ningar i Runes firma Svegma,  
som han startade 1965. Både  
jag och Mats anställdes där så  
småningom.

I Svegma lades grunden för  
en god vänskap och ett gott  
partnerskap. Men även grunden  
för Tornum, som bildades 1989.  
Redan på den tiden fanns Carl-  
Otto Knopp med i företaget, som  
fortfarande arbetar som projekt-  
chef på Tornum.

– I Tornums begynnelse leverade  
vi byggsatser för till exempel  
verkstadshallar och stallbyggnader,  
minns Carl-Otto.

1992 gick Svegma i konkurs  
och Tornum övertog sitt systerbolags  
roll i spannmålsbranschen.

– Året därpå gick jag in som  
delägare i Tornum, säger Uno.

Tornum tillverkar spannmåls-  
utrustning och spannmåls-  
anläggningar till lantbruk och  
spannmålsindustrin – både inom  
Sveriges gränser och utomlands.  
Tornum är med i hela processen,

från det första kundbesöket till att  
själva anläggningen står på plats.  
Från ax till limpa, kan man säga.

– Vi projekterar, gör ritningar  
och offerter, levererar spannmåls-  
anläggningen och monterar upp  
den, om kunden så önskar, säger  
Uno.

Bygget består av en tork och  
silos, där spannmålen förvaras,  
samt transportutrustning.

– Det är grunden. Sedan kan  
man komplettera med till exempel  
elstyrning och automatisering,  
påpekar Uno.

#### **Hur lång tid tar det från första kundbesöket till att anläggningen står färdig?**

– Generellt sett tar det ungefär  
ett år. Men ibland går det snabbare  
och vissa gånger tar det flera år.  
Det kan komma en dålig skörd  
emellan eller att spannmålspriser-  
na går ned och man måste avvakta.  
Det är mycket som spelar in.

#### **Hur delade du, Mats och Rune på arbets- uppgifterna?**

– Det fungerade väldigt väl. Mats  
jobbade mest med försäljning, jag  
arbetade med ekonomi, utveck-  
ling, produktion och försäljning,  
och Rune med försäljning och  
byggnation. Vi hade inga strikta  
linjer mellan varandra, utan vi  
var väldigt flexibla och gick in på  
varandras områden, säger Uno.

#### **Hade ni ingen uttaland vd?**

– Nej (skratt). Men jag tror att vi  
arbetade väldigt effektivt. Det blir  
nog så i mindre företag, vi hade



inte så många möten utan före-  
taget diskuterades ständigt. Allt  
flöt på bra och vi hade kul! Vi var  
motiverade, helt enkelt. Vi trivdes  
med jobbet, med varandra och de  
anställda. Det har stor betydelse.

Och det gick bra för Tornum.

– Efter bara fyra år, alltså 1996,  
hade vi en omsättning på 50  
miljoner kronor, säger Carl-Otto.  
Det var en bra resa.

Så småningom flyttade Tor-  
num till en ny och större lokal.  
Maskinparken byttes ut och pro-  
duktionen automatiserades och  
blev mer effektiv. 1999 invigdes  
de nya lokalerna och vid det laget  
hade Tornum 20 anställda.

– Allt var väldigt positivt. Från  
början vet man ju aldrig hur det  
ska bli då man startar något, men  
Tornum utvecklades bra, säger  
Uno.

Tidigt satsade trion på att ut-  
veckla nya produkter, men också  
på export till bland annat Norge,  
England, Finland, Baltikum och  
Tyskland.

– Men vi sålde också torkar till  
Afrika och Mellanamerika, för  
torkning av kaffebönor, majs och  
ris, säger Uno.

Ären gick och Tornum växte.  
Och grundarna blev äldre.

Rune var född 1930, Uno 1941  
och Mats 1953, och intressenter  
började höra av sig för att se om  
en försäljning var aktuell.

– Innan dess hade vi inte  
en enda gång diskuterat en  
försäljning. Men frågorna väckte  
våra tankar. För tids nog var det  
ju tvunget att göra något, säger  
Uno.



### Fanns det tankar på att låta barnen ta över?

– Nej, det var aldrig aktuellt. Vi var ju tre som delade på Tornum och vi tillhörde inte heller samma familj.

### Var ni helt överens om att sälja bolaget?

– Ja, det var vi. Mats var ju yngst av oss, men han ville inte jobba vidare ensam. Vi kände väl allihop att det var vi tre tillsammans eller ingen alls.

Med andra ord: Tornum skulle säljas. Och inför försäljningen tog Uno, Mats och Rune kontakt med en affärsrådgivare, en mäk-lare. För själva hade de fullt upp i den dagliga verksamheten.

– Arbetet blir en passion. Det är så man måste känna inför sitt företag för att kunna driva det framåt, säger Uno. Man känner en väldig närhet till företaget på något sätt. Man lever med det

hela tiden – det är många timmar man lägger ned.

Tornums affärsrådgivare tog fram ett antal intressenter, och Mats, Rune och Uno fick uppgiften att bestämma sig för vilken som var mest lämplig.

– Vi var framför allt ute efter någon som kunde driva Tornum

vidare på ett bra sätt – och långsiktigt. Vi ville inte ha någon som bara skulle köpa företaget för att sälja det direkt.

Efter noga övervägande föll valet på Volati.

– Vi kände att Volati skulle bli en bra ägare. De var lätta att prata och diskutera med, de tog perso-



Uno Broberg sålde Tornum till Volati i början av 2004.



Carl-Otto Knopp, projektchef, har arbetat på Tornum sedan starten 1989.

nen bra och ville driva företaget långsiktigt, säger Uno.

I början av 2004 var affären klar och då valde Rune, som hunnit bli 74 år gammal, att lämna sitt jobb direkt. Mats och Uno däremot arbetade kvar till 2006.

### Hur kändes det?

– Det blev en mjuk övergång för alla inblandade. Vi hade en positiv syn på ägarbytet hela tiden och trodde verkligen att det skulle bli bra. Även om vi fick lämna vår bestämmanderätt undan för undan, säger Uno och skrattar.

### Hur reagerade personalen då de fick höra om ägarbytet?

– Personalen förstod ju också att något måste hända till slut. Alla var säkert inte hundra procent positiva, men det var aldrig någon som sa att det här är åt skogen, säger Uno och ler. Men

visst fick vi en del frågor om Volati skulle klara ägandet på ett bra sätt. Och det trodde vi absolut, det var ju därför vi valde just Volati som ny ägare till vårt företag.

Efter mindre än ett år tillträdde Per Larsson som Tornums nya vd. Kemin stämde och Uno upplever att samarbetet fungerade väl. Så småningom kunde också Uno och Mats trappa ned sitt arbete på Tornum. Uno valde då

att gå i pension, medan Mats fortsatte att sälja Tornums produkter i ett eget bolag.

### Hur tycker du att Volati har skött Tornum efter affären?

– De har lyckats bra och fortsatt i samma anda. Nu har exportsidan utvecklats lite mer och ytterligare lokaliteter har byggts i Kvänum.

Då Uno, Mats och Rune sålde bolaget fanns runt 40 anställda och omsättningen var 87 miljoner kronor per år. Nu har Tornum dotterbolag i flera länder och har ökat omsättningen flerfaldigt.

– De har jobbat på bra, konstaterar Uno. Och jag har inte hört något negativt pratats

på bygden. Och det är skönt. För jag bor ju kvar i Kvänum och vill känna att de anställda har det tryggt och bra.

### Vad gör du i dag?

– Ja, vi går upp lite senare och läser tidningen lite längre – och då har halva förmiddagen gått, säger Uno och skrattar. Vi bor kvar i Kvänum, har ett litet lantbruk och ett hus vid kusten. Spelar golf och motionerar mer än tidigare, reser en del och har hand om barnbarnen. Jag måste säga att det flyter på riktigt bra!

Medan Uno njuter av det ljuva pensionärslivet arbetar Carl-Otto Knopp vidare.

– Jag är mycket positivt inställd till Volati och Tornums nya ledning, säger Carl-Otto. De har verkligen satsat och satt upp tydliga mål för bolaget. Det är en viktig bit, att hela tiden ha något vid horisonten att sikta mot.



Per Larsson tillsattes av Volati som vd för Tornum.



### Hur fungerade det då Tornums nya vd Per Larsson tillsattes?

– Volati lyckades verkligen med rekryteringen, säger Carl-Otto. Per passar perfekt in på Tornum och har goda meriter. Han har gjort ett toppenjobb för Tornum och dess personal – strategin är utstakad och kommunicerad, alla i personalen har fått sjukvårdsförsäkring och företaget har gjort resor tillsammans, bland annat till USA.

### Per, hur var det att gå in i Tornum som ny vd?

– Ja, som vd önskar man sig väldigt klara arbetsramar från styrelse och ägare – och att man kan jobba fritt inom ramarna med närhet till ägare och styrelse, säger Per. Under mitt yrkesverkssamma liv har jag aldrig haft en mer lättillgänglig och beslutsam styrelse. Besluten är aldrig längre än ett telefonsamtal bort. Här är det inga långbänkar.

### Du har satsat mycket på perso- nalen, berätta.

– Jag vill ha kvar, komplettera och utöka kompetensen i företaget. Och om personalen ska vara förändringsbenägen och vilja följa med på resan måste den

trivas, känna sig delaktig och vara engagerad, säger Per. När vi har byggt ut våra faciliteter här i Kvänum har vi till exempel satsat på en matsal där både kontorsfolk och verkstadsfolk träffas dagligen. Vi ska känna oss som en enda stor familj som strävar mot samma mål. I den strävan ingår också våra underleverantörer och deras personal.

Under finanskrisen och lågkonjunkturen 2009 dippade Tornums omsättning med nästan 50 procent till 168 Mkr.

– Men det ser jag bara som ett hack i linjalen. Det finns inga gränser för hur mycket vi kan växa, säger Per. Populationen i världen växer och vi måste äta varje dag. Spannmål är faktiskt huvudingrediensen i vårt dagliga näringsintag! Vi är marknadsle-

dande i Norden och Baltikum, och det finns ingen anledning till varför vi inte skulle kunna bli det på andra ställen också.

Under 2010 planerar Tornum att starta ett nytt dotterbolag i Ryssland samt förstärka distributionen i England.

– Vi satsar på egna dotterbolag i Östeuropa och utvecklar våra distributörer i Västeuropa. Den här resan kan bära hur långt som helst, säger Per.

Och Carl-Otto håller med.

– Det har blivit fantastiskt bra! Det bästa är att företaget drivs med framtidsutsikt och att verksamheten är målinriktad. Jag är glad över att Volati gick in som ägare. De driver företaget långsiktigt och satsar rätt. Det är kul att gå till jobbet. Äntligen måndag, säger Carl-Otto och skrattar.



# Dotterbolagen

  
Corroventa

  
ORTOPEDISKA

 team  
Ortopedteknik

 SANDBERG & SÖNER

  
TORNUM®



  
SVEICO® 1)

<sup>1)</sup> Sveico avyttrades i december 2009.

# Corroventa

## Viktiga händelser under året

- Flera nya kundrelationer etablerades i ett antal europeiska länder.
- Expansion i Europa genom etablering av dotterbolag i Österrike.
- Ett antal nya produktfamiljer färdigutvecklades och långtidstestades under året.
- Framgång för uthyrningsverksamheten med kraftig tillväxt.

## Fokus för kommande år

- Ytterligare breddning av produktsortimentet.
- Utrullning av nya produktfamiljer inom luftavfuktning och boendemiljö.
- Fortsatt internationell expansion.
- Nytt affärsområde riktat mot boendemiljöer innefattande bland annat radonsanering.
- Ny organisation i England möjliggör fortsatt expansion på den engelska marknaden.
- Ökade satsningar på uthyrningsverksamheten med flera etableringar av hyrdepåer.

## Verksamheten

Corroventa utvecklar tekniker och system samt tillverkar produkter för torkning av vattenskador; byggavfuktning, avfuktning av kryppgrunder och vindar samt sanering av radon. Produkterna kännetecknas av hög kvalitet, låg ljudnivå, energisnål drift och hög användarvänlighet. De flesta produkter är skyddade genom ett stort antal internationella patent. Kunderna är i första hand saneringsbolag, specialinriktade torkföretag samt byggbolag. Andelen privatkunder inom framförallt kryppgrundsavfuktning och radonsanering har dock ökat under senare år.

Huvudkontor, utveckling och produktion finns i Bankeryd. Produkterna säljs och hyrs ut genom egna bolag i Sverige, Tyskland, Norge, Österrike och England. Bolagen

i Österrike och Tyskland bearbetar även länder i Mellan- och Sydeuropa, framförallt Italien, Schweiz och Holland.

## Marknaden

Marknaden för torkning av fukt- och vattenskador är global. Tillväxten drivs av faktorer relaterade till byggnads-konstruktioner; ökade krav på en sund boendemiljö samt inte minst klimatpåverkan i form av stora översvämningar som blivit allt vanligare de senaste åren. Utrustning för avfuktning av kryppgrunder och vindar samt byggavfuktning har de senaste åren visat en stabil tillväxt, inte minst i Sverige. Efterfrågan på utrustning för radonsanering och större medvetenhet om problemen förväntas stiga i takt med skärpt lagstiftning i framförallt Norden och England.

Den svenska marknaden för sanering av vattenskador domineras av Anticimex och OCAB medan Belfor, ISS, Munters, Chemdry och Sprint är stora aktörer i Europa. I varje land finns dessutom ett antal mindre lokala företag.

## Affärsidé, mål och strategi

- Corroventa skall vara tekniskt ledande på avfuktningstrustning för temporära vattenskador i Europa.
- Corroventa skall tillverka avfuktningstrustning med marknadens högsta kvalitet samt leda utvecklingen inom avfuktningsteknikområdet.
- Corroventa skall växa organiskt genom en breddning av produktsortimentet och geografisk expansion via befintliga kunder ut på nya marknader.





- Corroventa skall vara en ledande leverantör av produkter för kryppgrunder, ventilation av vindar och radonsanering i Norden.
- Corroventas ledord är innovation, kvalitet och service.

### Året i korthet

Försäljningen av avfuktningssystem och produkter för kryppgrundsavfuktning ökade successivt under året. Antalet normala vattenskador var stabilt i förhållande till tidigare år men en kall start på året ledde till stor efterfrågan på uthyrningsmaskiner till följd av vattenskador relaterade till kylan. Under sensommaren ökade såväl försäljningen som uthyrningen till följd av flertalet översvämningar runt om i Mellanuropa och under juli månad var samtliga maskiner uthyrda.

### Resultatutveckling

Mkr	2009	2008	2007*
Nettoomsättning	105	90	91
Omsättningsförändring, %	17%	-1%	n/a
Rörelseresultat	29	27	41
Rörelsemarginal, %	27,5%	29,7%	45,5%
Avkastning på sysselsatt kapital, %	21%	20%	38%

\* Avser tid efter förvärvet, 10 mån.

Ett systematiskt marknadsarbete med fokus på utbildning och information om Corroventas produkter och tekniska fördelar vid svårare saneringsarbeten gav resultat under hösten med fler förfrågningar och större efterfrågan på flera produkter.

Inom produktutvecklingen fokuserades utvecklingen på en ny avfuktare med förbättrade egenskaper, nya turbiner med innovativa funktioner; trådlös kontroll och styrning av kryppgrundsavfuktare, energisnåla kylavfuktare samt radonsaneringsutrustning. I slutet av året förvärvades återstående minoritet i dotterbolaget i England och ett nytt dotterbolag etablerades i Österrike.

# Corroventa satsar offensivt

*Corroventa satsar på vidareutveckling av sitt produktprogram. – Det är en av nycklarna till framgång, säger tekniske chefen Per Ekdahl.*

Under 2009 tog Corroventa fram flera nya produkter som ska lanseras stegvis med start 2010. Inom de närmaste åren ska Corroventa lansera flera nya produkter och nya versioner av befintliga produkter.

– Vi har som mål att erbjuda produkter i världsklass och det kräver ett högt utvecklingstempo, säger Per Ekdahl, teknisk chef på Corroventa. Vi vill erbjuda marknads bästa produkter och det kräver kontinuerlig teknisk utveckling.

### Står på två ben

Trots lågkonjunkturen under 2009 ökade Corroventas omsättning och lönsamhet, men fördelningen mellan företagens två affärsmodeller ändrades.

– Vi både hyr ut och säljer maskiner. Det vi märkte under 2009 var att andelen av omsättningen från uthyrningen ökade och försäljningsandelen minskade, berättar Per. Då var det bra att stå på två ben, annars hade vi kanske påverkats negativt av lågkonjunkturen.

Han ser att konkurrenssituationen förändras i branschen, bland annat beroende på att vattensaneringsbolagen får mindre betalt av försäkringsbolagen och därmed har mindre kapital att röra sig med.

### Bygger värden

– Dessutom har branschen bytt inriktning från trycktorkning till sugtorkning, en teknik som mins-

kar risken för bland annat mögelspridning, men förlänger torktiden, säger Per. Nu arbetar vi med att uppfinna nya sätt att minska sugtorkningens torktider.

Volati gick in som ägare i Corroventa år 2007 och ett år senare tillträdde Per sin tjänst.

– Jag tycker att Volati är väldigt bra som ägare. Jag gillar deras inställning att inte blåsa upp värden i bolaget med kortsiktiga åtgärder, utan att bygga långsiktiga värden istället. De är genuint intresserade av vad vi håller på med och stirrar sig inte blinda på diagram och nyckeltal.

### Ett bra bollplank

I Corroventas produktutveckling har Volati varit ett bra bollplank, tycker Per.

– Ja, de har ställt kritiska frågor, till exempel "om ni gör det här, vad gör ni inte då?". Vi har fått motivera både för Volati och för oss själva varför vi gör som vi gör. Det har varit bra. Annars är det lätt att bli hemmablind.



Per Ekdahl, teknisk chef, Corroventa.



# Olmed och Team Ortopedteknik

## Viktiga händelser under året

- Förvärvet av Olmed slutfördes under april och bolaget konsolideras från 1 maj 2009.
- Volati träffade i slutet av året en principöverenskommelse med ägarna av Team Ortopedteknik om att förvärva bolaget. Bolaget konsolideras i Volati från 1 januari 2010.
- Flerårig förlängning av Teams avtal med landstingen i Östergötland och Kronoberg.
- Flerårig förlängning av Olmeds avtal med landstinget i Stockholm samt ny verksamhet vid Huddinge sjukhus.

## Fokus för kommande år

- Samordna Olmeds och Teams verksamheter.
- Revidera organisationen till följd av samordningen mellan bolagen.
- Skapa gemensamma specialistområden för att bättre utnyttja respektive bolags kompetenser
- Effektivisera patient- och produktprocesserna samt anpassa lokalerna för att bättre tillmötesgå patienternas krav och behov.

## Verksamheten

Olmed, som grundades 1984 i Uppsala, tillverkar, anpassar och förser patienter med ortopedtekniska hjälpmedel i Stockholm och Uppsala läns landsting. Företaget bedriver sin verksamhet på de ortopedtekniska avdelningarna vid Södersjukhuset, Karolinska Universitetssjukhuset Huddinge i Stockholm, Solna samt vid Akademiska sjukhuset i Uppsala. Olmed är särskilt framstående inom barnortopedi och har ett nära samarbete med Astrid Lindgrens Barnsjukhus i Stockholm. Därutöver driver företaget en butikskedja, Fot & Skospecialisten, med inriktning mot ortopediska

skor och inlägg. Olmed har sitt huvudkontor i Uppsala och har cirka 150 anställda.

Team Ortopedteknik grundades i Jönköping 1994 och har idag drygt 150 anställda och omsätter cirka 150 Mkr. Team Ortopedteknik bedriver sin verksamhet på ett tiotal orter inom de fem landstingen i Halland, Jönköping, Kalmar, Kronoberg och Östergötland. Bolaget driver även en butikskedja med fyra butiker, Fotexper-ten, med inriktning mot skor och inlägg.

## Marknaden för ortopedtekniska hjälpmedel

Den svenska marknaden för ortopedtekniska hjälpmedel är regional där varje landsting i Sverige antingen upphandlar tjänsten från entreprenörer eller bedriver verksamheten i egen regi. Den vanligaste driftsformen är att upphandla tjänsten vilket majoriteten av de svenska landstingen valt att göra. Framöver bedöms behovet för ortopedtekniska hjälpmedel öka på grund av en åldrande befolkning, och av ökade tekniska möjligheter att hjälpa människor med rörelserelaterade funktionshinder.



## Affärsidé & strategier

- Olmed skall tillsammans med Team Ortopedteknik vara ett av Nordens ledande serviceföretag avseende ortopediska hjälpmedel med fokus på patientens behov för effektiv rehabilitering och habilitering.
- Olmed skall tillsammans med Team Ortopedteknik utveckla den befintliga kompetensen i bolagen och driva utvecklingen inom ortopedtekniska hjälpmedel i Norden.

## Året i korthet

Olmeds nya avtal med Stockholms läns landsting trädde

i kraft vid ingången av 2009 och har inneburit en volymökning via bland annat den nya avdelningen vid Huddinge sjukhus samtidigt som det gav vissa uppstarts-kostnader för bolaget. Under våren löpte avtalet med Gävleborgs läns landsting ut vilket ledde till ett mindre omsättningstapp. Team erhöll efter upphandling förnyat fleråriga avtal med landstingen i Östergötland och Kronoberg och har under året utökat verksamheten vid flera av befintliga filialer. Team och Olmeds arbete med intern effektivisering har inneburit förbättrad lönsamhet bland annat genom en mer effektiv inköpsprocess och ökad kostnadskontroll.

## Resultatutveckling Olmed Ortopediska

Mkr	2009*	2009 (proforma)
Nettoomsättning	110	160
Omsättningsförändring, %	n/a	n/a
Rörelseresultat	20	25
Rörelsemarginal, %	17,8%	15,7%
Avkastning på sysselsatt kapital, %	n/a	50,9%

\* Avser tid efter förvärvet, 8 mån.

## Resultatutveckling Team Ortopedteknik

Mkr	2009 (proforma)
Nettoomsättning	151
Omsättningsförändring, %	2%
Rörelseresultat	13
Rörelsemarginal, %	8,3%
Avkastning på sysselsatt kapital, %	n/a

\* Team Ortopedteknik konsolideras från 1 januari 2010 varför 2009 endast redovisas proforma.



# Positiva möjligheter för Olmed

*Ägarbyte och förnyat förtroende från Stockholm läns landsting.*

*Det var två av 2009 års viktigaste händelser för Olmed Ortopediska.*

Olmed Ortopediska tillverkar, anpassar och säljer ortopedtekniska hjälpmedel till i huvudsak patienter i Stockholm och Uppsala läns landsting. Olmed driver bland annat Sveriges ledande barnortopediska mottagning och har ett nära samarbete med Astrid Lindgrens Barnsjukhus i Stockholm.

I april 2009 sålde Olmeds grundare sitt företag till Volati.

– Våra tidigare ägare tyckte att det var dags för ett generationsskifte och hade en tid letat efter lämpliga nya ägare som kunde driva Olmed vidare och se nya utvecklingsmöjligheter, berättar Cecilia Erling Widegren, ortopedingenjör på Olmeds barnortopediska mottagning.

## Samordningsarbete

Ännu har ägarbytet inte inneburit någon större förändring för Olmeds anställda.

– Men ett samordningsarbete pågår, berättar Cecilia.

Volati köpte nämligen i början av 2010 ytterligare ett företag i ortopedbranschen, Team Ortopedteknik, som Olmed tidigare samarbetat med.

– Som en följd av Volatis förvärv av Team Ortopedteknik får vi nu möjlighet att ytterligare fördjupa våra kunskaper och utveckla våra specialisttjänster för att på bästa sätt kunna hjälpa patienterna, säger Cecilia.

## Ökad tilldelning

Olmeds tjänster upphandlas av Stockholm och Uppsala läns landsting och 2009 skrevs ett nytt femårsavtal med landstinget i Stockholm.

– Det var en av 2009 års stora händelser. I avtalet har Olmed fått utökad tilldelning av tjänster, och nu har vi 60 procent av marknaden i Stockholm – så vi är väldigt nöjda, säger Cecilia.

Hon har arbetat på Olmed sedan 1997 och trivs med sitt jobb.

– Det är kreativt och inriktat på problemlösning. Jag får arbeta med människor och ofta mynnar mitt arbete ut i något positivt för patienterna. Det är härligt.



**Cecilia Erling Widegren, ortopedingenjör på Olmed Ortopediska.**

# Ny teknik bra för Teams patienter

*Team Ortopedteknik är en ny del av Volatifamiljen. Nu samordnas verksamheten med Olmed Ortopediska, som också ägs av Volati.*

*Tillsammans får de två företagen 300 anställda och en omsättning på drygt 300 miljoner kronor.*

Volati äger två företag inom ortopedbranschen: Olmed Ortopediska, som Volati ägt sedan april 2009, och Team Ortopedteknik, som förvärvades i februari 2010 och är det senaste tillskottet. Nu ska Teams och Olmeds verksamheter samordnas genom ett flertal samordningsprojekt. På så sätt kommer företagen att tillsammans bli en av Sveriges största leverantörer av ortopedtekniska tjänster och hjälpmedel.

## Digital scanning

Mats Bergman är produktionschef och en av projektdeltagarna från Team i samordningsprojektet kring gemensam produktion.

– I grunden handlar projektet om den nya teknik som utvecklats inom vårt område och om hur vi kan effektivisera produktionen, berättar Mats.

Ny teknik har de senaste åren förändrat mycket inom den ortopedtekniska branschen. I dag kan en ortopedingenjör digitalt scanna av en patient från huvud till tå på en kort stund, jämfört med tidigare då man var tvungen att gipsa hela patienten.

– Det var både tidskrävande och framförallt obehagligt för patienten, speciellt för de många barn

som kommer till våra avdelningar, säger Mats.

Han hoppas att Olmed och Team kan utveckla sina arbetssätt och till viss del lämna det traditionella hantverket till förmån för modern produktion. På så vis förbättras patientnyttan.

– Genom samordningen med Olmed, som möjliggjorts av Volatis förvärv, skapas förbättrade möjligheter för effektivisering av produktionen. Vi får in ny kompetens via Olmeds specialister och tillsammans får de båda företagen en mycket stor volym av produkter att tillverka, säger Mats.

## Kunskapsutbyte

Samarbete företagen emellan är inget nytt för Team och Olmed. De har haft kontakt tidigare och bland annat ägnat sig åt kunskapsutbyte.

– Det är något som underlättar integrationen. Folk känner varandra och varandras organisationer. Med det är en hel del vunnet. Dessutom är den ortopedtekniska branschen så liten att alla känner i princip alla, säger Mats.

## Smidig övergång

Tidigare var Team ett personligt bolag, men då frågan kom upp om de anställda ville sälja sina aktier till Volati, var nästan alla positiva. Och övergången gick smidigt.

– Team är ett bra företag att arbeta på, säger Mats. Här är folk intresserade av människor och möten. Och tänk, det kommer folk hit i rullstol – och efter ett besök hos oss kan de gå härifrån.



**Mats Bergman, produktionschef på Team Ortopedteknik.**

# Sandberg & Söner

## Viktiga händelser under året

- Bankkrisen och den påföljande lågkonjunkturen påverkade efterfrågan mycket negativt.
- Låga metallpriser försvagade stål- och gruvindustrins investeringsvilja.
- Svag efterfrågan från i stort sett samtliga kunder.
- Införande av arbetstidsförkortning och satsning på utbildning av personalen.
- Outsourcing av svetsverkstaden till närliggande svetsföretag.
- Avyttring av en outnyttjad fastighet.
- Ny verkställande direktör rekryterad under senare delen av året.

## Fokus för kommande år

- Bredda kundbasen.
- Ökad flexibilitet i produktionen.
- Fortsatt kostnadskontroll och effektiviseringsarbete.
- Översyn av äldre maskingrupper.

## Verksamheten

Sandberg & Söner tillverkar och monterar stora komponenter och produkter med små toleranser i korta serier. Företaget har en stor och modern maskinpark som är ett resultat av omfattande investeringar. Bolaget är beläget i Fagersta.

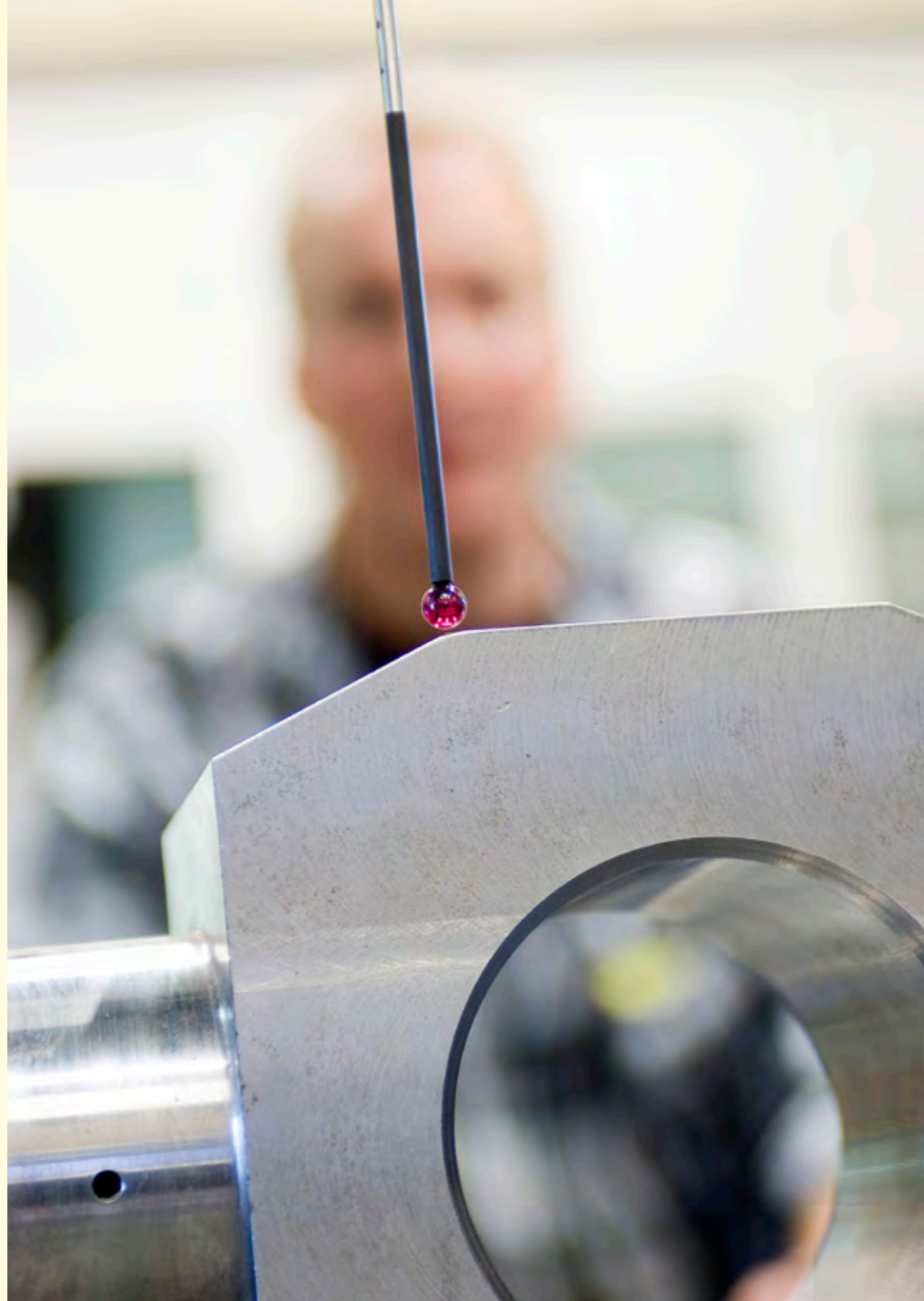
Kunderna till Sandberg & Söner finns huvudsakligen i Svealand och utgörs av några av Sveriges största industriföretag samt stora europeiska företag med tillverkning i Sverige. Utöver dessa finns ett antal mindre kunder lokalt i Västmanland och Dalarna. Bolaget erbjuder även kunderna, förutom komponenter och maskiner, stor kunskap inom konstruktion och produktionsteknik. Sandberg & Söners försäljning sker till svenska kunder och exportandelen är relativt låg. Däremot levererar Sandberg & Söners kunder produkter globalt.

## Marknaden för specialbearbetning av stålprodukter

Den svenska marknaden för skärande bearbetning och maskintillverkning är lokal. Tillväxten drivs framförallt av produktionsoptimering, effektivisering samt outsourcing av specialistproduktion. Dessutom drivs efterfrågan av ökade infrastrukturinvesteringar i utvecklingsländer där det finns ett stort underliggande behov av produkter som Sandberg & Söner levererar till sina kunder; till exempel höghållfast stål, komponenter till tåg och anläggningsmaskiner etc.

Marknaden för skärande bearbetning är fragmenterad och kunderna arbetar ofta med ett fåtal lokala företag som har snabba leveranstider och god kännedom om produkterna. Det är vanligt att stora företag avyttrar sina mekaniska verkstäder och bildar nya företag med en huvudsaklig kund. Det finns ett fåtal större nationella svenska företag men dessa är framförallt nischade mot fordonsindustrin.

Lågkonjunkturen i världen har inneburit kraftigt fallande efterfrågan vilket lett till en utslagning av konkurrenter under året. En stor del av marknaden är relaterad till gruv- och stålindustrin där låga råvarupriser under slutet av 2008 och 2009 inneburit låg investeringsvilja. Under





början av 2010 har råvarupriserna stigit vilket förväntas innebära en ökad investeringsvilja för gruv- och stålindustrin och därigenom även för Sandberg & Söner.

#### Affärsidé & strategier

- Sandberg & Söner skall vara en ledande leverantör av komponenter, system, prototyper och reservdelar till svensk industri med fokus på stora, komplexa detaljer med snäva toleranser.
- Sandberg & Söners tillväxt skall främst vara organisk och strategin är att etablera företaget inom nya kundsegment och samtidigt öka produktionskapaciteten.

#### Året i korthet

Marknaden för stora komponenter, prototyper och reservdelar utvecklades mycket svagt under året till följd av lågkonjunkturen i världen. För att kompensera för den lägre orderingen har bolaget avtalat med IF Metall om fyra dagars arbetsvecka. Dessutom har fem operatörer utbildats på större och mer komplicerade maskiner under året för att öka flexibiliteten och kapaciteten. Trots den fallande orderingen har bolaget lyckats redovisa positivt rörelseresultat för året. Under sommaren frigjordes en fastighet när svetsverkstaden outsourcades och slipverkstaden flyttades till svetslokalerna. Den frigjorda fastigheten avyttrades under det fjärde kvartalet med ett positivt avyttringsresultat.

#### Resultatutveckling

Mkr	2009	2008*	2008 (proforma)
Nettoomsättning	39	18	62
Omsättningsförändring, %	-37%	n/a	n/a
Rörelseresultat	1	3	16
Rörelsemarginal, %	3%	16,1%	24,9%
Avkastning på sysselsatt kapital, %	3,5%	n/a	33,7%

\* Avser tid efter förvärvet, 4 mån.

# Här värdesätts personalen

*Lågkonjunkturen slog hårt mot Sandberg & Söner. Men Volati valde att behålla all personal.*

*– Det var väldigt bra – och smart, säger Göran Lönnqvist på företagets Metallklubb.*

Då lågkonjunkturen svepte in över Sverige drabbades Sandberg & Söner väldigt hårt.

– Det var jobbigt, berättar Göran Lönnqvist.

Han har arbetat på Sandberg & Söner sedan 1975 och är avdelningsombud på företagets Metallklubb.

#### ”De ville behålla oss”

Trots övertaligheten valde Volati att inte säga upp personal. Istället lät man de anställda gå ned i arbetstid samt utbildas internt.

– Volati ville behålla oss, och det var ju skitbra, säger Göran. Vid uppsägningar är det ofta yngre som får gå först och sedan blir det problem att få tag på folk igen då det vänder. Det var smart av Volati att ligga lågt – det har man igen sedan.

Personalens reaktion över Volatis beslut var positiv, berättar Göran. Men han kan inte sticka under stolen med att några arga röster höjdes över att de anställda fick gå ned i lön i och med att antalet arbetade timmar blev färre.

– Jag förstår att det var jobbigt för många, framför allt för dem som har familj. Men det var ju samtidigt ett bättre alternativ än att förlora jobbet!

#### Personalen utbildades

Under lågkonjunkturen fick Sandberg & Söners

anställda möjlighet att göra sådant de normalt sett inte brukar hinna med. De fick utbildas och se över och reparera maskiner.

– Ja, och så fick vi ju tid att städa för en gångs skull, säger Göran och skrattar.

Volati tog över familjeföretaget Sandberg & Söner år 2008. Göran anser att ägarbytet gick smärtfritt och att företagskulturen fick leva vidare.

– Jodå, de var hit och träffade personalen och de är trevliga och ärliga killar. Och de har hållit vad de lovade.

#### Släpper greppet

Lågkonjunkturen har börjat släppa greppet om Sandberg & Söner och nya jobb har rullat in.

– Det finns tecken på en ljusning. Och sedan är jag ju optimist, jag tillhör det gänget. Jag gräver inte ner mig i första taget, säger Göran och skrattar.



Göran Lönnqvist, Metallklubben på Sandbergs & Söner.



# Tornum

## Viktiga händelser under året

- Lågkonjunkturen och kraftigt fallande spannmålspriser i världen har påverkat lantbrukarnas och industrins investeringsvilja negativt.
- Fallande efterfrågan på de flesta marknader för spannmålsutrustning.
- Finanskrisen påverkade lantbrukarnas möjligheter att erhålla finansiering för investeringar främst under första halvåret.
- Ökade kostnader för gödning och bekämpningsmedel i kombination med fallande spannmålspriser försämrade lantbrukarnas marginaler.
- Ökat intresse och efterfrågan på spannmålsutrustning under senare delen av året och rekordmånga offertförfrågningar erhöles under vintern.

## Fokus för kommande år

- Kostnadsfokus och försvara konkurrenskraften.
- Utveckla befintliga utlandsetableringar.
- Stärka marknadspositionen i Ukraina och Ryssland.
- Aktivt söka kompletteringsförvärv.

## Verksamheten

Tornum är en av marknadsledarna i Europa som helhetsleverantör av spannmålsanläggningar till lantbruk och spannmålsindustri. Tornum har etablerat sig i flera av de nya EU-länderna vilket inneburit att marknadsandelen i Centraleuropa ökat. Produktprogrammet inkluderar spannmålstorkar, luft- och lagringsfickor, silos samt ett brett sortiment av tillbehör, transportörer och elautomatik.

Kunderna utgörs av enskilda lantbrukare och industrikunder t ex Svenska Lantmännen. Huvudkontor och produktion ligger i Kvänum. Bolaget har helägda försäljningsbolag i Finland, Polen, Ungern, Rumänien, Lettland och Litauen. Andra viktiga exportmarknader är Ryssland och Ukraina.

## Marknaden för spannmåls- hanteringsutrustning

Marknaden för produktion och hantering av spannmål präglas till stor del av att det är en global produkt. Efterfrågan och utbudet av spannmål och därigenom även marknadspriset på spannmål är beroende av ett flertal faktorer som ligger utanför den enskilde lantbrukarens kontroll. Spannmålspriserna styrs av den globala efterfrågan och utbudet vilket i sin tur är beroende av främst väderförhållanden och världskonjunkturen. Under 2009 samverkade dessa två parametrar negativt, då året bjöd på en god skörd vilket resulterade i ett stort utbud av spannmålsprodukter; samtidigt som finanskrisen med den efterföljande lågkonjunkturen ledde till lägre efterfrågan. Marknaden för spannmålsanordningsutrustning är till stor del påverkad av världsmarknadspriset på spannmål och i takt med fallande spannmålspriser under 2009 föll även efterfrågan på spannmålsanordningsutrustning.

Tornum är marknadsledande på den nordiska och baltiska marknaden och som följd av ovan angivna skäl föll omsättningen under året. Dock bedöms den underliggande efterfrågan som fortsatt god och ofertförfrågningar från kunderna ökade kraftigt under





avslutningen av året. Den framtida tillväxten drivs av ökad privat handel med spannmål, vilket i sin tur driver ökade investeringar på gårdsnivå. Även etablerade industriella spannmålshandlare uppgraderar sina befintliga anläggningar för att bli mer effektiva och bättre kunna möta marknadens krav. Konkurrenter på den svenska marknaden är framförallt Akron och Antti.

Den globala marknaden för utrustning till spannmålshandling är mycket fragmenterad, framförallt för anläggningar på gårdsnivå. Olika grödor; vattenhalter; lagstiftning och traditioner har gjort att lokala aktörer oftast har en stark ställning på respektive hemmamarknad. På industriell nivå, och även för vissa produkter, till exempel silos, finns ett antal globala aktörer, dock ingen med dominerande ställning.

Jordbruket i Central- och Östeuropa, framförallt i de nya EU-medlemsstaterna, har under senare år påbörjat en kraftig modernisering. Stora investeringar i hela system för spannmålshandling har påbörjats och planeras ytterligare för de närmaste åren. Till följd av finanskrisen och minskad efterfrågan på spannmål har tillväxten tillfälligt avstannat under 2009 och förväntas bli lite svagare den närmaste tiden. Den underliggande efterfrågan bedöms fortsatt vara mycket stor vilket kommer att positivt bidra till den framtida tillväxten.

### Affärsidé & strategi

- Tornum skall vara en heltäckande leverantör av utrustning för spannmålshandling med fokus på den europeiska marknaden.
- Tornum skall ta tillvara på den underliggande tillväxten genom expansion av befintliga exportmarknader med fokus på de nya EU-länderna samt Ukraina och Ryssland.



### Året i korthet

Året präglades av nedgången i efterfrågan på spannmålshandlingsprodukter. Finanskrisen och spannmålspriserna innebar att orderingången under slutet av 2008 föll kraftigt vilket ledde till lägre omsättning under början av 2009. För att hantera den minskade omsättningen implementerade Tornum tillsammans med fackförbunden 20 % arbetstidsförkortning under våren 2009. Trots fallande omsättning har Tornum kunnat bibehålla samtliga anställda och ändå redovisa ett positivt resultat för året. Tornum har arbetat med att effektivisera produktionen och ytterligare förbättra kostnadskontrollen i bolaget. Till följd av finanskrisen och lägre spannmålspriser fick en kund betalningssvårigheter under året vilket innebar att Tornum reserverade 10,8 Mkr för en osäker lånefordran. Tornums internationella etableringar har under året fortsatt att växa och har i flera länder etablerat sig som ett starkt varumärke som står för kvalitet och ansvar.

### Resultatutveckling

Mkr	2009	2008	2007	2006	2005
Nettoomsättning	168	318	171	139	127
Omsättningsförändring, %	-47%	86%	22%	10%	53%
Rörelseresultat	9	28	18	13	9
Rörelsemarginal, %	5,3%	11,3%	10,6%	9,4%	7,0%
Avkastning på sysselsatt kapital, %	13%	41%	27%	21%	15%

## Tornums export går som på räls

*Tornum satsar offensivt på export. Och i de länder där marknaden är tillräckligt stor bildas nya dotterbolag.*

*– Vi har en tydlig strategi som lyckats väldigt bra, säger Jan Hellemar, exportchef*

Jan Hellemar började i slutet av 2003 på Tornum. Han anställdes för att bygga företagets exportverksamhet ännu större. Tidigare hade Tornum exporterat både spannmålsutrustning och hela spannmålsanläggningar, men de verkliga strukturerna för internationell expansion fanns inte.

– Då jag började startade den verkliga exportsatsningen. Men det var inte ett enmansjobb, utan ett teamwork, säger Jan.

### Tillförde resurser

År 2004 förvärvades Tornum av Volati och då blev exportstrategin än mer uttalad.

– Volati ville satsa väldigt offensivt på export, de tillförde resurser för ändamålet och vi har lyckats väl, säger Jan.

I de länder där marknaden anses vara tillräckligt stor ska Tornum skapa dotterbolag. Så har skett i Finland, Polen, Ungern, Rumänien, Lettland och Litauen. I ett stort antal andra länder jobbar Tornum med agenter.

– Den svenska marknaden är väldigt viktig för oss. Men den är trots allt begränsad. För fortsatt expansion måste man öka den internationella försäljningen, säger Jan.

Delar av Tornums produktprogram exporteras till Asien och Nordamerika, vilket visar att bolagets produkter är intressanta även för avlägsna marknader.

– Men framför allt fokuserar vi på östra Europa och på att sälja kompletta spannmålsanläggningar, säger Jan.

### Positivt resultat

Lågkonjunktursens 2009 var ett tufft år för Tornum. Omsättningen sjönk, men bolaget lyckades ändå

behålla sina marknadsandelar.

– 2009 resulterade trots allt i ett positivt resultat. Det visar att Tornum har en inneboende styrka att klara svåra tider, säger Jan.

Och möjligheterna är många.

– Det finns ett stort behov av rationella spannmålsanläggningar och då inte minst i östra Europa. Här finns också potential för ökad spannmålsodling, säger Jan. Våra kunder måste kunna ta hand om ökade volymer och tillgodose marknadens krav på hög kvalitet och leveranssäkerhet.

Förutom den tydliga exportstrategin, arbetar Tornum hårt med produktutveckling. Under 2009 introducerade Tornum en tork som sparar upp till 30 procent av energin vid torkning av majs.

– Vi ligger långt fram då det gäller teknik för att möta de miljömässiga krav som finns, säger Jan.

### Ny marknad

Och inför kommande år väntar nya utmaningar.

– Finns det en uthållighet i den förbättrade konjunkturen ger vi oss in på en för oss ny och spännande marknad – Ryssland, berättar Jan.

Han tillägger:

– Det här är Volatis styrka. Hade de inte gått in och utvecklat Tornum hade det knappast varit möjligt med en så snabb expansion av exporten. Och som alltid är det hårt arbete. Allt ligger inte dukat framför en. Det gäller att ha bra produkter och en bra strategi för att få utväxling av sina insatser.



Jan Hellemar, exportchef Tornum.

# Sveico

## Avyttring av Sveico

Finska hushållsplastproducenten Orthex förvärvade i slutet av året Sveico AB från Volati och bildar därmed en stark nordisk leverantör av hushållsprodukter. Samgåendet mellan Orthex och Sveico är industriellt riktigt och möjliggör ytterligare expansion av Sveicos verksamhet. Försäljningen av Sveico medför en reavinst för Volati om 11 Mkr. Sveico ingår i Volatikoncernens resultat fram till 31 december 2009.

## Verksamheten

Sveico är en ledande leverantör av husgeråd i Norden. Försäljningen sker under tre varumärken; Sveico, GastroMax och Kökskungen samt under dagligvaruhandelns egna varumärken. Sortimentet inkluderar kok- och stek-kärl, köksredskap, bakredskap etc. Försäljning av husgeråd sker främst genom dagligvaruhandeln och i mindre omfattning även genom fackhandeln. Sveico har verksamhet i Gnosjö och Västerås.

## Marknaden för hushållsredskap

Den nordiska marknaden för köksredskap samt stek- och kokkärl omsätter i producentledet cirka 2 500 Mkr. Försäljningen sker främst genom dagligvaruhandeln. Den nordiska dagligvaruhandeln är starkt koncentrerad till ett fåtal stora aktörer som till exempel Ica, Coop, Norgesgruppen, S-gruppen och Dansk Supermarked. En relativt stor andel av försäljningen sker under dagligvaruhandelns egna varumärken. Marknaden genomgår en förändring

där butikerna blir färre men allt större. Under de senaste 15 åren har antalet svenska butiker minskat med 40 % medan den genomsnittliga butiksytan har ökat med 150 %.

Leverantörssidan är fragmenterad och det finns en rad leverantörer på den nordiska marknaden där konsolideringen ökar successivt.

Den europeiska marknaden för köksredskap är inne i en konsolideringsfas och marknaden förändras från utpräglade lokala aktörer till mer regionala aktörer. Inom segmentet stek- och kokkärl finns det ett antal europeiska bolag. Den starka koncentrationen inom dagligvaruhandeln innebär ett tryck på leverantörerna att öka konsolideringen för att skapa balans mellan dagligvaruhandeln och leverantörerna. Detta konsolideringsbehov har för Sveicos del lett fram till den sammanslagning av verksamheten som skedde med Orthex i slutet av 2009. Volati anser att en sådan sammanslagning av verksamheterna är industriellt riktig och kommer att stärka möjligheterna för båda bolagens verksamheter att växa.

## Året i korthet

Husgerådsmarknaden påverkades inte nämnvärt av lågkonjunkturen. Dagligvaruhandeln utvecklades fortsatt starkt medan fackhandeln, framförallt mindre butiker, hade ett tuffare år där utslagningen av finansiellt svaga aktörer varit påtaglig under året. Sveico utvecklades positivt under året men behovet av att konsolidera marknaden för produktion av husgeråd ledde under året Volati till att undersöka möjligheterna till ett samgående med annan aktör. Dessa diskussioner ledde till att Sveico och Oy Orthex AB gick samman i slutet av året genom att Orthex förvärvade Sveico från Volati. Reavinsten från försäljningen uppgick till 11 Mkr.

## Resultatutveckling

Mkr	2009	2008	2007*	2006	2005**
Nettoomsättning	111	109	115	114	37
Omsättningsförändring, %	2%	-5%	1%	210%	n/a
Rörelseresultat	16	14	14	20	10
Rörelsemarginal, %	14,0%	12,5%	11,9%	17,4%	27,5%
Avkastning på sysselsatt kapital, %	23%	19%	15%	21%	26%

\* Rörelseresultat före reaförlust vid fastighetsförsäljning.

\*\* Avser tid efter förvärvet, Sveico 5 mån, Kökskungen 1 mån.

# Genomförda förvärv



## Tornum AB

FÖRVÄRVAT I FEBRUARI 2004

Bakgrund till förvärvet

- Historiskt god lönsamhet, bra tillväxt och hög soliditet.
- Stark marknadsposition på den svenska och norska marknaden.
- Goda möjligheter att utveckla exportförsäljningen, inte minst i Östeuropa vars jordbruk genomgår en snabb modernisering.

Utveckling efter förvärvet

- Ökat tempo i exportsatsningen.
- Etablering av dotterbolag i Polen, Finland, Rumänien, Ungern, Lettland och Litauen.
- Förbättrade processer och IT-system.



SVEICO®

## Sveico AB

FÖRVÄRVAT I AUGUSTI 2005 OCH AVYTTRAT I DECEMBER 2009

Bakgrund till förvärvet

- Stark marknadsposition på den nordiska marknaden.
- Möjlighet att via förvärv etablera en ledande leverantör av husgeråd på den nordiska marknaden.
- Historiskt god lönsamhet, bra tillväxt och hög soliditet.

Utveckling efter förvärvet

- Kompletterande förvärv genom Kökskungen (dec 2005) och GastroMax (jan 2006).
- Konsolidering av produktion och försäljning av fastighet i Gnosjö.



## Corroventa Avfuktning AB

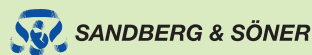
FÖRVÄRVAT I MARS 2007

Bakgrund till förvärvet:

- Stark marknadsposition med goda utvecklingsmöjligheter, inte minst genom geografisk expansion och breddning av produktportföljen.
- Starka kundrelationer, hög servicenivå samt en erkänd teknikhöjd i produkterna och kunnande i organisationen.
- God lönsamhet.

Utveckling efter förvärvet

- Ökat produktutvecklingen.
- Etablerat fotfäste på den engelska marknaden.
- Startat dotterbolag i Österrike.
- Ökat omsättning väsentligt.



## Ragnar Sandberg & Söner Mekaniska Verkstads AB

FÖRVÄRVAT I SEPTEMBER 2008

Bakgrund till förvärvet:

- Stark position inom marknaden för legotillverkning av stora komponenter med små toleranser på den svenska marknaden.
- Möjlighet att relativt enkelt öka kapaciteten i produktionen utan att behöva genomföra stora investeringar.
- Historiskt god lönsamhet, bra tillväxt och hög soliditet.

Utveckling efter förvärvet

- Satsat på utbildning av personal för ökad flexibilitet.
- Lågkonjunkturen har påverkat omsättningen och rörelseresultatet negativt.



## LR Konsult & Installation i Linköping AB

FÖRVÄRVAT I OKTOBER 2008

Bakgrund till förvärvet:

- Ledande position på den svenska marknaden.
- Marknad med stor tillväxtpotential.
- Ger Corroventa möjlighet att växa inom ett delvis nytt applikationsområde.

Utveckling efter förvärvet

- Integrerat verksamheten i Corroventa.



## Olmed Ortopediska AB

FÖRVÄRVAT I MAJ 2009

Bakgrund till förvärvet

- Stark position inom nischbransch.
- Historiskt god lönsamhet.
- Låg korrelation med konjunktur-utvecklingen.

Utveckling efter förvärvet

- Förvärvat kompletterande verksamhet.
- Ny ledningsgrupp och organisation.
- Fokus på expansion av verksamheten och kompetensutveckling.



## Team Ortopedteknik Scandinavia AB

FÖRVÄRVAT I JANUARI 2010

Bakgrund till förvärvet

- Bra komplettering till Olmeds verksamhet.
- Möjliggör geografisk expansion.
- Historiskt god lönsamhet.
- Låg korrelation med konjunktur-utvecklingen.
- Högt kompetens inom företaget.

Utveckling efter förvärvet

- Samordningsarbete med Olmed.
- Ny ledningsgrupp och organisation.
- Fokus på expansion av verksamheten och kompetensutveckling.
- Inköpsamordning med Olmed.



# Orga- nisa- tion



**Karl Perlhagen**

**E-post:** karl.perlhagen@volati.se

**Titel:** Styrelseordförande.

Karl grundade Volati 2003 tillsammans med Patrik Wahlén och sedan 2005 är han arbetande styrelseordförande. Karl har en ekonomiexamen från Lunds universitet och har tidigare grundat Cross Pharma AB.

**Meriter:** Elva Vasalopp och fem Lidingölopp.



**Susanne Jönsson**

**E-post:** susanne.jonsson@volati.se

**Titel:** Administratör.

Susanne är gymnasieekonom i grunden och har tidigare arbetat på bland annat Kuredu Island Resort och Korn/Ferry International. Susanne inledde sin bana på Volati 2008.

**Meriter:** Två Tjej-Lidingölopp.



**Martin Modig**

**E-post:** martin.modig@volati.se

**Titel:** Investeringsanalytiker.

Martin började på Volati 2009. Han har tidigare arbetat på McKinsey & Company AB. Martin har läst till civilingenjör vid Lunds Tekniska Högskola.

**Meriter:** Ett Vasalopp.



**Patrik Wahlén**

**E-post:** patrik.wahlen@volati.se

**Titel:** Vd och styrelseledamot.

Patrik har en ekonomiexamen från Lunds universitet och grundade Volati 2003 tillsammans med Karl Perlhagen. Patrik har tidigare arbetat på Kemira Kemi AB och Cap Gemini Ernst & Young AB.

**Meriter:** Två Vasalopp och ett Lidingölopp.



**Johan Svarts**

**E-post:** johan.svarts@volati.se

**Titel:** Investeringsansvarig.

Johan har arbetat på Volati sedan 2007. Han har läst till civilekonom vid Handelshögskolan i Stockholm och till civilingenjör vid Kungliga Tekniska Högskolan. Tidigare har Johan arbetat på bland annat Booz Allen Hamilton AB.

**Meriter:** Två Vasalopp och ett Lidingölopp.



**Erik Gustafsson**

**E-post:** erik.gustafsson@volati.se

**Titel:** Portföljförvaltare.

Erik har en magisterexamen i ekonomi från Handelshögskolan i Stockholm. Han började på Volati 2009 och har tidigare arbetat på bland annat D. Carnegie & Co AB.

**Meriter:** Ett Vasalopp och ett Lidingölopp.



**Mattias Björk**

**E-post:** mattias.bjork@volati.se

**Titel:** Finanschef.

Mattias har en juristexamen och en civilekonomexamen från Lunds universitet. Han har tidigare arbetat på bland annat Modern Times Group MTG AB och Invik & Co AB. Mattias började på Volati 2009.

**Meriter:** Ett Vasalopp.

# Förvaltningsberättelse

Styrelsen för Volati AB, org.nr: 556555-4317 med säte i Stockholm, avger härmed årsredovisning och koncernredovisning för verksamhetsåret 2009.

## Verksamhet

Volati är en industriell investerare som utvecklar företag inom olika branscher genom ett aktivt ägande. Volati har under 2009 ägt fem rörelsedrivande dotterbolag, Tornum AB, Sveico AB, Corroventa Luftbehandling AB, Ragnar Sandberg & Söner Mekaniska Verkstads AB samt Olmed Ortopediska AB. Volatis verksamhet innefattar att förvalta och utveckla befintliga innehav samt aktivt arbeta med att förvärva ytterligare dotterbolag. Volatis innehav vid utgången av året bestod av dotterbolag med följande verksamheter:

**Tornum** – marknadsledande i Norden och Baltikum som helhetsleverantör av spannmålsanläggningar till lantbruk och spannmålsindustri. Huvudkontor och produktion är beläget i Kvänum. Tornum har dotterbolag i Finland, Polen, Ungern och Rumänien.

**Corroventa** – utvecklar, tillverkar, marknadsför, säljer och hyr ut avfuktning- och radonsaneringsutrustning. Produkterna används i applikationer som avfuktning av vattenskador, krypgrunder, vindar, byggavfuktning och sanering av radon i Europa. Huvudkontoret ligger i Bankeryd. Corroventa har dotterbolag i England, Finland, Tyskland samt Österrike.

**Sandberg & Söner** – bearbetar, svetsar och monterar stora komponenter och maskiner för ledande stål- och verkstadsföretag. Bolaget fokuserar på stora komponenter med höga toleranskrav och tillverkning i korta serier. Bolaget är beläget i Fagersta.

**Olmed Ortopediska** – tillverkar, anpassar och säljer ortopedtekniska hjälpmedel till patienter i Stockholm och Uppsala läns landsting. Därutöver driver företaget en butikskedja, Fot & Skospecialisten, med inriktning mot fotkritiga skor och inlägg.

Under året har Volati ägt **Sveico** som är en ledande leverantör av husgeråd i Norden. I slutet av året avyttrades innehavet i Sveico.

## Förvärv och nyetableringar

Volati förvärvade 100 % av aktierna i Olmed Ortopediska AB den 29 april 2009. I slutet av året träffades en principöverenskommelse om förvärv av 100 % av aktierna i Team Ortopedteknik Scandinavia AB. Förvärvet av Team Ortopedteknik genomfördes i början av 2010 varför bolaget konsolideras först från och med 1 januari 2010.

Under året etablerades nya dotterbolag till Tornum i Lettland

och Litauen och Corroventa startade nytt dotterbolag i Österrike under hösten 2009 för att fortsätta den internationella expansionen.

## Avyttringar

Volatis strategi avseende ägandet av dotterbolagen innefattar att innehaven skall behållas så länge som Volati ser möjligheter att bidra till innehavets fortsatta utveckling. Det innebär att Volati inte har någon begränsning i innehavstid. Volati avyttrade 100 % av aktierna i Sveico AB till den finska hushållsplastproducenten Oy Orthex AB i december 2009.

## Utveckling under året

Volati har under 2009 aktivt arbetat med att granska ett större antal potentiella förvärv av dotterbolag inom flera olika branscher. Finanskrisen påverkade i flertal fall försäljningsprocesserna avseende potentiella förvärvsbolag. Marknaden för företagsöverlåtelser av onoterade bolag anpassade sig under året till det nya världsläget vilket innebar att antalet transaktioner var mycket lågt under större delen av året. Först under slutet av året kom aktiviteten igång i någon större omfattning. Diskrepansen mellan säljarnas prisförväntningar och förvärvarnas värdering av företag har i några fall under året inneburit att Volati valt att inte genomföra företagsförvärv. Förvärvet av Olmed Ortopediska i april följde Volatis filosofi att förvärva stabila välskötta bolag. I samband med förvärvet av Olmed Ortopediska initierades diskussionerna med ägarna av Tema Ortopedteknik vilket i början av 2010 resulterade i ett genomfört förvärv av bolaget.

I slutet av 2009 avyttrades aktierna i Sveico AB med för Volati tillfredsställande resultat. Inför försäljningen såg Volati behovet av att skapa en större aktör inom hushållsplastsegmentet vilket skulle innebära att Volati antingen skulle förvärva ytterligare verksamheter eller avyttra bolaget till någon annan aktör inom samma segment. Diskussionerna kring Sveicos tillväxt innebar att kontakt togs med den finska hushållsplastproducenten Oy Orthex AB vilket resulterade i att Volati avyttrade aktierna i Sveico till Orthex som tillsammans med Sveico bildade en stark nordisk leverantör av hushållsprodukter.

## Nettoomsättning och resultat

Nettoomsättningen uppgick under perioden till 533 Mkr (536). Den organiska minskningen var 140 Mkr och den förvärvade tillväxten 138 Mkr. För jämförbara enheter minskade nettoomsättningen med 26 procent. Den organiska omsättningsminskningen är resultatet av lågkonjunkturen och finanskrisen som påverkat efterfrågan av Tornum och Sandberg & Söners

produkter. Corroventa, Sveico och Olmed har utvecklats starkt trots konjunkturen.

Rörelseresultatet för helåret uppgick till 71 (57) Mkr. Förvärv bidrog med 21 Mkr och resultat från försäljning av dotterbolag bidrog med 11 Mkr.

Resultatet efter skatt hänförligt till moderbolagets ägare ökade till 48 Mkr (45), motsvarande ett resultat per aktie om 2,31 kr (2,15) efter full utspädning.

Bolag som förvärvats eller avyttrats under året ingår från förvärvs-, avyttringstidpunkt eller den tidpunkt då bestämmande inflyttande övergick. Olmed ingår fr o m 1 maj 2009 och Sveico t o m 31 december.

## Medarbetare

Medelantalet anställda uppgick under året till 344 (202). Förvärvet av Olmed bidrog med 146 personer.

## Finansiell ställning

Koncernens likvida medel uppgick vid årets slut till 94 Mkr (25). Outnyttjad checkräkningskredit uppgick till 30 Mkr (9). Räntebärande skulder uppgick till 224 Mkr (231). Konsolideringsgraden uppgick till 41 % (37).

Eget kapital uppgick till 183 Mkr (144). Soliditeten uppgick till 36 % (30). Nettoskuldämningsgraden uppgick till 0,7 (1,4).

## Finansiering

Volati har extern finansiering via banklån om 169 Mkr (196) samt via efterställda lån om 42 Mkr (25). Volatis finansieringsavtal innehåller sedvanliga villkor, sk covenants, från Volatis finansärer. Koncernen har inte brutit mot några covenants under året och har vid utgången av året en mycket god marginal till covenanterna.

## Ränterisk

Ränterisken avser risken för negativ påverkan på koncernresultatet till följd av förändringar i marknadsräntorna. Koncernens ränterisk hanteras av moderbolaget. Volatis upplåning sker till rörlig ränta.

## Valutarisk och valutapolicy

Valutarisken för Volati avser den valutaexponering som följer av dotterbolagens internationella handel. Exponeringen består i att växelkursen kan förändras vid försäljning och inköp i annan valuta än lokal valuta. Styrelserna i respektive dotterbolag har beslutat om valutasäkringspolicy varför policyn skiljer sig åt mellan bolagen. Valutasäkringar sker t ex av projekt, inköpsorder och förväntade betalningsflöden.

## Utvecklingskostnader

Koncernens totala utgifter för forskning och utveckling uppgår till 5 Mkr (5), som i sin helhet har kostnadsförts.

## Händelser efter balansdagen

Volati förvärvade 100 % av aktierna i Team Ortopedteknik Scandinavia AB i början av 2010. Team Ortopedteknik bedriver ortopedteknisk verksamhet vid ett tiotal orter i Sverige. Tillsammans får Team Ortopedteknik och Olmed Ortopediska drygt 300 anställda och en omsättning på över 300 Mkr. Team Ortopedteknik samt Olmed Ortopediska kommer från 2010 att redovisas som ett gemensamt affärsområde i Volatis finansiella redovisning. Verkställande direktören i Team Ortopedteknik, Göran Sigblad, utnämndes i samband med förvärvet även till VD i Olmed Ortopediska. I samband med avyttringen av Sveico återbetalade Volati efterställda lån om 42 Mkr.

## Framtida utveckling

Volatis ambition är att fortsätta växa genom kompletteringsförvärv inom befintliga dotterbolag och genom förvärv av bolag i nya branscher. Inflödet av investeringsobjekt var under 2009 något svagare till följd av lågkonjunkturen då många säljare avaktar med en försäljningsprocess. Volati har en stark finansiell ställning via eget kapital, tillgänglig finansiering och dotterbolagens positiva kassaflöden. Målsättningen är att öka förvärvstakten under de kommande åren.

## Redogörelse för styrelsearbetet

Volatis styrelse består av två ledamöter. Verkställande direktören ingår i styrelsen.

Moderbolaget har haft fem styrelsemöten under året. Styrelsens arbete regleras enligt en årligen fastställd arbetsordning. Den fastställer bland annat:

- Instruktioner till verkställande direktören
- Styrelsens mötesordning och arbetsfördelning
- Ordförandens arbetsuppgifter
- Vilka frågor som kräver beslut av styrelsen

## Miljöpåverkan

Inom dotterbolagen bedrivs tillståndspliktig verksamhet enligt miljöskyddslagen. Tillstånden avser miljöpåverkan avseende utsläpp av lösningsmedel till luft, stoft, avloppsvatten samt buller.

## Ägare

Volati AB ägs till 90,1 % av Karl Perlhagen och till 9,9 % av Patrik Wahlén.

## Förslag till vinstdisposition

Styrelsen föreslår att:

Kr	
Balanserade vinstmedel	90 951 109
Årets vinst	33 939 671
	124 890 780

Behandlas så att i ny räkning överföres

124 890 780

## Koncernens resultaträkning

Tkr	Not	2009	2008
<b>Rörelsens intäkter</b>			
Nettoomsättning	2	533 215	535 756
<b>Rörelsens kostnader</b>			
Råvaror och förnödenheter	8	-237 553	-301 422
Övriga externa kostnader	9	-70 824	-76 752
Personalkostnader	7	-154 314	-91 813
Avskrivningar		-16 740	-11 303
Övriga rörelseintäkter	3	6 687	3 239
Övriga rörelsekostnader	3	-341	-116
Realisationsresultat vid försäljning av koncernföretag	6	11 247	-
Andelar i intresseföretags resultat	15	-	-165
Rörelseresultat		71 377	57 424
<b>Finansiella intäkter och kostnader</b>			
Finansiella intäkter	10	1 030	1 125
Finansiella kostnader	10	-19 353	-12 842
Resultat före skatt		53 054	45 707
Skatt	11	-4 107	-4
Årets resultat		48 947	45 703
Hänförligt till:			
Moderbolagets ägare		48 459	45 076
Minoritetsägare		488	627
Resultat per aktie, kronor	12	2,42	2,25
Resultat per aktie efter utspädning, kronor	12	2,31	2,15

## Koncernens rapport över totalresultat

Tkr	Not	2009	2008
Årets resultat		48 947	45 703
Övrigt totalresultat			
Årets omräkningsdifferenser		-582	1 312
Årets förändring av säkringsreserv		483	-484
Årets övrigt totalresultat		-99	828
Årets summa totalresultat		48 848	46 531
Årets summa totalresultat hänförligt till			
Moderbolagets ägare		48 534	45 524
Minoritetsägare		314	1 007



## Rapport över finansiell ställning för koncernen

Tkr	Not	2009-12-31	2008-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	13	184 829	182 559
Materiella anläggningstillgångar	14	48 856	62 217
Andelar i intressebolag	15	272	132
Långfristiga finansiella anläggningstillgångar	16	24 273	-
Övriga långfristiga värdepappersinnehav	16	772	781
Uppskjutna skattefordringar	11	27 400	34 420
Summa anläggningstillgångar		286 402	280 109
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Varulager	17	57 726	80 472
Kundfordringar	18	62 573	83 981
Skattefordran		1 360	2 294
Övriga kortfristiga fordringar		312	2 187
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	19	12 629	4 930
Likvida medel	25	93 626	25 233
Summa omsättningstillgångar		228 226	199 097
Summa tillgångar		514 628	479 206

Tkr	Not	2009-12-31	2008-12-31
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>			
	20		
Aktiekapital		5 000	5 000
Andra reserver		570	492
Balanserat resultat inklusive årets resultat		173 637	135 271
Minoritetsintresse		3 778	3 647
Summa eget kapital		182 985	144 410
<b>Skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder	21, 25	98 896	133 891
Garantiåtaganden	23	4 153	4 367
Uppskjutna skatter	11	29 474	31 900
Summa långfristiga skulder		132 523	170 158
Kortfristiga räntebärande skulder	21, 25	125 130	97 133
Förskott från kunder	22	1 423	1 222
Leverantörsskulder		28 897	29 487
Skatteskulder		4 067	3 502
Övriga kortfristiga skulder		1 049	3 929
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24	38 554	29 365
Summa kortfristiga skulder		199 120	164 638
Summa skulder		331 643	334 796
Summa eget kapital och skulder		514 628	479 206

Information om koncernens ställda säkerheter och eventalförpliktelser, se not 27.

## Rapport över kassaflöden för koncernen

Tkr	Not	2009	2008
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Rörelseresultat efter finansiella poster		53 054	45 707
<b>Justering för poster som inte ingår i kassaflödet mm</b>			
Avskrivningar		16 740	11 303
Realisationsresultat vid försäljning av anläggningstillgångar		-864	-1 377
Nedskrivning av finansiell fordran	10	10 853	-
Realisationsresultat vid försäljning av koncernföretag		-11 247	-
Övriga ej likviditetspåverkande poster		491	1 411
Betald inkomstskatt		-1 405	-9 920
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet		67 622	47 124
<b>Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet</b>			
Förändring av varulager		15 805	-6 662
Förändring av fordringar		23 629	-2 660
Förändring av rörelseskulder		-13 746	-4 196
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		25 688	-13 518
Kassaflöde från den löpande verksamheten		93 310	33 606

Tkr	Not	2009-12-31	2008-12-31
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar	4	-10 791	-8 738
Sålda materiella och immateriella anläggningstillgångar		2 021	9 917
Investeringar i koncernföretag	5	-40 497	-60 558
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	16	-18 412	-
Avyttrade koncernföretag	6	64 039	-
Avyttrade övriga finansiella anläggningstillgångar		-	10 015
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-3 640	-49 364
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Optionspremier		-90	133
Utdelning / Återbetalat aktieägartillskott		-10 000	-8 050
Upptagna lån		77 041	262 555
Amortering		-88 028	-289 409
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-21 077	-34 771
Årets kassaflöde		68 593	-50 529
Likvida medel vid årets början		25 233	75 901
Kursdifferenser i likvida medel		-200	-139
Likvida medel vid årets slut		93 626	25 233

## Rapport över förändringar i koncernens eget kapital

Tkr	Aktiekapital	Andra reserver	Balanserad vinst inkl årets resultat	Minoritet	Summa eget kapital
Ingående balans 2008-01-01	5 000	43	98 112	2 641	105 796
Årets totalresultat	-	449	45 076	1 006	46 531
Återbetalning av villkorat aktieägartillskott	-	-	-8 050	-	-8 050
Optionspremier	-	-	133	-	133
Utgående balans 2008-12-31	5 000	492	135 271	3 647	144 410
Ingående balans 2009-01-01	5 000	492	135 271	3 647	144 410
Årets totalresultat	-	78	48 456	314	48 848
Utdelning	-	-	-10 000	-	-10 000
Optionspremier	-	-	-90	-	-90
Förvärvat minoritet	-	-	-	-183	-183
Utgående balans 2009-12-31	5 000	570	173 637	3 778	182 985

## Noter till koncernredovisningen

### NOT 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

#### Överensstämmelse med normgivning och lag

Koncernredovisningen upprättas i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) som har godkänts av EG-kommissionen för tillämpning inom EU. Vidare tillämpas Rådet för finansiell rapportering RFR 1.3 Kompletterande redovisningsregler för koncerner. Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen utom i de fall som anges i not 1 till moderbolagets årsredovisning. Koncernredovisningen har inte påverkats av några nya redovisningsprinciper sedan föregående år.

#### Förutsättning vid upprättande av moderbolagets och koncernens finansiella rapporter

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvaluta för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp är avrundade till närmaste tusental kronor.

Värdering av tillgångar och skulder sker utifrån historiska anskaffningsvärden.

Koncernens redovisningsprinciper, som återges nedan, tillämpas konsekvent för samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter.

#### Klassificering

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen.

#### Koncernredovisning

Dotterföretag är företag som står under ett bestämmande inflytande från Volati AB.

Dotterföretag redovisas enligt förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärv av ett dotterföretag betraktas som en transaktion varigenom koncernen indirekt förvärvat dotterföretagets tillgångar och övertar dess skulder och eventualförpliktelser. Det koncernmässiga anskaffningsvärdet fastställs genom en förvärvsanalys i anslutning till förvärvet. I analysen fastställs dels anskaffningsvärdet för andelarna eller rörelsen, dels det verkliga värdet på förvärvsdagen av förvärvade identifierbara tillgångar samt övertagna skulder och eventualförpliktelser. Anskaffningsvärdet för dotterföretagsaktierna respektive rörelsen utgörs av de verkliga värdena per överlåtelsedagen för tillgångar, uppkomna eller övertagna skulder och emitterade egetkapitalinstrument

som lämnats som vederlag i utbyte mot de förvärvade nettotillgångarna samt transaktionskostnader som är direkt hänförliga till förvärvet. Vid rörelseförvärv där anskaffningskostnaden överstiger nettovärdet av förvärvade tillgångar och övertagna skulder samt eventualförpliktelser, redovisas skillnaden som goodwill. När skillnaden är negativ redovisas denna direkt i resultaträkningen.

#### Förvärv och försäljning av företag

Vid förvärv inkluderas företagets resultat från och med då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen i koncernens resultat. Under året avyttrade företag ingår i koncernens resultaträkning med intäkter och kostnader till det datum då det bestämmande inflytandet upphör.

#### Transaktioner som elimineras vid konsolidering

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och realiserade vinster eller förluster som uppkommer från transaktioner mellan koncernbolag, elimineras i sin helhet.

#### Intressebolag

Volati tillämpar kapitalandelsmetoden för intressebolag ägda 20-50 %. Kapitalandelsmetoden innebär att det bokförda värdet på aktierna i intresseföretagen motsvaras av koncernens andel i intresseföretagens eget kapital samt eventuella restvärden på koncernmässiga över- eller undervärden reducerat med eventuella internvinster. I koncernens resultaträkning redovisas koncernens andel i intresseföretagens resultat efter skatt som "Andelar i intresseföretags resultat". Erhållna utdelningar från intresseföretag minskar redovisat värde.

#### Utländsk valuta

##### Transaktioner

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till svenska kronor till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen.

Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till svenska kronor till den valutakurs som föreligger på balansdagen. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i övrigt totalresultat. Värdeförändringar som beror på valutaomräkning avseende rörelserelaterade tillgångar och skulder redovisas i rörelseresultatet.

Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till historiska anskaffningsvärden omräknas till valutakurs vid transaktionstillfället. Icke-monetära tillgångar som redovisas till verkliga värden omräknas till den funktionella valutan till den kurs som råder vid tidpunkten för värdering till verkligt värde. Valutakursförändringen redovisas sedan på samma sätt som övrig värdeförändring avseende tillgången eller skulden.



#### Utländska verksamheters finansiella rapporter

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter; inklusive goodwill och andra koncernmässiga över- och undervärden, omräknas till svenska kronor enligt den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor enligt en genomsnittskurs som utgör en approximation av kurserna vid respektive transaktionstidpunkt. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i omräkningsreserven i eget kapital.

#### Intäktsredovisning

Intäktsredovisning sker när väsentliga risker och förmåner som är förknippade med företagets varor övergår till köparen och det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillfalla bolaget. Därutöver sker intäktsredovisning först när intäkten och de utgifter som uppkommit eller förväntas uppkomma till följd av transaktionen kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Inkomster och utgifter från uppdrag till fast pris redovisas under uppdragets löptid som pågående arbeten i balansräkningen och resultatredovisas först då uppdraget slutförts. Inkomster och utgifter från uppdrag på löpande räkning resultatredovisas i den takt uppdraget utförs och faktureras, varför det inte följande kommer någon balanspost avseende dessa uppdrag.

Räntetäckta intäktsredovisas fördelat över löptiden med tillämpning av effektivräntemetoden. När värdet på en fordran har gått ner; minskar koncernen det redovisade värdet till det återvinningsbara värdet, vilket utgörs av bedömt framtida kassaflöde, diskonterat med den ursprungliga effektiva räntan för instrumentet, och fortsätter att lösa upp diskonteringseffekten som räntetäckt. Räntetäckta på nedskrivna lån redovisas till ursprunglig effektiv ränta.

Utdelningsintäkter redovisas när rätten att erhålla betalning har fastställts.

#### Finansiella intäkter och kostnader

I finansnetto redovisas bl. a utdelning, ränta, kostnader för att uppta lån och valutakursförändringar avseende finansiella tillgångar och skulder. Även realisationsresultat och nedskrivningar av finansiella tillgångar redovisas i finansnetto. Värdeförändringar avseende finansiella tillgångar värderas till verkligt värde via resultaträkningen, inklusive derivatinstrument som inte pga säkringsredovisning redovisas i övrigt totalresultat.

Därutöver fördelas betalningar avseende finansiella leasing mellan räntekostnad och amortering. Räntekostnaden redovisas som finansiell kostnad.

#### Immateriella tillgångar

##### Goodwill

Om det vid förvärv av en rörelse uppstår en positiv skillnad mellan anskaffningsvärde och verkligt värde på förvärvade

tillgångar; övertagna skulder samt eventualförpliktelser utgör skillnaden goodwill.

Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill testas årligen för nedskrivningsbehov. Goodwill som uppkommit vid förvärv av intresseföretag inkluderas i det redovisade värdet för andelar i intresseföretag.

##### Övriga immateriella anläggningstillgångar

Övriga immateriella anläggningstillgångar som förvärfvas av koncernen redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för nedskrivningar samt, om tillgången har en bestämbar nyttjandeperiod, ackumulerade avskrivningar.

Nedlagda kostnader för internt genererad goodwill och internt genererade varumärken redovisas i resultaträkningen när kostnaden uppkommer.

##### Avskrivning

Avskrivning redovisas i resultaträkningen linjärt över immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder.

Avskrivningsbara immateriella tillgångar skrivs av från det datum då de är tillgängliga för användning. De beräknade nyttjandeperioderna är:

	Antal år
Patent	5
Varumärken	10
Teknologi	10

#### Materiella anläggningstillgångar

##### Ägda tillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas som tillgång i balansräkningen om det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att komma koncernen till del och anskaffningsvärdet för tillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt kostnader direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen. Exempel på direkt hänförliga kostnader som ingår i anskaffningsvärdet är kostnader för leverans och hantering, installation, lagfarter, konsulttjänster och juristtjänster.

Materiella anläggningstillgångar som består av delar med olika nyttjandeperioder behandlas som separata komponenter av materiella anläggningstillgångar.

Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort ur balansräkningen vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade

värde med avdrag för direkta försäljningskostnader. Vinst och förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/kostnad.

##### Leasade tillgångar

Avseende leasade tillgångar tillämpas IAS 17. Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överförda till leasetagaren. Om så ej är fallet är det fråga om operationell leasing.

##### Avskrivningsprinciper

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod, mark skrivs inte av. Koncernen tillämpar komponentavskrivning vilket innebär att komponenternas bedömda nyttjandeperiod ligger till grund för avskrivningen.

	Antal år
Byggnader	20–50
Maskiner och inventarier	3–10

Bedömning av en tillgångs restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

#### Nedskrivningar

Vid varje bokslutstillfälle görs en bedömning om det föreligger någon indikation som tyder på att en tillgång minskat i värde. Om en indikation på värdenedgång finns beräknas tillgångens återvinningsvärde.

Bedömning av redovisat värde sker på annat sätt för vissa tillgångar. Detta gäller varulager; tillgångar för försäljning och uppskjutna skattefordringar samt finansiella instrument, se respektive rubrik.

I koncernen hänförs goodwill med obestämbar nyttjandeperiod till ett innehav, där varje innehav utgör en kassagenererande enhet. Nedskrivningsprövning görs per dotterföretag, inklusive värdet på goodwill och immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod som är hänförlig till innehavet i fråga. En prövning av värdet på investeringar i dotterföretag sker årligen genom att beräkna återvinningsvärde oavsett om en indikation på värdenedgång föreligger eller ej.

En nedskrivning redovisas när redovisat värde överstiger återvinningsvärdet. En nedskrivning belastar resultaträkningen.

##### Beräkning av återvinningsvärdet

Återvinningsvärdet är det högsta av verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader och nyttjandevärdet. För utförlig beskrivning, se not 13.

##### Återföring av nedskrivningar

Nedskrivningar på goodwill återförs inte.

Nedskrivningar på andra tillgångar återförs om det har skett en förändring i de antaganden som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet. En nedskrivning återförs endast i den

utsträckning tillgångens redovisade värde efter återföring inte överstiger det redovisade värdet som tillgången skulle ha haft om någon nedskrivning inte hade gjorts, med beaktande av de avskrivningar som då skulle ha gjorts.

#### Finansiella tillgångar och skulder

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar derivat, likvida medel, värdepapper; andra finansiella fordringar; kundfordringar; lånefordringar; leverantörsskulder och låneskulder. Initial värdering för kundfordringar och lånefordringar är verkligt värde, efterföljande värdering är upplupet anskaffningsvärde.

Finansiella tillgångar tas bort från balansräkningen när rätten att erhålla kassaflöden från instrumentet har löpt ut eller överförs och koncernen har överfört i stort sett alla risker och förmåner som är förknippade med äganderätten. Finansiella skulder tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet har fullgjorts eller på annat sätt utsläcks.

##### Likvida medel

Likvida medel består av kassamedel samt omedelbart tillgängliga tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut, kortfristiga likvida placeringar samt säljarreverser med en löptid från anskaffningstidpunkten understigande tre månader vilka är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer.

##### Kundfordringar och lånefordringar

Kundfordringar och lånefordringar är finansiella tillgångar med fasta betalningar eller med betalningar som går att fastställa och som inte är noterade på en aktiv marknad. Dessa tillgångar värderas till upplupet anskaffningsvärde. Upplupet anskaffningsvärde bestäms utifrån den effektivränta som beräknas vid anskaffningstidpunkten. Kundfordringar har kort återstående löptid och värderas därför till nominellt belopp utan diskontering.

I denna kategori ingår kundfordringar; lånefordringar och övriga fordringar. Kundfordringar redovisas till det belopp, varmed de förväntas inflyta, efter avdrag för individuell bedömning av osäkra fordringar. Nedskrivningar av kundfordringar redovisas i rörelsens kostnader. Kundfordringar har kort återstående löptid och värderas därför till nominellt belopp utan diskontering. För lånefordringar och övriga fordringar gäller att om den förväntade innehavstiden överstiger ett år rubriceras fordringarna som långfristiga fordringar; i annat fall som övriga fordringar.

##### Värdepapper och finansiella fordringar

Värdepapper och finansiella fordringar som är avsedda för långsiktigt innehav redovisas till anskaffningsvärde. Nedskrivning görs om varaktigt värdenedgång konstateras. Kortsiktiga finansiella innehav redovisas till anskaffningsvärde, som i huvudsak överensstämmer med marknadsvärdet. Alla transaktioner redovisas på likviddagen.

*Finansiella skulder/Upplåning*

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader. Upplåning redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde och eventuell skillnad mellan erhållet belopp (netto efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen fördelat över låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden.

*Derivatinstrument*

Volati utnyttjar derivatinstrument för att täcka risker avseende valutakursförändringar. Valutasäkringsåtgärder sker för den kommersiella exponeringen inom ramen för respektive dotterbolags finanspolicy.

Samtliga derivatinstrument redovisas till verkligt värde i balansräkningen. De värdeförändringar som uppstår vid omvärdering kan redovisas på olika sätt, beroende på om derivatinstrumentet klassificerats som säkringsinstrument eller inte.

Om derivatinstrumentet inte klassificerats som säkringsinstrument redovisas värdeförändringen direkt i resultaträkningen. Om derivatinstrumentet klassificerats som säkringsinstrument redovisas värdeförändringen i övrigt totalresultat.

För att uppfylla kraven på säkringsredovisning enligt IAS 39 krävs att det finns en tydlig koppling till den säkrade posten. Det krävs även att säkringen effektivt skyddar den säkrade posten, att säkringsdokumentation upprättats och att effektiviteten kan visas vara tillräckligt hög genom effektivitetsmätning. Resultatet av säkringar redovisas i resultaträkningen samtidigt som resultat redovisas för de poster som säkrats.

Om säkringsredovisningen avbryts före derivatinstrumentets förfallodag övergår derivatinstrumentets värdeförändring till verkligt värde att redovisas direkt via resultaträkningen.

**Varulager**

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet.

Anskaffningsvärdet beräknas enligt först in- först ut- principen eller genom metoder som bygger på vägda genomsnitt. Egentillverkade hel- och halvfabrikat värderas till varornas tillverkningskostnad med tillägg för skälighetsandel av indirekta kostnader.

Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, efter avdrag för uppskattade färdigställande och försäljningskostnader.

**Ersättning till anställda***Avgiftsbestämda planer*

Förpliktelser avseende avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i resultaträkningen när de uppstår.

**Avsättningar**

En avsättning redovisas i balansräkningen när koncernen har en befintlig legal eller informell förpliktelse som en följd av en in-

träffad händelse, och det är troligt att ett utflöde av ekonomiska resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen samt en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Där effekten av när i tiden betalning sker är väsentlig, beräknas avsättningar genom diskontering av det förväntade framtida kassaflödet till en räntesats före skatt som återspeglar aktuella marknadsbedömningar av pengars tidsvärde och, om det är tillämpligt, de risker som är förknippade med skulden.

**Skatt**

Inkomstskatter utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital.

Uppskjuten skatt beräknas med utgångspunkt i skillnaden mellan redovisat och skattemässigt värde på tillgångar och skulder. En värdering görs baserat på de skattesatser och skatteregler som har beslutats eller aviserats per balansdagen.

Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att kunna utnyttjas inom de närmaste åren. Värdet på uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre bedöms sannolikt att de kan utnyttjas.

**Eventualförpliktelser**

En eventualförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av att det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

**Segmentredovisning**

Koncernens verksamhet styrs och rapporteras primärt per dotterbolag. Ingen rapportering görs per geografiskt område. Segment konsolideras enligt samma principer som koncernen i dess helhet. Segmentens resultat representerar deras bidrag till koncernens resultat. Tillgångar i ett segment inkluderar alla operativa tillgångar som nyttjas av segmentet och består huvudsakligen av immateriella anläggningstillgångar, materiella anläggningstillgångar, varulager, externa kundfordringar, övriga fordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter. Skulder i ett segment inkluderar alla operativa- och räntebärande skulder som nyttjas av segmentet och består huvudsakligen av avsättningar, uppskjuten skatteskuld, externa leverantörsskulder, övriga kortfristiga skulder, upplupna kostnader och förutbetalda intäkter. Ofördelade tillgångar och skulder inkluderar i huvudsak moderbolagets tillgångar, skulder och koncernelimineringar av interna mellanhavanden.

**NOT 2 INTÄKTERNAS FÖRDELNING**

<b>Nettoomsättning</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Varuförsäljning	497 109	510 934
Tjänster	6 071	3 105
Uthyrning av maskiner	28 434	20 093
Licensintäkter	870	1 265
Övrigt	731	359
	533 215	535 756

**NOT 3 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER OCH RÖRELSEKOSTNADER**

<b>Övriga rörelseintäkter</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Resultat vid försäljning av maskiner och inventarier	-	592
Resultat vid försäljning av byggnader och mark	1 133	858
Aktiverat arbete för egen räkning	4 992	1 274
Övrigt	562	515
	6 687	3 239

**Övriga rörelsekostnader**

<b>Övriga rörelsekostnader</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Resultat vid försäljning av maskiner och inventarier	-297	-
Övrigt	-44	-116
	-341	-116

**NOT 4 SEGMENTREDOVISNING**

<b>Nettoomsättning</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Tornum	168 282	318 353
Corroventa	105 126	89 728
Sandberg & Söner (1)	38 668	18 338
Olmed (2)	109 787	-
Sveico	111 352	109 337
	533 215	535 756

**Rörelseresultat**

<b>Rörelseresultat</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Tornum	8 998	28 071
Corroventa	28 882	26 703
Sandberg & Söner (1)	1 148	2 958
Olmed (2)	19 540	-
Sveico	15 636	13 680
Rearesultat avyttring koncernföretag	11 247	-
Moderbolaget / Övriga	-14 074	-13 988
	71 377	57 424

Avskrivningar	2009	2008
Tornum	1 613	1 634
Corroventa	4 406	3 543
Sandberg & Söner (1)	3 295	1 051
Olmed (2)	3 002	-
Sveico	3 257	4 152
Moderbolaget / Övriga	1 167	923
	16 740	11 303

Årets resultat	2009	2008
Tornum	-5 542	15 518
Corroventa	16 327	14 138
Sandberg & Söner (1)	-1 493	1 720
Olmed (2)	8 181	-
Sveico	10 524	8 482
Rearesultat avyttring koncernföretag	11 247	-
Moderbolaget / Övriga	9 703	5 845
	48 947	45 703

Tillgångar	2009	2008
Tornum	133 655	161 458
Corroventa	163 028	162 035
Sandberg & Söner	62 254	69 251
Olmed	125 061	-
Sveico	-	98 641
Ofördelade tillgångar	30 630	-12 179
	514 628	479 206

Skulder	2009	2008
Tornum	126 978	154 143
Corroventa	144 535	145 123
Sandberg & Söner	54 013	66 747
Olmed	107 647	-
Sveico	-	64 641
Ofördelade skulder	-101 530	-95 858
	331 643	334 796

Investeringar	2009	2008
Tornum	1 946	1 477
Corroventa	6 124	3 444
Sandberg & Söner (1)	48	239
Olmed (2)	140	-
Sveico	2 378	866
Moderbolaget / Övriga	155	2 712
	10 791	8 738

(1) Sandberg & Söner 2008 omfattar 4 månader

(2) Olmed 2009 omfattar 8 månader

#### NOT 5 FÖRETAGSFÖRVÄRV

##### 2008

I september 2008 förvärvades 100 % av Ragnar Sandberg & Söner Mekaniska Verkstads AB. Sandberg & Söner bearbetar, svetsar och monterar stora komponenter och maskiner för Sveriges ledande stål- och verkstadsföretag. Övervärden har identifierats och allokerats till materiella tillgångar. Den goodwillpost som uppkommer består av upparbetat strukturkapital.

I oktober förvärvades 100 % av LR Konsult & Installation i Linköping AB. Bolaget är verksam inom radonsanering. Inga övervärden har identifierats. Den goodwillpost som uppkommer består av synergier från Corroventa och upparbetat strukturkapital.

Om förvärven skett i januari skulle koncernens nettoomsättning, rörelseresultat och nettoresultat varit 51 306 Tkr; 12 916 Tkr respektive 9 131 Tkr högre.

I december förvärvades 100 % av Oigna AB, Crystal Palace Finans AB, Oxid Finans AB och Fastighetsaktiebolaget Strömsmeden 1 med skattemässiga underskott av Volati Finans AB. Övervärden har identifierats och allokerats till uppskjutna skattefordringar.

##### 2009

I april förvärvades 100 % av Olmed Ortopediska AB med dotterbolagen Olmed Fot & Skospecialisten AB och Ortek Innovation AB. Olmed tillverkar; anpassar och säljer ortoped-tekniska hjälpmedel till patienter i Stockholm och Uppsala läns landsting. Därutöver driver företaget en butikskedja med inriktning mot fottriktiga skor och inlägg. Övervärden har identifierats och allokerats till immateriella tillgångar. Den goodwillpost som uppkommer består av upparbetat strukturkapital.

Om förvärvet skett i januari skulle koncernens nettoomsättning, rörelseresultat och nettoresultat varit 50 476 Tkr; 3 600 Tkr respektive 2 678 Tkr högre.

I december förvärvades minoritetsintresset i Corroventas engelska dotterbolag.

	2009	2008
Materiella tillgångar	3 840	20 709
Finansiella tillgångar	254	-
Varulager	13 913	5 509
Övriga fordringar	22 254	7 058
Likvida medel	31 917	12 919
Minoritetsintresse	183	-
Avsättningar	-3 490	-5 121
Kortfristiga skulder	-30 764	-9 960
	38 107	31 114
Identifierade övervärden netto för uppskjuten skatt	11 055	22 824
Goodwill	27 825	24 559
Förvärvsvärde	76 987	78 497
Säljarrevers / Tilläggsköpeskillning	-9 700	-5 921
Likvida medel i förvärvade bolag vid förvärvstillfället	-31 917	-12 919
Påverkan på koncernens likvida medel	35 370	59 657
<b>Påverkan på koncernens likvida medel</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Corroventa	287	901
LR-Konsult	-	1 795
Sandberg & Söner	-	42 399
Volati Finans dotterbolag	5 127	15 463
Olmed Ortopediska	35 083	-
	40 497	60 558



## NOT 6 RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Volati avyttrade 100 % av aktierna i Sveico AB till den finska hushållsplastproducenten Oy Orthex AB i december 2009.

Resultat från avyttring av koncernföretag	2009	2008
Sveico	11 247	-
Påverkan på koncernens likvida medel	2009	2008
Likvid från försäljningen	68 229	-
Likvida medel i den avyttrade verksamheten	-4 190	-
Påverkan på koncernens likvida medel	64 039	-

## NOT 7 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

	2009	2009	2009	2008	2008	2008
	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt
Tornum						
Tornum Sverige	44	8	52	50	7	57
Tornum Finland	2	-	2	1	-	1
Tornum Polen	7	-	7	7	-	7
Tornum Ungern	2	-	2	2	-	2
Tornum Rumänien	2	-	2	2	-	2
Sveico						
Sveico	29	26	55	19	32	51
Corroventa Avfuktning						
Corroventa Sverige	14	1	15	12	1	13
Corroventa Tyskland	7	1	8	7	1	8
Corroventa England	-	-	-	-	-	-
Corroventa Österrike	-	-	-	-	-	-
LR Konsult	6	1	7	6	1	7
Sandberg & Söner						
Sandberg & Söner	41	1	42	47	2	49
Olmed						
Olmed Ortopediska	88	58	146	-	-	-
Koncernledning	5	1	6	4	1	5
	247	97	344	157	45	202

Fördelning ledande befattningshavare på balansdagen i %	2009	2009	2008	2008
	Män	Kvinnor	Män	Kvinnor
Styrelseledamöter	100%	-	67%	33%
Andra personer i företagets ledning inklusive VD	100%	-	100%	-
Löner och andra ersättningar	2009	2008		
Styrelse och VD, Sverige	9 726	7 077		
Övriga anställda, Sverige	89 223	49 945		
Övriga anställda, utanför Sverige	9 897	8 514		
	108 846	65 536		
Varav tantiem styrelse och VD	1 337	1 741		
Sociala kostnader	2009	2008		
Sociala kostnader enligt lag och avtal	32 395	19 229		
Pensionskostnader för styrelser och VD	1 431	2 080		
Övriga pensionskostnader	6 026	2 069		
	39 852	23 378		

Under 2009 har VD uppburet fast lön om 1 066 Tkr (1 090) och förmåner om 80 Tkr (51 Tkr). Pensionskostnaden för 2009 har uppgått till 244 Tkr (243). VD har i sitt anställningsavtal en uppsägningstid från bolagets sida om 12 månader. Uppsägningstiden från VD:s sida är 12 månader. Styrelseordförandes fasta ersättning uppgick till 800 Tkr (720) med förmåner om 1 Tkr (7). Inga pensionskostnader har erlagts.

## Optionsprogram

Vid en extra bolagsstämma den 5 december 2008 beslutades att emittera 1 000 000 teckningsoptioner till marknadsvärde med åtföljande rätt till teckning av 1 000 000 nya aktier. Optionerna har värderats enligt Black-Scholes modellen av ett oberoende värderingsföretag. Volatiliteten vid värderingen har bestämts med utgångspunkt från jämförbara noterade företag. Emissionen av teckningsoptionerna skall, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, riktas till dotterbolaget Volati Verkstad AB, org. nr 556691-3629, med rätt och skyldighet för

Volati Verkstad AB att erbjuda ledande befattningshavare samt styrelseledamöter i Volati AB och dotterbolag till Volati AB att förvärva teckningsoptionerna. Volati Verkstad har överlåtit 840 000 optioner till ledande befattningshavare.

Innehavaren av teckningsoption äger rätt att under perioden 5 september–5 december 2011, för en (1) teckningsoption, teckna en (1) aktie i Volati AB, till en teckningskurs motsvarande 14,82 kronor; dock lägst motsvarande aktiens kvotvärde.

De nytecknade aktierna ger rätt till utdelning från och med räkenskapsåret 2012.

Vid fullt utnyttjande av teckningsoptioner kommer aktiekapitalet att öka med 250 000 kronor genom utgivande av 1 000 000 aktier; var och en med ett kvotvärde om 0,25 kronor; dock med förbehåll för den förändring som kan föräntas av att omräkning enligt optionsvillkoren kan komma att ske till följd av emissioner mm. Detta innebär att vid fullt utnyttjande av teckningsoptionerna kommer utspädningseffekten av de nya aktierna att motsvara 5,0 procent av utelöpande aktier med 5,0 procent av rösterna i Volati AB.

**NOT 8 VALUTAKURSDIFFERENSER**

Valutakursdifferenser har redovisats i resultaträkningen enligt följande:

	2009	2008
Råvaror och förnödenheter	-1 630	-138

**NOT 9 ARVODE OCH KOSTNADERSÄTTNING TILL REVISORER**

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB	2009	2008
Revisionsuppdrag	841	811
Andra uppdrag	102	193
	943	1 004

Övriga revisorer	2009	2008
Revisionsuppdrag	232	-
Andra uppdrag	19	-
	251	-

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörs förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som förordas av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

**NOT 10 FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER**

Finansiella intäkter	2009	2008
Ränteintäkter	1 030	1 125

Finansiella kostnader	2009	2008
Räntekostnader	-8 500	-12 842
Nedskrivning av finansiella fordringar	-10 853	-
	-19 353	-12 842

Nedskrivning av räntebärande fordringar avser kostnad då en långfristig finansiell fordran skrivits bort p g a konkurs för en av Tornums motparter i Baltikum.

**NOT 11 SKATTER**

	2009	2008
Aktuell skattekostnad	-19 273	-13 472
Uppskjuten skatt	15 166	13 468
Årets skattekostnad	-4 107	-4

Avstämning effektiv skatt	2009	2008
Resultat före skatt	53 054	45 707
Avgår resultat från intressebolag	-	165
	53 054	45 872

Skatt enligt gällande skattesats	-26 394	-14 077
Ej avdragsgilla kostnader	-2 987	-862
Ej skattepliktiga intäkter	10 826	2 763
Skatt schablonränta periodiseringsfond	-336	-541
Inkomstskatt från tidigare år	-268	-142
Övrigt	-114	-613
Redovisad effektiv skatt	-19 273	-13 472

Uppskjuten skatt	2009	2008
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader		
Materiella och immateriella anläggningstillgångar	1 069	2 900
Lager	-80	469
Obeskattade reserver	3 926	-479
Underskottsavdrag	7 637	8 402
Temporära skillnader	2 606	2 104
Övrigt	8	72
	15 166	13 468

Uppskjuten skattefordran	2009	2008
Varulager	1 437	1 517
Underskottsavdrag	22 379	30 320
Temporära skillnader	3 329	2 104
Övrigt	255	479
	27 400	34 420

Uppskjuten skatteskuld	2009	2008
Materiella och immateriella anläggningstillgångar	7 096	5 870
Obeskattade reserver	22 378	26 030
	29 474	31 900

## NOT 12 RESULTAT PER AKTIE

	2009	2008
Resultat hänförligt till moderbolagets ägare	48 459	45 076
Utestående stamaktier; tusental	20 000	20 000
Resultat per aktie	2,42	2,25
Justering för aktieoptioner; tusental	1 000	1 000
Antal stamaktier efter utspädning	21 000	21 000
Resultat per aktie efter utspädning	2,31	2,15

## NOT 13 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Anskaffningsvärde	Goodwill	Patent/ Teknologi	Varumärken/ Övrigt	Totalt
Per 1 januari 2008	148 624	11 058	1 846	161 528
Investeringar	-	-	4	4
I nya bolag vid förvärv	24 560	-	-	24 560
Avyttringar	-	-	-	0
Omräkningsdifferens	-	-	23	23
Per 1 januari 2009	173 184	11 058	1 873	186 115
Investeringar	-	-	75	75
I nya bolag vid förvärv	27 824	-	15 000	42 824
Avyttringar	-	-	-	0
I avyttrade bolag	-36 362	-758	-1 775	-38 895
Omräkningsdifferens	-	-	-9	-9
Per 31 december 2009	164 646	10 300	15 164	190 110

## Ackumulerade avskrivningar

Per 1 januari 2008	-1 888	-474	-2 362
Årets avskrivningar	-996	-176	-1 172
Omräkningsdifferens	-	-22	-22
Per 1 januari 2009	-2 884	-672	-3 556
Årets avskrivningar	-996	-2 188	-3 184
I avyttrade bolag	758	689	1 447
Omräkningsdifferens	-	12	12
Per 31 december 2009	-3 122	-2 159	-5 281

## Bokfört värde

2008-12-31	173 184	8 174	1 201	182 559
2009-12-31	164 646	7 178	13 005	184 829

## Nedskrivningsprövningar för goodwill

Fördelning av koncernens goodwill	2009	2008
Tornum	29 727	29 727
Sveico	-	36 362
Corroventa	84 954	84 851
Sandberg & Söner	22 244	22 244
Olmed	27 721	-
	164 646	173 184

Goodwill i koncernens balansräkning har uppkommit vid förvärvsanalyser och hänförs till dotterbolagen. Goodwillvärdet per dotterföretag prövas årligen mot beräknat återvinningsvärde, vilket antingen är nyttjandevärdet eller verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader. Samtliga innehav har prövats mot nyttjandevärde per 2009-09-30.

## Nyttjandevärde

Nyttjandevärdet beräknas som koncernens andel av nuvärdet av framtida beräknade kassaflöden genererade av innehavet. Bedömningen av framtida kassaflöden baseras på rimliga och verifierbara antaganden som utgör Volatis bästa uppskattningar av de ekonomiska förhållanden som beräknas råda, varvid stor vikt ges externa faktorer. Bedömningen av framtida kassaflöden baseras på de senaste budgetar/prognoser som fastställts. Dessa omfattar normalt budget för nästkommande år eller en period om högst fem år. Kassaflöden efter prognosperioden beräknas med ett antagande om ett oförändrat kassaflöde, om inte en ökande eller avtagande tillväxttakt kan motiveras.

Uppskattningar av framtida kassaflöden omfattar inte framtida betalningar hänförliga till framtida åtgärder som innehavet ännu inte är bundet att genomföra. Så snart innehavet är bundet att

genomföra åtgärder innefattar framtida kassaflöden besparingar och andra fördelar som åtgärderna samt utbetalningar som åtgärderna väntas ge upphov till.

Bedömda framtida kassaflöden omfattar inte heller in- eller utbetalningar från finansieringsverksamheten eller in- och utbetalningar av skatter. Det beräknade nyttjandevärdet ska jämföras med det redovisade värdet på innehavet.

Diskonteringsfaktorn vid kassaflödesberäkningen är beräknad före skatt, då beräknade framtida kassaflöden inte omfattar skatt. Diskonteringsfaktorn återspeglar marknadsmässiga bedömningar av pengars tidsvärde och de specifika risker som är knutna till tillgången. Diskonteringsfaktorn återspeglar inte sådana risker som beaktats när de framtida kassaflödena beräknats. Som utgångspunkt vid beräkning av diskonteringsränta används företagets vägda genomsnittliga kapitalkostnad, företagets marginella upplåningsränta och andra marknadsmässiga upplåningsräntor oberoende av Volatis kapitalstruktur. Volati använder en diskonteringsränta mellan 9–11 % vid nuvärdesberäkningen av de prognostiserade kassaflödena.

Bedömningen är att inga rimliga förändringar i viktiga antaganden leder till att det beräknade återvinningsvärdet blir lägre än redovisat värde.



## NOT 14 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Anskaffningsvärde	Byggnader och mark	Inventarier	Maskiner med finansiell leasing	Totalt
Per 1 januari 2008	15 391	115 362	-	130 753
Investeringar	1 401	6 421	912	8 734
Värde finansiell leasing	-	-	2 849	2 849
I nya bolag vid förvärv	13 116	51 859	-	64 975
Försäljningar/Utrangeringar	-8 600	-2 988	-	-11 588
Omräkningsdifferens	-	485	-	485
Per 1 januari 2009	21 308	171 139	3 761	196 208
Investeringar	1	10 715	-	10 716
I nya bolag vid förvärv	-	27 106	-	27 106
Försäljningar/Utrangeringar	-969	-3 344	-	-4 313
I avyttrade bolag	-	-74 856	-2 363	-77 219
Omklassificering	-	637	-	637
Omräkningsdifferens	-	-363	-	-363
Per 31 december 2009	20 340	131 034	1 398	152 772

Anskaffningsvärde	Byggnader och mark	Inventarier	Maskiner med finansiell leasing	Totalt
Per 1 januari 2008	-1 997	-83 547	-	-85 544
Årets avskrivningar	-287	-9 370	-474	-10 131
I nya bolag vid förvärv	-5 117	-35 837	-	-40 954
Försäljningar/Utrangeringar	418	2 629	-	3 047
Omräkningsdifferens	-	-409	-	-409
Per 1 januari 2009	-6 983	-126 534	-474	-133 991
Årets avskrivningar	-547	-12 337	-672	-13 556
I nya bolag vid förvärv	-	-23 266	-	-23 266
Försäljningar/Utrangeringar	161	2 967	-	3 128
I avyttrade bolag	-	63 302	896	64 198
Omklassificering	-	-637	-	-637
Omräkningsdifferens	-	208	-	208
Per 31 december 2009	-7 369	-96 297	-250	-103 916

Bokfört värde				
2008-12-31	14 325	44 605	3 287	62 217
2009-12-31	12 971	34 737	1 148	48 856

Taxeringsvärden i Sverige	2009	2008
Byggnader och mark	8 841	9 477

## NOT 15 ANDELAR I INTRESSEBOLAG

	2009	2008
Ingående anskaffningsvärde	132	297
I nya bolag vid förvärv	140	-
Årets kapitalandel	-	-165
	272	132

## NOT 16 LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

Långfristiga värdepappersinnehav	2009	2008
Ingående anskaffningsvärde	-	-
Tillkommande säljarvers	16 600	-
Tillkommande fordringar	18 518	-
Nedskrivningar	-10 845	-
	24 273	-

	2009	2008
Räntebärande säljarvers	16 600	-
Övriga långfristiga räntebärande fordringar	7 673	-
	24 273	-

Övriga långfristiga räntebärande fordringar är resultatet av en uppgörelse med kunder till ett av Volatis dotterbolag som erhöll räntebärande långfristiga fordringar som vederlag istället för kontanta medel. Värdet har nuvärdesberäknats.

Övriga långfristiga värdepappersinnehav	2009	2008
Ingående anskaffningsvärde	781	786
Investeringar	-	-
Avyttringar	-	-5
I avyttrade bolag	-9	-
	772	781

## NOT 17 VARULAGER

	2009	2008
Råvaror och förmödenheter	7 737	12 576
Varor under tillverkning	10 555	19 701
Färdiga varor och handelsvaror	35 434	47 074
Pågående arbete för annans räkning	4 000	1 121
	57 726	80 472

## NOT 18 KUNDFORDRINGAR

	2009	2008
Kundfordringar	63 246	93 571
Reservering för osäkra kundfordringar	-673	-9 590
	62 573	83 981
<b>Förfalloanalys</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Ej förfallna kundfordringar	46 201	53 554
Förfallna mindre än 3 månader	8 132	24 332
Förfallna över 3 månader	8 240	6 095
	62 573	83 981
<b>Kundfordringar per valuta</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
SEK	47 344	67 067
EUR	10 988	13 599
GBP	1 696	1 563
PLN	1 926	1 389
Andra valutor	619	363
	62 573	83 981

Föregående års reservering i Tornum om 8 Mkr för fordringar på kunder i Baltikum har betalats med långfristiga räntebärande reverser under 2009. Under 2010 har en av motparterna gått i konkurs varför nedskrivning skett med 10,8 Mkr och har redovisats som en finansiell kostnad.

Inget ytterligare nedskrivningsbehov anses föreligga för kundfordringar som är förfallna utöver de nedskrivningar som gjorts. Kundfordringar förfallna över tre månader består av ett stort antal oberoende kunder.

## NOT 19 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	2009	2008
Upplupna ränteintäkter	510	41
Övriga interimfordringar	12 119	4 889
	12 629	4 930

## NOT 20 EGET KAPITAL

## Reserver

Omräkningsreserven innefattar alla valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan valuta än den valuta som koncernens finansiella rapporter presenteras i. Moderbolaget och koncernen presenterar sina finansiella rapporter i svenska kronor.

## Balanserat resultat inklusive årets resultat

I balanserat resultat inklusive årets resultat ingår resultat i moderbolaget och dess koncernföretag.

## NOT 21 RÄNTEBÄRANDE SKULDER

Långfristiga lån	2009	2008
Skulder till kreditinstitut	96 621	130 381
Skuld till övriga finansärer	1 300	1 269
Övriga skulder	975	2 241
	98 896	133 891
<b>Kortfristiga lån</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Skulder till kreditinstitut	72 207	43 786
Checkräkningskredit	-	21 818
Skuld till aktieägare	9 010	-
Skuld till övriga finansärer	33 000	25 000
Förvävsrelaterade skulder	10 700	5 921
Övriga skulder	213	608
	125 130	97 133

## NOT 22 FÖRSKOTT FRÅN KUNDER

	2009	2008
Fakturerade delbelopp	1 423	1 222

## NOT 23 GARANTIÅTAGANDEN

	2009	2008
Ingående balans	4 367	2 411
Garantiavsättningar	1 181	2 792
Ianspråktaga avsättningar	-1 286	-836
Ej ianspråktaga avsättningar	-109	-
	4 153	4 367

## NOT 24 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	2009	2008
Personalkostnader	30 441	21 031
Försäljningsprovisioner	1 084	3 221
Räntor	651	91
Övrigt	6 378	5 022
	38 554	29 365

## NOT 25 FINANSIELL RISKHANTERING

Volatikoncernen är i sin verksamhet exponerad för olika finansiella risker. Koncernen har en finanspolicy som reglerar ansvar och befogenheter mellan dotterbolagen och centrala funktioner i dessa frågor.

**Ränterisker**

Volatis finansnetto och resultat påverkas av fluktuationer i räntenivåerna. Samtliga låneskulder är till rörlig ränta. En förändring av räntan med en (1) procentenhet påverkar per 2009-12-31 resultatet efter skatt med 1,1 Mkr. Volati följer löpande ränteutvecklingen och bedömer utifrån detta vilka räntevillkor som är de bästa för koncernen på lång och kort sikt.

**Refinansieringsrisk**

Volatis upplåning från kreditinstitut har olika löptider, sker i svenska kronor och löper med rörlig ränta. Låneavtalen är beroende av att bolagets finansiella ställning uppfyller vissa gränsvärden, så kallade covenants, bl a nettoskuld dividerat med resultat före avskrivningar och andel riskbärande kapital. Volati har inte brutit mot några covenants under 2009.

Finansiering från övriga långivare är efterställt skulder till kreditinstitut, har olika löptider, sker i svenska kronor och löper med rörlig ränta.

**Förfallotidpunkter**

Förfallotidpunkterna för ej räntebärande och räntebärande finansiella tillgångar och skulder infaller i huvudsak inom ett år:

	2009	Inom ett år	1-5 år	>5 år	2008	Inom ett år	1-5 år	>5 år
<b>Tillgångar</b>								
Kassa och bank	93 626	93 626	-	-	25 233	25 233	-	-
<b>Skulder</b>								
Skulder till kreditinstitut, långfristiga	96 621	-	96 621	-	130 381	-	130 381	-
Skulder till kreditinstitut, kortfristiga	72 207	72 207	-	-	43 786	43 786	-	-
Checkräkningskredit	-	-	-	-	21 818	21 818	-	-
Skuld till aktieägare	9 010	9 010	-	-	-	-	-	-
Skuld till övriga finansiärer	34 300	33 000	1 300	-	26 269	25 000	1 269	-
Förvävsrelaterade skulder	10 700	9 700	1 000	-	5 921	4 921	1 000	-
Övriga skulder	1 188	213	975	-	2 849	608	2 241	-
	224 026	124 130	99 896	-	231 024	96 133	134 891	-
Räntebärande netto	130 400				205 791			

<b>Beräknade räntebetalningar</b>	2010	2011-2012	> 2013
Skulder till kreditinstitut	3 378	3 281	8
Skulder till övriga finansiärer	134	104	52
	3 512	3 385	60

**Valutarisk***Transaktionsexponering*

Koncernens bolag har intäkter och kostnader i olika valutor och därmed är koncernen exponerad för risker avseende valutakursrörelser. Hanteringen av transaktionsriskerna sker i dotterbolagen utifrån Volatis finanspolicy som formuleras och beslutas separat för respektive dotterbolag baserat på dess verksamhet och risk.

Vid utgången av 2009 fanns inga värden i derivatinstrumenten som har påverkat eget kapital. Vid utgången av 2008 fanns ett negativt värde på 483 Tkr som påverkade föregående års resultat, då denna säkring var effektiv.

*Omräkningsexponering*

Volati redovisar resultat- och balansräkningar i SEK. Utländska bolag har sin redovisning i annan valuta. Detta innebär att

koncernens resultat och eget kapital exponeras vid koncernkonsolideringen när utländska valutor; främst euro, pund och polska zloty, omräknas till SEK. Omräkningsexponeringen utgör inte något väsentligt belopp på balansdagen. Denna exponering säkras inte.

*Kapitalrisk*

Koncernen eftersträvar en konsolideringsgrad mellan 30 och 50 %. Kapitalstrukturen reflekterar de relativt låga operationella riskerna som finns i koncernen. Skuldsättningen ger möjlighet att generera en god avkastning till aktieägarna samtidigt som det egna kapitalet är tillräckligt för att trygga koncernens långsiktiga förmåga att fortsätta sin verksamhet. Likvida medel som inte bedöms kunna investeras i enlighet med bolagets mål och investeringsstrategi ska delas ut till ägarna.

## NOT 26 OPERATIONELL LEASING

Koncernens leasingavgifter avseende operationella leasingavtal som maskiner och bilar; samt framtida avgifter för ingångna avtal som t ex långsiktiga hyresavtal uppgår till:

<b>Leasingavgifter</b>	2009	2008
Betalda under året	4 190	6 197
Avgifter inom ett år	5 137	7 261
Mellan ett och fem år	13 967	23 629
Längre än fem år	18 423	27 914
	41 717	65 001

## NOT 27 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSER

<b>Ställda säkerheter</b>	2009	2008
Företagsinteckningar	10 000	10 700
Aktier i dotterbolag	199 876	227 464
	209 876	238 164

<b>Ansvarsförbindelser</b>	2009	2008
Hyresgaranti	35 436	40 542

Moderbolaget har utfäst garantier avseende hyresavtal för vissa långfristiga hyreskontrakt. Dessa hyreskontrakt har en duration som kan vara upp till tjugo år. Viss hyresgaranti har inte upptagits med ett belopp i ansvarsförbindelserna då det inte anses kunna åsättas något värde.



## NOT 28 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Dotterföretag, org.nr., säte	Antal	Andel
<b>Tornum</b>		
Volati Agri AB, 556744-8955, Vara	997	97%
Tornum AB, 556552-1399, Vara	1 000	100%
Oy Tornum AB, 1963331-8, Paipis, Finland	100	100%
Tornum Polska Sp. Z.O.O., 100066013, Kutno, Polen	100	100%
Tornum Kft., 09-09-014216, Debrecen, Ungern	100	100%
Tornum Dryer S.R.L., 24851381, Bukarest, Rumänien	100	100%
SIA Tornum, 40103219987, Riga, Lettland	100	100%
UAB Tornum, 302328867, Kaunas, Litauen	100	100%
<b>Corroventa</b>		
Volati Luftbehandling AB, 556717-4122, Stockholm	1 000	100%
Corroventa Avfuktning AB, 556393-4669, Jönköping	1 000	100%
Corroventa Entfeuchtung GmbH, Meerbusch, Tyskland	-	75%
Corroventa Entfeuchtung GmbH, Österrike	-	100%
Corroventa Ltd, 03898570, Southampton, Storbritannien	50 000	100%
Corroventa Finland Oy Ab, 0879279-4, Esbo, Finland	100	100%
LR Konsult & Installation i Linköping AB, 556451-6101, Linköping	1 000	100%
<b>Sandberg &amp; Söner</b>		
Ragnar Sandberg & Söner Mekaniska Verkstads AB, 556194-2154, Fagersta	1 100	100%
<b>Olmed</b>		
Volati Protesen AB, 556778-7659, Stockholm	1 000	100%
Olmed Ortopediska AB, 556246-7455, Uppsala	243 432	100%
Olmed Fot & Skospecialisten AB, 556316-1743, Uppsala	1 000	100%
Ortek Innovation AB, 556503-6737, Uppsala	1 000	100%
<b>Övriga</b>		
Volati Verkstad AB, 556691-3629, Stockholm	1 000	100%
Volati Ortosen AB, 556795-4325, Stockholm	1 000	100%
Volati Finans AB, 556762-3334, Stockholm	1 000	100%
Oigna AB, 556761-4200, Stockholm	1 010 101	100%
Crystal Palace Finans AB, 556607-3564, Stockholm	1 035 350	100%
Oxid Finans AB, 556683-6812, Stockholm	1 000	100%
Fastighetsaktiebolaget Strömsmeden 1, 556750-6117, Stockholm	1 000	100%
Volati Mekano AB, 556759-4188, Stockholm	1 000	100%

## NOT 29 ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

Intresseföretag	Antal	Andel & Röster	Andel av eget kapital	Andel i resultat
<b>Corroventa</b>				
Corroventa Avfuktning Norge AS	35	35%	132	-165
<b>Olmed</b>				
OTS Intressenter AB	33	33%	40	-
OTS Kommanditbolag	-	25%	100	-

## NOT 30 VIKTIGA ANTAGANDEN

De viktigaste antagandena om framtiden i uppskattningar på balansdagen berör;

**Prövning av redovisat värde på goodwill**

Värdet på dotterbolag inklusive goodwill prövas årligen genom att beräkna ett återvinningsvärde, d v s ett nyttjandevärde för respektive bolag. Beräkning av dessa värden kräver att flera antaganden om framtida förhållanden och uppskattningar av parametrar görs, såsom diskonteringsränta och framtida kassaflöde. En beskrivning av tillvägagångssättet återfinns i not 13. Bedömningen är att inga rimliga förändringar i viktiga

antaganden leder till att det beräknade återvinningsvärdet blir lägre än redovisat värde. Även om nedskrivningsprövningen innebär antaganden om framtiden bedöms inte detta innebära en betydande risk för en väsentlig justering av de redovisade beloppen för goodwill under nästkommande räkenskapsår. Redovisat värde på goodwill på balansdagen uppgår till 1 64 646 Tkr. Goodwill redovisad i koncernen hänförs i samtliga fall till respektive förvärvat dotterföretag då ytterligare nedbrytning till under denna nivå inte bedöms som relevant.

## NOT 31 HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

Volati förvärvade 100 % av aktierna i Team Ortopedteknik Scandinavia AB i början av 2010. Team Ortopedteknik bedriver ortopedteknisk verksamhet vid ett tiotal orter i Sverige. Tillsammans får Team Ortopedteknik och Olmed Ortopediska drygt 300 anställda och en omsättning på över 300 Mkr. Team Or-

topedteknik samt Olmed Ortopediska kommer från 2010 att redovisas som ett gemensamt affärsområde i Volatis finansiella redovisning. Verkställande direktören i Team Ortopedteknik, Göran Sigblad, utnämns i samband med förvärvet även till VD i Olmed Ortopediska.

## NOT 32 NÄRSTÅENDERELATIONER

Personalkostnader till ägare framgår av not 7.

Skuld till aktieägare uppgår till 9 010 Tkr per 2009-12-31. Per 2008-12-31 uppgick skulden till 0 Tkr. Skulden är efterställda

skulder till kreditinstitut och löper till rörlig ränta på marknads-mässiga villkor.

## NOT 33 UPPGIFTER OM MODERBOLAGET

Volati AB är ett svensktregistrerat aktiebolag med säte i Stockholm. Post och besöksadressen till huvudkontoret är Engelbrektsplan 1, 114 34 Stockholm.

Koncernredovisningen för år 2009 består av moderbolaget och dess koncernföretag, tillsammans benämnd koncernen.

## Moderbolagets resultaträkning

	Not	2009	2008
<b>Rörelsens intäkter</b>			
Nettoomsättning		9 382	1 924
<b>Rörelsens kostnader</b>			
Övriga externa kostnader	6	-4 526	-7 027
Personalkostnader	5	-9 083	-7 440
Övriga rörelsekostnader		-	-18
Avskrivning av materiella anläggningstillgångar		-495	-449
Realisationsresultat vid försäljning av koncernföretag		34 780	7 381
Rörelseresultat		30 058	-5 629
<b>Resultat från finansiella investeringar</b>			
Resultat från andelar i koncernföretag	2	9 400	40 300
Ränteintäkter och liknande intäkter	3	1 114	6 931
Räntekostnader och liknande kostnader	4	-10 252	-2 966
Resultat efter finansiella poster		30 320	38 636
Bokslutsdispositioner	9	42	-2 791
Skatt	7	3 578	-2 461
Årets resultat		33 940	33 384

## Moderbolagets rapport över totalresultat

Tkr	2009	2008
Årets resultat och Årets summa totalresultat	33 940	33 384

# Rapport över finansiell ställning för moderbolaget

	Not	2009-12-31	2008-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Långfristiga finansiella anläggningstillgångar		16 600	-
Materiella anläggningstillgångar	8	1 349	1 689
Andelar i koncernföretag	10	404 070	346 670
Summa anläggningstillgångar		422 019	348 359
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Fordringar hos koncernföretag		53 335	37 976
Kundfordringar		42	100
Övriga kortfristiga fordringar		-	362
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		787	631
Likvida medel		82 472	-
Summa omsättningstillgångar		136 636	39 069
Summa tillgångar		558 655	387 428
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>			
Bundet eget kapital	12		
Aktiekapital: Antal A-aktier 20 000 000		5 000	5 000
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		90 951	81 521
Årets resultat		33 940	33 384
Summa eget kapital		129 891	119 905
<b>Obeskattade reserver</b>			
Periodiseringsfonder		5 822	5 864

	Not	2009-12-31	2008-12-31
<b>SKULDER</b>			
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder	11	96 621	130 381
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Kortfristiga räntebärande skulder	11	114 217	89 918
Skulder till koncernföretag		201 087	36 010
Leverantörsskulder		942	270
Skatteskulder		2 074	2 074
Övriga kortfristiga skulder		2 998	133
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		5 003	2 873
Summa kortfristiga skulder		326 321	131 278
Summa eget kapital och skulder		558 655	387 428
Ställda säkerheter	13	297	19 897
Ansvarförbindelser	13	35 436	40 542



## Rapport över kassaflöden för moderbolaget

	2009	2008
<b>Den löpande verksamheten</b>		
Rörelseresultat efter finansiella poster	30 320	38 636
<b>Justering för poster som inte ingår i kassaflödet, mm</b>		
Avskrivningar	495	449
Realisationsvinst vid försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	18
Realisationsvinst vid försäljning av andelar i koncernföretag	-34 780	-7 381
Betald inkomstskatt	-	570
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	-3 965	32 292
<b>Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet</b>		
Förändring av fordringar	-5 610	3 434
Förändring av rörelseskulder	3 967	700
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet	-1 643	4 134
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 608	36 426

	2009	2008
<b>Investeringsverksamheten</b>		
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-155	-1 800
Avyttringar av materiella anläggningstillgångar	-	30
Investeringar i dotterföretag	-77 000	-326 772
Avyttrade dotterföretag	48 037	7 481
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-	-
Avyttringar av finansiella anläggningstillgångar	-	10 010
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-29 118	-311 051
<b>Finansieringsverksamheten</b>		
Utdelning/Återbetalning av villkorat aktieägartillskott	-10 000	-8 050
Utbetalat koncernbidrag	-18 933	-950
Upptagna lån	77 010	207 476
Förändring checkkredit	-21 132	21 132
Förändring mellanhavande med koncernföretag	155 593	30 276
Amortering av skulder	-65 340	-38 411
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	117 198	211 473
Årets kassaflöde	82 472	-63 152
Likvida medel vid årets början	-	63 152
Likvida medel vid årets slut	82 472	-

## Rapport över förändringar i moderbolagets eget kapital

	Aktiekapital	Balanserat resultat	Årets resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2008-01-01	5 000	26 669	63 586	95 255
Övriga vinstdispositioner	-	63 586	-63 586	0
Återbetalat villkorat aktieägartillskott	-	-8 050	-	-8 050
Lämnat koncernbidrag	-	-950	-	-950
Skatteeffekt koncernbidrag	-	266	-	266
Årets totalresultat	-	-	33 384	33 384
Utgående balans 2008-12-31	5 000	81 521	33 384	119 905
Övriga vinstdispositioner	-	33 384	-33 384	-
Utdelning	-	-10 000	-	-10 000
Lämnat koncernbidrag	-	-18 933	-	-18 933
Skatteeffekt koncernbidrag	-	4 979	-	4 979
Årets totalresultat	-	-	33 940	33 940
Utgående balans 2009-12-31	5 000	90 951	33 940	129 891

## Noter till moderbolagsredovisningen

### NOT 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (1995:1554) och Rådet för finansiell rapportering RFR 2.3 Redovisning för juridisk person samt Akutgruppens uttalanden. RR 32 innebär att moderbolaget i årsredovisningen för den juridiska personen skall tillämpa samtliga av EU godkända IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för Årsredovisningslagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag och tillägg som skall göras från IFRS. Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan.

De nedan angivna redovisningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i moderbolagets finansiella rapporter:

#### Intäktsredovisning

Utdelningar till moderbolaget intäktsförs.

#### Materiella anläggningstillgångar

Moderbolaget redovisar materiella anläggningstillgångar till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

#### Avskrivningsprinciper

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod.

	Antal år
Inventarier	3–10

Bedömning av en tillgångs restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

#### Koncernbidrag

Moderbolaget redovisar koncernbidrag i enlighet med uttalandet från Redovisningsrådets Akutgrupp, URA 7. Koncernbidrag då syftet är förlusttäckning förs direkt mot eget kapital hos mottagaren med tillhörande skatteeffekt. Koncernbidrag som ges från dotter- till moderbolag med syftet att ge utdelning redovisas som finansiell intäkt.

#### Skatt

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den utsträckning det är sannolikt att avdraget kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning.

#### Andelar i koncernföretag

Endast i det fall dotterbolagets värde understiger nyttjandevärdet enligt not 12 i noter till koncernredovisningen sker nedskrivning av det bokförda värdet på andelarna i moderbolaget.

### NOT 2 RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

	2009	2008
Utdelningar	9 400	19 800
Koncernbidrag	-	20 500
	9 400	40 300

## NOT 3 RÄNTEINTÄKTER OCH LIKNANDE INTÄKTER

	2009	2008
Ränteintäkter från koncernföretag	1 105	6 157
Ränteintäkter	9	774
	1 114	6 931

## NOT 4 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKNANDE KOSTNADER

	2009	2008
Räntekostnader till koncernföretag	-2 196	-1 289
Räntekostnader	-8 056	-1 677
	-10 252	-2 966

## NOT 5 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Medelantal anställda i moderbolaget har varit 6 (5) varav 5 (4) män.

	2009	2009	2009	2008	2008	2008
	Styrelse & VD	Övriga	Totalt	Styrelse & VD	Övriga	Totalt
Löner och ersättningar	2 791	2 812	5 603	2 573	1 746	4 319
Pensionskostnader	466	606	1 072	494	194	688
	3 257	3 418	6 675	3 067	1 940	5 007
Sociala kostnader			1 793			1 428
			8 468			6 435

## NOT 6 ARVODE OCH KOSTNADERSÄTTNING TILL REVISORER

Öhrlings Pricewaterhouse Coopers AB	2009	2008
Revisionsuppdrag	180	205
Andra uppdrag	7	87
	187	292

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörs förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

## NOT 7 SKATTER

	2009	2008
Aktuell skattekostnad	3 578	-2 461
<b>Avstämning effektiv skatt</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Resultat före skatt	30 362	35 845
Skatt enligt gällande skattesats	-7 986	-10 037
Ej skattepliktiga intäkter	12 490	7 614
Ej avdragsgilla kostnader	-926	-38
Redovisad effektiv skatt	3 578	-2 461

## NOT 8 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Inventarier	2009	2008
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	2 398	840
Investeringar	155	1 800
Avyttringar	-	-242
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	2 553	2 398
Ackumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående avskrivningar	-709	-453
Årets avskrivningar	-495	-449
Avyttringar	-	193
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 204	-709
Utgående planenligt restvärde	1 349	1 689

## NOT 9 BOKSLUTSDISPOSITIONER

	2009	2008
Förändring av periodiseringsfond	42	-2 612
Förändring av överavskrivningar	-	-179
	42	-2 791

## NOT 10 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Akkumulerade anskaffningsvärden, Tkr	2009	2008
Vid årets början	346 670	19 997
Investerat	77 000	326 773
Avyttrat	-19 600	-100
	404 070	346 670

Dotterföretag, org.nr., säte	Antal	Andel	Bokfört värde, Tkr	
			2009	2008
Volati Agri AB, 556744-8955, Vara	970	97%	97	97
Sveico AB, 556202-6384, Gnosjö			-	19 600
Volati Luftbehandling AB, 556717-4122, Stockholm	1 000	100%	100	100
Volati Mekano AB, 556759-4188, Stockholm	1 000	100%	100	100
Volati Protesen AB, 556778-7659, Stockholm	1 000	100%	100	-
Volati Ortosen AB, 556795-4325, Stockholm	1 000	100%	100	-
Volati Verkstad AB, 556691-3629, Stockholm	1 000	100%	100	100
Volati Finans AB, 556762-3334, Stockholm	1 000	100%	403 473	326 673
			404 070	346 670

## NOT 11 RÄNTEBÄRANDE LÅN

Långfristiga lån	2009	2008
Skulder till kreditinstitut	96 621	130 381
Kortfristiga lån	2009	2008
Skulder till kreditinstitut	72 207	43 786
Checkräkningskredit	-	21 132
Övriga skulder	42 010	25 000
	114 217	89 918

## NOT 12 EGET KAPITAL

## Utdelning / Villkorat aktieägartillskott

En utdelning har skett till aktieägare med 10 000 Tkr. 2008 skedde en återbetalning av villkorat aktieägartillskott med 8 050 Tkr.

## Balanserade vinstmedel

Balanserade vinstmedel utgörs av föregående års fria egna kapital. Dessa utgör tillsammans med årets resultat summa fritt eget kapital, dvs det belopp som finns tillgängligt för utdelning till aktieägarna.

## NOT 13 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSER

Ställda säkerheter	2009	2008
Aktier i dotterbolag	297	19 897
Ansvarsförbindelser	2009	2008
Hysesgaranti	35 436	40 542

## NOT 14 NÄRSTÅENDERELATIONER

Moderbolaget har en närstående relation med sina koncernföretag, se not 28 i notförteckningen för koncernen.

Under året har koncernbidrag och utdelning mottagits från flera dotterbolag.

Personalkostnader till ägare framgår av not 7 i koncernen.

Skuld till aktieägare uppgår till 9 010 Tkr (0).

Styrelsen försäkrar härmed, att såvitt vi känner till, årsredovisningen är upprättad i överensstämmelse med god redovisningssed, att lämnade uppgifter stämmer med de faktiska förhållandena och att ingenting av väsentlig betydelse är utelämnat som skulle kunna påverka den bild som skapats av årsredovisningen.

Stockholm den 22 april 2010

Karl Perlhagen  
STYRELSENS ORDFÖRANDE

Patrik Wahlén  
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Min revisionsberättelse har avgivits den 22 april 2010

Sten Håkansson  
AUKTORISERAD REVISOR



# Revisionsberättelse

Till årsstämman i Volati AB  
Organisationsnummer 556555-4317

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Volati AB för år 2009. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 50–91. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar. Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 22 april 2010

Sten Håkansson  
AUKTORISERAD REVISOR

# Definitioner

<b>Avkastning på operativt kapital</b>	Rörelseresultat dividerat med genomsnittligt operativt kapital
<b>Avkastning på sysselsatt kapital</b>	Rörelseresultat dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital
<b>Konsolideringsgrad</b>	Riskbärande kapital dividerat med balansomslutning
<b>Nettoskuld</b>	Räntebärande skulder minus likvida medel
<b>Nettoskulsättningsgrad</b>	Nettoskuld dividerat med eget kapital
<b>Operativt kapital</b>	Eget kapital plus räntebärande skulder
<b>Riskbärande kapital</b>	Eget kapital plus uppskjuten skatteskuld
<b>Räntetäckningsgrad</b>	Rörelseresultat plus finansiella intäkter dividerat med finansiella kostnader
<b>Rörelsemarginal</b>	Rörelseresultat dividerat med nettoomsättning
<b>Rörelseresultat</b>	Rörelseresultat efter avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar
<b>Soliditet</b>	Eget kapital dividerat med balansomslutning
<b>Sysselsatt kapital</b>	Rörelsekapital netto plus anläggningstillgångar (inkl goodwill) minus avsättningar

# Kontakt

**Volati AB**

Engelbrektsplan 1  
114 34 Stockholm  
Tel: 08-21 68 40  
E-post: info@volati.se  
www.volati.se  
Styrelsens säte: Stockholm  
Organisationsnummer: 556555-4317

# Dotterbolag

**Tornum AB**

Box 100  
535 22 Kvänum  
Tel: 0512-291 00  
E-post: info@tornum.se  
www.tornum.se

**Corroventa Avfuktning AB**

Mekanikervägen 3  
564 35 Bankeryd  
Tel: 036-37 12 00  
E-post: mail@corroventa.se  
www.corroventa.se

**Ragnar Sandberg & Söner  
Mekaniska Verkstads AB**

Färbovägen 4  
773 00 Fagersta  
Tel: 0223-190 90  
E-post: info@sandberg-soner.se  
www.sandberg-soner.se

**Olmed Ortopediska AB**

Uppsala Science Park,  
Dag Hammarskjölds väg 14B  
751 83 Uppsala  
Tel: 018-56 70 50  
www.olmed.se

**Team Ortopedteknik  
Scandinavia AB**

Apotekargränd 4  
553 20 Jönköping  
Tel: 036-39 59 80  
E-post: office@teamortopedteknik.se  
www.teamortopedteknik.se