

2010

volati.

Innehåll

Inledning	6
Så driver vi Volati framåt	8
Tankar om affären med Kellfri	12
Så fogades TeamOlmed samman	16
Så arbetar Corroventas vd	22
Martin investerar åt Volati	24
Volati stöder Hand in Hand	25
Dotterbolagen	26
Corroventa	28
Kellfri	32
TeamOlmed	36
Tornum	40
Sandberg & Söner	44
Tidigare dotterbolag	48
Organisation	49
Ekonomisk redovisning	52
Kontaktuppgifter	94

Inledning

Volati skapar värde genom professionellt, aktivt och ansvarsfullt utövande av ägarrollen i ett antal utvalda bolag.

Så lyder Volatis affärsidé.

Koncernen grundades 2003 och består i dag av fem dotterbolag med verksamhet i ett flertal europeiska länder.

Volati startades 2003 av Karl Perlhagen och Patrik Wahlén. Under 2011 kommer koncernen omsätta drygt en miljard kronor.

Tillväxten är ett resultat av flertalet förvärv och framgångsrik implementering av Volatis utvecklingsprogram med exportsatsningar, strukturaffärer med mera.

Det som utmärker Volati är bland annat att företaget är privatägt, fokuserat på generationsskiften och att man inte har något exitperspektiv. Volatis ambition är att vidareutveckla sina dotterbolag genom ett professionellt, aktivt och ansvarsfullt ägande. Det genomsyrar Volatis hela sätt att tänka. Att se dotterbolagen som livsverk, att inspireras av den före detta ägaren och att främja det lokala ansvaret.

Volati söker ständigt efter stabila och välskötta företag att långsiktigt utveckla och bygga värden i. Volati ser främst åt nordiska företag med stark marknadsposition, goda framtidsutsikter, god lönsamhet och hög soliditet samt en omsättning på mellan femtio och ett par hundra miljoner kronor. Volatis strategi är att alltid vara huvudägare och i normalfallet ensam ägare.

Volati har en stark finansiell ställning och har haft en god tillväxt under de senaste åren. Det möjliggör vidareutveckling och expansion av befintliga dotterbolag och framtida kompletteringar.

De fem dotterbolagen:

Corroventa är ett av Europas ledande bolag inom produktion och uthyrning av system och produkter för torkning av vattenskador, byggavtorkning och boendemiljö.

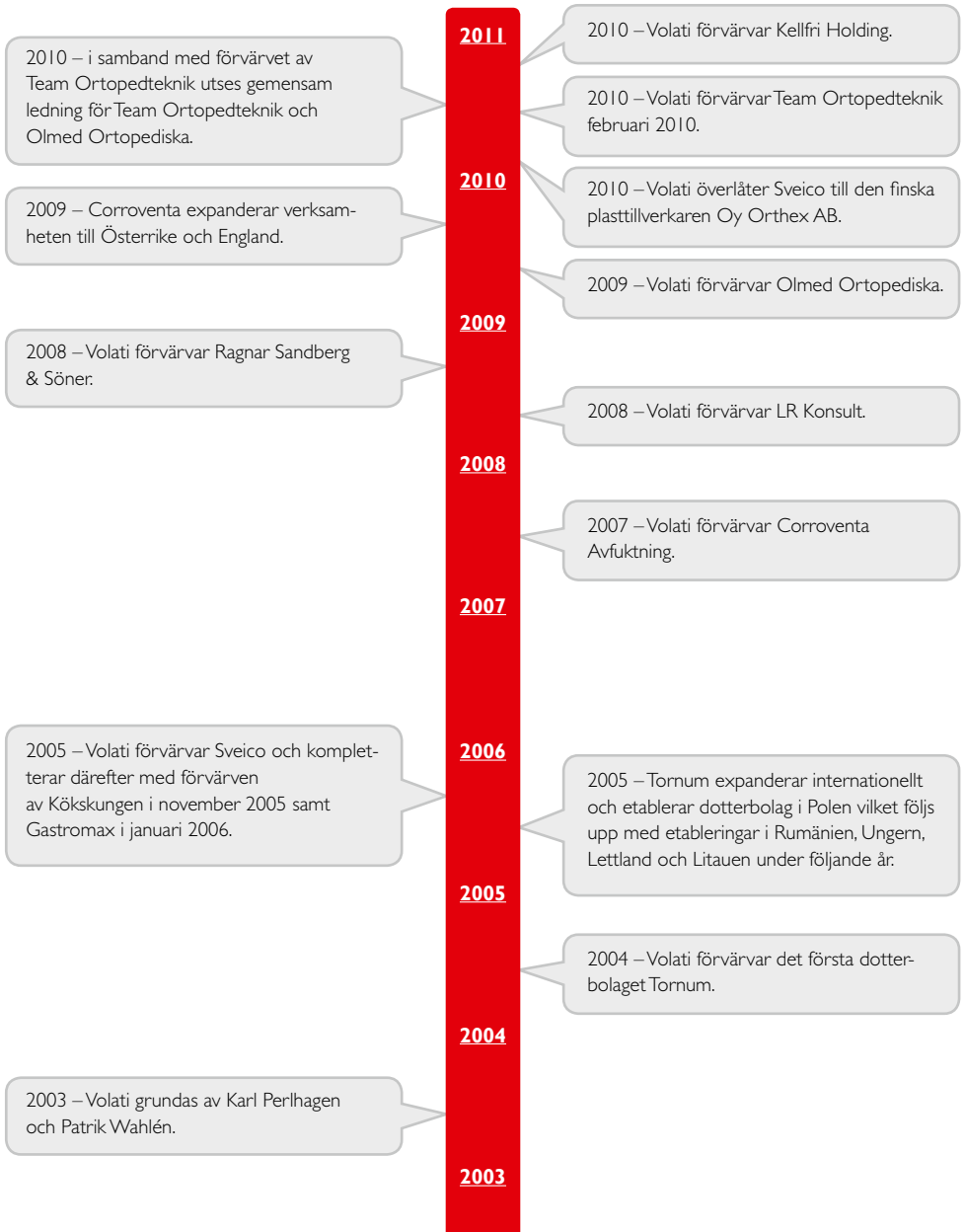
Kellfri har i mer än 50 år levererat maskiner och komponenter till skogs- och lantbruk.

Sandberg & Söner är ett modernt ingenjörsföretag med stor kapacitet för tillverkning och legoproduktion av enskilda ståldetaljer, komponenter och system till kompletta maskiner.

TeamOlmed är Nordens ledande ortopedtekniska servicebolag. TeamOlmed arbetar i huvudsak med specialanpassningar av ortopediska hjälpmedel såsom ortoser, proteser och skor.

Tornum är en av marknadsledarna i Europa som helhetsleverantör av spannmålsanläggningar till lantbruk och spannmålsindustri.

Volatis historia i korthet





Höga ambitioner driver Volati-koncernen framåt

Åtta år har gått sedan Volati grundades av Patrik Wahlén och Karl Perlhagen.

Då arbetade de i liten skala – men hade stora ambitioner. I dag är Volati en koncern med fem dotterbolag och över 500 anställda i elva länder.

– Vi har hela tiden haft en inre övertygelse om att vi ska lyckas, berättar Patrik, vd.

Den första rekryteringen. Det första riktiga kontoret. Det första förvärvet.

Sedan starten för åtta år sedan har Volati haft många stora och viktiga ögonblick som format bolaget till den industrikoncern det är i dag.

En av de viktigaste händelserna var Volatis första förvärv – Tornum. Sedan dess har Volati utvecklats och byggt upp ett ordentligt ramverk och standardiserat sitt arbetssätt. Nu har företaget över 500 anställda och en miljard i omsättning, något som givetvis ställer helt andra krav på ledarskap och organisation.

– Vi har kommit hit och det måste vi vara nöjda med. Men vi

måste också ömsa skinn en gång till och fortsätta framåt. Utan att förlora Volatis själ, säger Patrik Wahlén, vd för Volati.

Inre övertygelse

Genom de senaste förvärven kommer Volati att nå målsättningen att omsätta en miljard kronor redan under 2011.

– Det målet satte vi 2005 och då kändes det på gränsen till absurd, säger Patrik. Men nu är vi där och jag måste säga att jag hela tiden har haft den inre övertygelsen att vi skulle lyckas. För mig har Volati varit ett miljardbolag rätt länge och vi har agerat precis som om vi vore det.

Patrik tror att övertygelse ofta

hänger ihop med framgång.

– Jag tror att man ska vara nöjd med vad man har uppnått, men samtidigt inte tappa hungern och viljan att komma vidare. Det är en del av förklaringen till varför vissa bolag utvecklas bättre än andra.

Under alla år har Volati genomslagskraften av tanken att inte ha bråttom, utan att fatta rätt beslut – varje dag. Att anpassa tempot efter verkligheten, till exempel konjunkturens svängningar.

– Något sådant är inte möjligt om man är ett bolag på börsen, säger Karl Perlhagen, styrelseordförande i Volati. Som onoterat bolag kan vi vara mer flexibla.

De bygger koncernen på ett sätt som tillåter Volatis själ att leva

” *Det lokala ledarskapet är dotterbolagen bäst på själva.*



vidare. Enligt Karl och Patrik kan själen bäst beskrivas som en vilja att behålla entreprenörskapet ute i dotterbolagen. Volatis huvudkontor ska fokusera på att ge de bästa förutsättningarna till dotterbolagen att göra ett så bra jobb som möjligt. Volatis filosofi är att inte peta för mycket i dotterbolagens budgetprocesser, utan istället arbeta strategiskt med att påverka färdriktningen.

– Det lokala ledarskapet är dotterbolagen bäst på själva, säger Karl. Istället för att gå igenom och justera varje enskild budgetpost som dotterbolagen presenterar kanske vi gör en eller två mindre förändringar. Vi behöver inte visa att vi är några karismatiska kraftkarlar och starka ledare, som måste springa

först hela tiden. Vi är bättre på att lyfta fram och skapa förutsättningar för andra än att sätta oss själva i fokus.

Ökar takten

Under 2010 förvärvade Volati två bolag – Team Ortopedteknik och Kellfri. Det är två stora affärer, som signalerar att Volati har förflyttat sig till nästa fas, nästa steg. För nu ska Volati öka takten. Från att tidigare ha förvärvat ett till två bolag per år är målsättningen att förvärva två till tre bolag om året. Nu har nämligen Volati finansiell kapacitet och en organisation som klarar av en tempoökning.

– Vi skapar bra relationer med entreprenörerna, är genuint intresserade av företagen och kan samtidigt vara lite mer offensiva

avseende värderingarna. Vi har flyttat fram våra positioner och kan göra större förvärv. Nu vet vi att vi kan, säger Patrik.

Karl och Patrik har känt varandra länge – ända sedan studietiden – och de är ett bra team.

– Vi har suttit bredvid varandra i många år nu och vi vet vad den andra gillar och inte gillar, säger Karl. Ibland har vi olika syn på om vi ska förvärva ett bolag eller inte, och då argumenterar vi om saken. Men vi respekterar varandra – och den som har sagt nej har alltid vunnit. Vi driver aldrig igenom något som den andre inte vill.

Volati söker efter välskötta och välmående bolag att utveckla vidare, men de stirrar sig inte blinda på balansräkningen. Istäl-



Patrik Wahlén och Karl Perlhagen grundade Volati. Nu växlar de upp investeringstakten och lägger allt mer arbete på strukturerna inom koncernen.

let värdesätter de kött och blod – människorna bakom företaget.

– Vi vill känna företaget och leva med det, vara aktiva ägare under en lång tid framöver, säger Karl.

Inget exitperspektiv

Karl och Patrik har båda en entreprenörbakgrund och i motsats till många andra i investmentbranschen har de inte arbetat inom bank eller finans tidigare. Det medför att de inte bara har det finansiella perspektivet utan att de även uppskattar kundnytta, produkterna, människorna och det operativa arbetet.

– Vi fokuserar mer på de stora frågorna och känner respekt för dem som står bakom företaget. Dessutom har vi inget exitperspektiv. Så länge vi tror att vi är

de bästa ägarna åt ett företag så fortsätter vi att äga det, säger Karl.

Volati växlar nu upp investeringstakten, samtidigt som allt mer arbete läggs på strukturer inom koncernen.

– Man måste hela tiden tänka på hur man kan bli bättre, säger Patrik. Och det behöver inte alltid vara stora, magiska förändringar. Ofta handlar det om att putsa på de befintliga strukturerna.

När Patrik och Karl tänker tillbaka på de sju åren med Volati är stolthet ett av de första orden som kommer upp.

– Men också ett ”vad var det jag sa”, säger Patrik och skrattar. Skämt åsido, ända från början har jag sett Volatis resa framför mig, det har varit självklart för mig att vi skulle lyckas.

Han fortsätter:

– Och tänk, vi började verkligen på ruta ett. Jag jobbade ett helt år utan att ta ut någon lön. Vilken risk! Vårt självförtroende var det då inget fel på i alla fall!

Volati lämnar år 2010 bakom sig och ser fram emot ett 2011 som har potential att bli ett riktigt bra år. Allt fler objekt kommer ut på marknaden efter lågkonjunktorens avmattning och inom koncernen smids planer för att utveckla dotterbolagen ännu mer.

– Att få fortsätta den här resan som vi påbörjat och utveckla våra dotterbolag ytterligare – det är drömmen, säger Karl.

– Ja, säger Patrik. Vi har kvar vår drivkraft och önskan om att fortsätta växa och vara framgångsrika.

Kellfri valde Volati

– Vårt företag är i väldigt goda händer och det är vi glada för. Det säger Erling Gustafsson, tidigare ägare till Kellfri. Han och kompanjonen Sven Kjellström sålde sitt företag till Volati hösten 2010.

– Vi kände att vår affärsfilosofi stämde väl överens med Volatis. Det är en stor trygghet, säger Sven.



I mars 2010 tog Sven Kjellström och Erling Gustafsson, ägare av Kellfri, kontakt med PwC i Malmö. De hade bestämt sig för att undersöka om det fanns något intresse på marknaden av att förvärva Kellfri.

– Vi stod inför investeringar och exportsatsningar och kände att det var ett bra tillfälle att sälja företaget till någon som ville driva det vidare i samma anda, berättar Sven.

Och allt gick snabbt. Inom kort hade säljrådgivaren Fredrik Axler från PwC funnit runt femton aktörer som intresserade sig för Kellfri, däribland finansiella och industriella köpare i Norden och Europa.

– Ja, det var faktiskt mer än vi hade förväntat oss, säger Erling.

Grunden lades år 1953

Kellfri är ett familjeföretag och både Sven och Erling har lagt ned många år av sitt liv i bolaget. Det var Svens pappa Arne Kjellström som lade grunden till Kellfri år 1953, Sven kom in i bolaget 1973 och Erling 1989. Kellfri har i mer än 50 år levererat maskiner och komponenter till lant- och skogsbruket.

Johan Svarts på Volati gjorde genomlysningen av Kellfri snabbt och effektivt utan inblandning av externa resurser.

ti vid ägarskiftet

– Jag brukar skämtsamt säga att Kellfri är som lantbrukshandelns Ikea. Vi säljer bra produkter till ett bra pris, säger Sven och skrattar.

– Och det har gått väldigt bra! Vi har tillsammans utvecklat företaget till vad det är i dag, säger Erling.

Volati kom in relativt tidigt i processen och var ett av de företag som lade bud på Kellfri. Sven, Erling och Tina Baudtler, som är dotter till Erling och vd för Kellfri sedan 2007, fastnade alla – oberoende av varandra – för Volati.

– Vi kände att Volati skulle bli en bra ägare. Dels är det ett investmentbolag med unga krafter bakom, dels delade vi samma affärsfilosofi. Det var en bra grund för att föra Kellfri vidare, säger Erling.

Dessutom ägde redan Volati ett företag inom samma bransch – Tornum, som tillverkar spannmålsanläggningar och som ligger i Kvänum, bara några mil från Skara där Kellfri har sitt huvudkontor.

– Vi verkar inom samma bransch men har inte en enda produkt som konkurrerar, säger Sven. Det finns säkerligen en hel del synergier som kan komma både Tornum och Kellfri till del.

– Vi tror mycket på framtiden i öststaterna och den marknaden har Volati redan stora erfarenheter av. Det kan Kellfri lära sig mycket av, säger Erling.

Alla pusselbitar på plats

När slutförhandlingarna inleddes gick allt väldigt snabbt. På bara tio dagar var affären i hamn och Erling och Sven kunde andas ut.

– Jag har själv jobbat mycket med inköp i mina dagar och jag vet att när man har alla pusselbitar

på plats är det viktigt att få alla genom porten så snabbt som möjligt och få ett avslut, säger Erling.

I en försäljningsprocess har Volati målsättningen att vara effektiva och inte låta arbetet dra ut på tiden.

– Vi kan vara väldigt snabba och flexibla, säger Johan Svarts på Volati, som var mycket aktiv i förvärvet av Kellfri.



Sven Kjellströms pappa Arne lade grunden till Kellfri år 1953.

Han fortsätter:

– Vi genomförde vår genomlysning av företaget helt utan externa resurser och avtalsförhandlingarna gick smidigt. Allt gick snabbt och det var positivt både för oss och ägarna, och det minimerade även risken att företagets dagliga verksamhet skulle störas.

Fredrik Axler, Kellfris säljrådgivare, håller med.

– Ja, det var ett önskemål från säljarna att affären skulle gå snabbt och smidigt och det lyckades Volati väldigt väl med. Det finns en transaktionsrisk i varje

affär och en säljprocess tar mycket tid och kraft från ett företag. Då är det en stor fördel om man kan komma till avslut snabbt och effektivt, säger Fredrik Axler.

Erling fikar in:

– Att Volati gör allt själv i förvävsprocessen visar att det är en verksamhet av kött och blod bakom. Genom att de sätter sig in i företaget själva lär de känna bolaget, inte bara ekonomin utan även framtidsutsikterna.

Att koppla in en rådgivare

Johan Svarts menar att Volati har stor kunskap om hur familjeföretag fungerar, vilka utmaningar de står inför och vilka problem som kan uppstå.

– Därför behöver vi inte göra processen så komplicerad. Vi krånglar inte till det. Vi gör allt själva och behöver inte lägga tid på avstämningsmöten och rapporteringar, säger Johan Svarts.

Fredrik Axler tipsar om att alltid skaffa en affärsrådgivare då man ska sälja sitt företag.

– En rådgivare har ett stort kontaktnät och vet var potentiella köpare finns. På så vis får man som säljare bättre förutsättningar att välja den köpare som passar just sitt företag.

För Erling och Sven var det självklart att ta kontakt med en rådgivare.

– En rådgivare vet vad en köpare vill ha och är bra på att lyfta fram det som är värdefullt i bolaget, säger Sven.

Även köparna vinner på att en rådgivare är inblandad i processen.

– En företagare gör bara en sådan här affär en gång i sitt liv. Då är det viktigt att det blir bra och att man hittar rätt, säger Johan Svarts på Volati och fortsätter:

– En rådgivare kan lotsa säljaren genom processen och förklara köparens ståndpunkt,



Fredrik Axler, PWC, Kellfris säljrådgivare, anser att Volati är duktiga på att möta familjeföretag.

berätta varför köparen behöver tillgång till viss information och varför köparen ställer vissa frågor.

Fredrik Axler har haft kontakt med Volati i fem år. Han anser att Volati är duktiga på att möta familjeföretag.

– De är jordnära och fokuserar på vad som är viktigt, speciellt då de analyserar ett potentiellt förvärv. De har lätt att ta beslut och är tydliga i sin kommunikation, säger Fredrik Axler.

Och just tydlighet är viktigt i en förvärvsprocess.

– Absolut. Både för köparen och säljaren är det viktigt med tydlighet. Säljaren måste till exempel veta att han eller hon får de pengar som lagts i budet och att köparen inte försöker hitta fel och brister i bolaget för att kunna dra ned på köpeskillingen. För köparens del är det viktigt att klart och tydligt veta vad som förväntas och när, säger Fredrik Axler.

Väldigt framsynta

Sven och Erling började redan 2007 att fundera på företagets framtid. Från att ensamma ha suttit i styrelsen tog de in externa ledamöter. De tillsatte Tina Baudtler som vd och började titta sig om i världen.

– Vi insåg att det fanns stora möjligheter för oss att expandera och söka oss ännu mer ut i Europa, till exempel mot öststaterna, säger Sven. Men vi hade redan så mycket att göra på den skandinaviska marknaden och det skulle krävas stora resurser att bearbeta den europeiska marknaden.

Idén föddes att söka efter alternativa lösningar, till exempel hitta en lämplig köpare.

– I Kellfris fall hade ägarna varit väldigt framsynta. De hade förberett sig själva och bolaget på att ett ägarbyte skulle komma att ske. De hade tagit ett steg tillbaka från det dagliga arbetet till det strategiska. De hade en extern styrelse och hade ersatt sig själva med en ny vd, säger Fredrik Axler.

Han fortsätter:

– Den framsyntheten visar återigen vilket välskött bolag Kellfri är.

Flera av de företag som intresserade sig för Kellfri var riskkapitalbolag, men Sven och Erling tyckte inte att det kändes som ett bra alternativ.

– Då hade bolaget förmodligen sålts igen efter tre till fem år och det kändes inte rätt. Då kändes lösningen med Volati mycket mer solid, säger Erling.

Affären blev offentlig i november och verksamheten på Kellfri rullar på som tidigare.

– Vårt bolag är i goda händer. Det är vi väldigt glada för, säger Erling.



Enligt Erling Gustafsson var det aldrig ett alternativ att sälja Kellfri till ett riskkapitalbolag. Istället valde man Volati.



TeamOlmed sätter patienten främst



Team Ortopedteknik och Olmed Ortopediska har just påbörjat sin resa tillsammans. Bolagen sammanfogades under 2010 till TeamOlmed och nu rustar de för framtiden med kunskap och specialistkompetenser – med patientens bästa i fokus.

Tydlighet, struktur och en utstakad framtid. Så sammanfattar Lars Wallsten den första tiden med Volati. Han är chef för region Stockholm på TeamOlmed, ett bolag som bildades genom sammangåendet mellan Team Ortopedteknik och Olmed Ortopediska. TeamOlmed är nu ett av Nordeuropas största ortopedtekniska bolag.

Lars inledde sin bana på Olmed Ortopediska år 1990. Då arbetade han som ortopedtekniker,

men blev snabbt verkstadsansvarig, sedan produktionschef och därefter verksamhetschef för hela Olmed.

Så småningom kom Volati in i bilden och inledde diskussioner med Olmeds ägare om en försäljning.

– Det var omtumlande så till vida att Olmed haft samma ägare i 25 år, men samtidigt var skiftet väntat eftersom ägarna närmade sig pension, berättar Lars.

Som verksamhetschef hade han förmånen att invigas i

diskussionerna på ett relativt tidigt stadium.

– Jag blev intervjuad av Volati och de frågade mig om branschen och vad jag trodde om framtiden. Det var väldigt positivt för mig att få träffa de tilltänkta nya ägarna. Volati gav ett bra intryck i och med att de inte bara pratade med ägarna utan ville bilda sig en egen uppfattning om Olmed genom tidigare intervjuer.

”Lyssnade på folk”

Volati förvärvade Olmed Ortopediska i april 2009 och inledde det nya ägarskapet med att genomföra ett stort antal intervjuer med personalstyrkan.

– Det var uppskattat från alla håll i bolaget, säger Lars. Volati pratade inte bara med folk i den högsta ledningen utan gick längre ned och lyssnade på folks funderingar och tankar inför framtiden. Det ska de ha beröm för. De gjorde det på ett bra och ödmjukt sätt.

I Olmeds närhet fanns Team Ortopedteknik, som också tillverkade och sålde ortopediska hjälpmedel, och som dessutom hade ett väl fungerande samarbete med Olmed. Det väckte Volatis intresse och i början av 2010 sålde de drygt hundra ägarna av Team Ortopedteknik sitt bolag till Volati.

– Men först hade Volati bollat frågan med oss i Olmeds ledningsgrupp, så vi visste vad som var på gång innan köpet var klart, säger Lars.

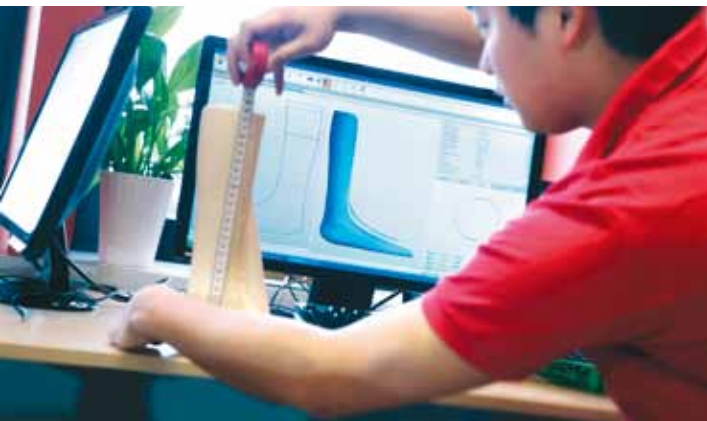
De två bolagen slogs samman till TeamOlmed och som vd tillsattes Göran Sigblad, tidigare vd på Team Ortopedteknik. Lars utsågs till regionchef för Stockholm.

– Att snabbt få en gemensam vd och ledningsgrupp var viktigt, säger Lars.

Och Göran håller med:



Göran Sigblad, vd för TeamOlmed, och Lars Wallsten, chef för TeamOlmeds region Stockholm, är nöjda med Volati.



Ortopedtekniker Jim Strömberg berättar att allt mer jobb sker digitalt.

– Jo, det blev en rivstart för oss på Team Ortopedteknik, säger han och skrattar. Vi sålde bolaget och sammanfogades med ett annat. Men allt gick bra – vi kände ju Olmed sedan tidigare.

Jim Strömberg är ortopedtekniker på TeamOlmeds verksamhet för Barn & Ungdom och han berättar att personalen upplevde sammangåendet som spännande.

– Jag kommer från Olmed Ortopediska och vi såg många

fördelar med att slås ihop med Team Ortopedteknik. De hade bland annat hunnit längre än vi då det gäller digital teknik, säger han.

Startade armprotesenhet

Under 2010 byggdes en gemensam operativ organisation upp där de två företagens 17 enheter samlades till fyra regioner. Under året har en stor flytt av den barn- och ungdomsspecialiserade verk-

samheten i Stockholm genomförts. Samtidigt startades en specialenhet för armproteser, vars uppgift är att erbjuda landstingen specialistkunskap.

– Därtill arrangerade vi ett tvärfackligt barnsymposium i Halmstad med flera hundra deltagare från de nordiska länderna – med bra PR för TeamOlmed som följd, säger Görän.

Förutom att sätta samman en ny strategisk plan för TeamOlmed arbetade man med att samordna verksamheten i de två bolagen. För det handlar trots allt om två företag, två personalstyrkor och två olika arbetssätt och kulturer.

– Det var viktigt att tidigt börja prata med varandra över företagsgränserna och diskutera olika frågor – både av övergripande karaktär och på detaljnivå, säger Lars.

– Det har varit många bollar i luften och vi har fortfarande luckor att fylla. Men det har gått bra, säger Görän.

Även Jim ser positivt på integrationen.

– Ja, den har gått bra och har öppnat dörrar för företaget. Nu kan vi förfina oss!

Lyckad resa till Kina

I november åkte Görän till Kina tillsammans med en grupp från TeamOlmed, för att undersöka möjligheterna att hitta kinesiska leverantörer.

– Resan initierades av Volati och den var lyckad. Vi fick svar på en hel del tankar och funderingar och vi mötte många företagare där. Samtidigt insåg vi att allt kanske inte är så lätt som man kan tro då man sitter vid sitt skrivbord i Sverige, säger Görän.

Under året tog TeamOlmed



TeamOlmeds ortopedtekniska avdelningar tar emot patienter både med och utan remiss.

fram ett nytt koncept för bolagets skobutiker. Det har fått till följd att vissa skobutiker har flyttats så att de numera ligger i anslutning till en ortopedteknisk avdelning.

– På så vis underlättar vi för kunderna, som till exempel kan köpa ett par bra skor när de hämtar sina specialtillverkade fotinlägg.

Även inköpsorganisationen har setts över och numera sköts de flesta inköpen centralt.

– Våra avdelningar är ganska spridda och vi har köpt in från flera olika företag. Ett mer centraliserat inköpsprogram kommer att gynna oss ekonomiskt, säger Görän.

Han fortsätter:

– Att vi har blivit dubbelt så stora gynnar oss när det gäller inköp. Är man en stor aktör kan man gå in och pressa priserna, vilket vi inte kunnat göra tidigare.

”Det känns tryggt”

Även om mycket tid har gått åt till integrationen var 2010 ett ekonomiskt bra år för TeamOL-med.

– Vi vann tre upphandlingar, varav ett var ett nytt avtal, säger Görän.

Både Görän och Lars är positiva till Volatis idé att vidareutveckla sina dotterbolag i lämplig takt.

– Ja, det känns tryggt. Volati är en stark ägare som driver framåt, säger Lars och fortsätter:

– Deras budskap är att de inte köper företag i kris för att styra om dem, utan de köper stabila företag som fungerar bra och som kan utvecklas. Vi förstod tidigt att Volati inte skulle stuva om hela företaget dag ett utan att de skulle lyssna på den kompetens som fanns i bolaget och sedan



TeamOLmed gör bland annat proteser som anpassats efter individens speciella behov.

utveckla det som var bra.

Och Jim håller med:

– Det känns tryggt med Volati – det är ett positivt och välstrukturerat företag och deras kunskap är ett stort stöd.

Gemensamt för alla TeamOL-meds verksamheter är det starka patientfokuset.

– Det är viljan att hjälpa patienterna till ett bättre liv som driver oss framåt, säger Görän.

– Precis, säger Lars. I vår sektor har man ett väldigt starkt vårdande fokus. Så är det för många anställda inom vården.

Förbättrad patientnytta

Den ortopedtekniska branschen har förändrats mycket de senaste åren tack vare ny teknik. 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.

– Nu besparas patienterna både obehag och tidskrävande insatser – och därmed förbättras patientnyttan, säger Görän.

TeamOLmeds specialitet är att alltid anpassa lösningarna efter patientens behov. På företaget

finns kompetens att både tillverka och anpassa individuella hjälpmedel. I enlighet med bolagets strategiska plan byggs också en kunskapsorganisation, där målet är att leda utvecklingen i den ortopedtekniska branschen. Inom ramen för kunskapsorganisationen har företaget inrättat ett tiotal konsulttjänster med specialister på olika diagnoser. Konsulterna arbetar fram riktlinjer för hur alla inom företaget bör hantera dessa diagnoser och vilken vård patienterna ska få. Det ska resultera i att alla patienter ska få samma högkvalitativa vård, vilken avdelning de än besöker inom TeamOlmed.

– Det gäller också att ha bevis för att det man gör fungerar – gentemot patienter och landsting. Därför måste vi ha ett väl utvecklat behandlingsprogram med tydliga riktlinjer för val av behandlingsmetoder. Förutom TeamOlmed finns det inget ortopedföretag i hela Sverige som har ett sådant strukturerat och utvecklat sätt att arbeta, säger Göran.

Han fortsätter:

– Både från vår och Volatis sida har det varit viktigt att vara proaktiva; att anpassa och förbereda oss

inför framtida förändringar.

Med den nya kunskapsorganisationen följer även fler fördelar, bland annat höjer den kunskapen inom företaget till både högre och jämnare nivåer.

– Det gör oss ännu mer trovärdiga, säger Lars.

Tillgång till stort nätverk

Som dotterbolag till Volati har TeamOlmed tillgång till ett nätverk och viktiga kompetenser.

– Vi har fått stor hjälp av Volati med det gemensamma strategiska utvecklingsarbetet i integrationen mellan Team och Olmed, säger Göran.

Han upplevde det som positivt att Volati inte kände till den ortopedtekniska branschen sedan tidigare.

– De hade en stark ambition att lära sig branschen, vilket innebar att de ställde väldigt många frågor. Och det väckte oss! Har man varit i en bransch under en lång tid kan man få lite av ett tunnelseende, och då är det bra att ifrågasättas och få nya infallsvinklar, säger Göran och skrattar.

Lars tillägger att Volatis förvärv



Jim Strömberg är ortopedtekniker på TeamOlmed.

av Team och Olmed samt integrationen har varit en lugn process och att de anställda på företagets 20 enheter har kunnat arbeta på som vanligt. Han menar också att Volati snabbt och effektivt kunde genomlysna både Team och Olmed och sedan staka ut en riktning för framtiden.

– Det är positivt. Nu har vi en tydlig strategi som kommuniceras till de anställda och vi har en färdriktning. Volati är en stark och bra ägare med god tillgång till kapital. Jag känner mig trygg.

Göran ser också fördelar med att vara dotterbolag till kapital- och kompetensstarka Volati.

– Det kanske kan ge oss möjlighet att expandera, både i Sverige och utomlands. Dessutom kan vi säkerligen fiska upp guldkorn från de andra dotterbolagen.



Ett nytt koncept för TeamOlmeds skobutiker ska underlätta för kunderna.

Så arbetar Corroventas vd

Frihet under ansvar.

Så beskriver Peter Laurits sitt förhållande till Volati.

2008 utsågs han till vd för Volatis dotterbolag Corroventa.

– Corroventa är ett väldigt spännande företag. Volati är en strategisk rådgivare – det är en stor tillgång, säger Peter.



Corroventa verkar inom avfuktningensbranschen och utvecklar och säljer produkter för till exempel torkning av vattenskador, byggavfuktning samt sanering av radon.

– Corroventa är ett fantastiskt företag med spännande produkter, säger Peter Laurits.

Han började som vd på Corroventa hösten 2008. Innan dess hade han varit vice vd för ett bolag inom Saab-koncernen, samt jobbat med träning av polis och militär runt om i världen.

– Jag trivs jättebra på Corroventa. Bolaget går bra, vi expanderar både i Sverige och utomlands och vi har hög teknisk nivå på våra produkter.

”Frihet under ansvar”

Företaget förvärvades år 2007 av Volati.

– Det är lärorikt och utmanande att arbeta med Volati. De är väldigt framåtdrivande och det gör att arbetet blir mycket roligare, säger Peter. De satsar mycket framåt och det är sällan vi får nej på ett förslag – så länge vi kan visa upp en bra affärsplan.

Och på Corroventa finns en uppsjö av goda möjligheter och business case, menar Peter. En stor del av företagets fokus ligger på att utveckla produkter i världsklass.

– Ja, vi måste prioritera vad vi ska satsa på för att få mest utdelning, det gäller att göra rätt saker så att man använder sina resurser så optimalt som möjligt. Och det är ju ett angenämt problem!

Han beskriver sin arbetsituation med orden ”frihet under ansvar”.

– Vi sätter ihop en långsiktig plan som vi ska jobba mot. De viktiga frågorna vill Volati vara med och stöta och blöta, men det

mesta gör vi själva. Det är svårt att skylla på någon annan om vi inte lyckas, säger Peter.

Han rapporterar löpande till Volati om hur arbetet på Corroventa framskrider.

– Det fungerar väldigt bra. De vill ha en rak rapportering, vilket innebär att man berättar både det som är bra och det som är dåligt. Man behöver inte filtrera.





Peter Laurits har arbetat som vd för Corroventa sedan 2008.

– De viktiga frågorna vill Volati vara med och stöta och blöta, men det mesta gör vi själva, säger han.

Och ibland får Peter berätta att Corroventas utveckling inte har följt prognosen.

– Men känner Volati att vi har gjort vårt allra bästa för att lyckas så är det istället fokus på att komma upp på banan igen.

Bra bollplank

Peter upplever att Volati är ett starkt stöd för honom som vd –

både finansiellt och strategiskt.

– Volati har mycket kompetens. De är duktiga på affärsmodeller och affärsanalyser. Behöver vi hjälp i en strategisk fråga så kan vi räkna med dem. Och så kan vi på dotterbolaget jobba med genomförandet.

Peter berättar att han i början av sin bana på Corroventa tassade lite på tårna.

– Ja, det kan bli så, eftersom Volati köper väldigt hälsosamma och bra bolag. Som ny vd vill man inte laga något som inte är trasigt, säger han och skrattar.

Peter fortsätter:

– Men nu är det annorlunda, har man en bra idé så gasar vi. Och i framtiden finns det så hemskt mycket spännande för Corroventa att göra!

Martin följer bolagens utveckling

Martin Modig är investeringsanalytiker på Volati och en av dem som utvärderar koncernens potentiella förvärv.

– Våra investeringskriterier är relativt breda och vi tittar på de flesta branscher. För oss är det viktigaste när vi analyserar ett bolag att det har en stabil grundverksamhet och tydliga utvecklingsmöjligheter. Ofta hamnar vi i nischade områden, vilket är både intressant och utmanande, säger Martin.

– När vi utvärderar ett bolag försöker vi först och ställa de stora frågorna, utan att fördjupa oss alltför mycket i detaljer. Vi är måna om att bibehålla en god relation till de tidigare ägarna, även en lång tid efter förvärvet, säger Martin.

Han menar att några av styrkorna med Volati är företagets flexibilitet och att snabbt kunna göra utvärderingar av bolag.

I en förvärvsprocess görs det mesta av arbetet av Volati, utan att externa konsulter kopplas in, och avstämningarna är smidiga.

– Ja, vi har snabba beslutsvägar i vår investeringsgrupp. Vi pratar dagligen och det är ganska informella strukturer.

Analyserar möjligheter

Den största delen av sin arbetstid ägnar Martin åt att analysera inkommande förvärvsmöjligheter.

Han letar både efter företag som kan bilda ett nytt dotterbolag till Volati och efter kompletterande tilläggsförvärv till nuvarande dotterbolag.

– Antingen får vi reda på att ett bolag är ute till försäljning via

vårt nätverk av företagsmäklare, via våra egna kontakter eller att vi själva hittar ett intressant objekt, berättar Martin.

Han undersöker först om bolaget passar ihop med Volatis kriterier för förvärv. Stämmer dessa går han igenom informationen om objektet för att se om det som presenteras verkar trovärdigt och om det stämmer överens med andra tillgängliga uppgifter.

– Av vissa objekt gör vi en mycket djupgående analys, medan andra ganska snabbt kan avböjas då de inte passar våra investeringskriterier, säger Martin.

Om något verkar intressant går Volati igenom företagets ekonomiska rapporter, undersöker konkurrenterna och ser om det finns potential att utveckla företaget inom något område.

– Det kokas ned till en plus- och minuslista, där möjligheterna vägs mot eventuella risker, säger Martin.

När Volati har gjort ett förvärv börjar den så kallade inskolningsfasen. Då spenderar representanter från Volati en stor del av tiden på det nya dotterbolaget för att



Martin Modig gillar sitt jobb som investeringsanalytiker.

lära känna både företagets strukturer och de anställda. Därefter fastställs en strategisk plan för framtiden tillsammans med dotterbolagets ledningsgrupp.

– När planen är satt vill vi ge dotterbolaget möjlighet att arbeta enligt den, vilket innebär större spelrum för dotterbolaget. På Volati agerar vi då mer som bollplank, säger Martin.

Strategiska frågor

I Martins uppgifter ingår även att arbeta med strategiska frågeställningar för vissa av dotterbolagen, till exempel TeamOlmed.

– Det är väldigt givande att få jobba med ett bolag under lång tidsperiod, dels under förvärvsprocessen, dels under företagets utveckling.

Martin trivs på Volati och känner att han utvecklas varje dag.

– Mina arbetsuppgifter är oerhört intressanta och varierande. Dessutom är vi ett trevligt team som arbetar tillsammans och utöver de vanliga arbetsuppgifterna genomför utmaningar, såsom att åka Vasaloppet och springa Lidingöloppet.

Volati stöder Hand in Hand

Volati skänker pengar till Hand in Hand, som bekämpar fattigdom och barnarbete världen över.

– Det känns helt rätt att stötta en organisation som gör så mycket gott, säger Patrik Wahlén, Volatis vd.

Volati har valt att stödja Hand in Hands byprogram, som sträcker sig över två år.

– Bland annat utbildar Hand in Hand de mest utsatta kvinnorna och ger dem mikrolån så att de kan arbeta sig till bättre levnadsvillkor, säger Patrik.

Därtill bygger Hand in Hand upp självhjälsgrupper, affärscoachning för kvinnor, lokala kommittéer som arbetar för barns rättigheter, hälsocentraler och system för sophantering, kompostering och trädplantering.

– Byn blir också så kallat "Child Labour Free" och barnen får börja i skolan istället för att arbeta, säger Patrik.

Vill du också vara med och bekämpa fattigdom? Skänk pengar till Hand in Hand.

Läs mer på handinhand.nu.

Volati har valt att sponsra en by med cirka 1 000 invånare i Tamil Nadu, Indien, under två år. Då ingår bland annat att:

- göra byn fri från barnarbete och förbättra offentliga skolor.
- eliminera undernäring bland barn.
- starta cirka 100 mikroföretag via utbildning i läs- och skrivfärdighet samt räknekunskap.
- starta ett så kallat medborgarcenter med datautbildning för 100 personer.
- införa entreprenörsträning i kombination med externa mikrolån.
- förbättra systemen för avfallshantering och kompostering.

Arbetar mot fattigdom

Hand in Hand är en ideell organisation som har arbetat med bistånd världen över sedan 1988. Målet är att eliminera fattigdom och skapa bestående utveckling genom att bland annat skapa jobb och hjälp till självhjälp, med fokus på kvinnligt entreprenörskap. Hand in Hand erbjuder kvinnor möjligheten att bilda självhjälsgrupper, där de erbjuds utbildning i att läsa och skriva samt hur man kan spara pengar och öppna ett konto på banken. Efter träning i entreprenörskap erbjuds kvinnorna mikrokrediter för att starta egen verksamhet eller för att utveckla en redan existerande verksamhet.

Hand in Hand kämpar för barns rättigheter och möjliggör för barn att gå i skolan istället för att arbeta. Hand in Hand bygger även upp system för hälsokontroller och sophantering.

Hand in Hand började i Kancheepuram i Tamil Nadu i södra Indien, med eliminering av barnarbete som fokus. I dag verkar organisationen i flera indiska delstater; i Afghanistan, Sydafrika och Latinamerika.



Dotterbolagen

Corroventa[®]

Kellfri[®]
Lantbrukets varuhus

teamolmed


TORNUM[®]



SANDBERG & SÖNER



Starkaste året hittills för Corroventa

Corroventa

- Förvärvades 2007.
- Nettoomsättning 2010 var 110 Mkr.
- Rörelseresultat 2010 var 28 Mkr.
- Antalet anställda 2010 var 41.

Ökad omsättning och ett bra resultat. Corroventas 2010 var ett bra och händelserikt år.

– Jag är glad över att kunna se tillbaka på bland annat produktlanseringar och en stor förstärkning inom organisationen, säger Peter Laurits, vd.

Corroventa grundades 1985 av Dr. Knut Claesson. Hans brinnande intresse för avfuktningsteknik och att utveckla nya produkter och tekniker inom området har sedan dess legat till grund för företaget.

Den första produkten som Corroventa lanserade fick ett stort genomslag på marknaden då den var enkel, extremt användarvänlig och hade en unik patenterad torkprocess som väsentligt förkortade torktiden av vattensador. Knut etablerade tidigt ett nära samarbete med kunder runt om i Europa.

– Många års forskning och utveckling har resulterat i nya tekniska innovationer och en stor portfölj av nischorienterade kvalitetsprodukter, de flesta skyddade genom patent, berättar Peter.



Redan på tidigt 1990-tal påbörjade Corroventa etableringen av egna dotterbolag utomlands. Huvudkontor, utveckling och produktion finns dock i Bankeryd i Sverige. Produkterna säljs och hyrs ut genom egna dotterbolag runt om i Europa. Exportandelen är cirka 70 procent.

Satsar på service

Corroventa står på två ben. Det ena benet verkar inom avfuktningens bransch där företaget utvecklar och säljer eller hyr ut produkter för torkning av vattenskador. Kunderna är oftast saneringsfirmor runt om i Europa men också fastighetsskötare eller byggbolag.

– Vi har specialiserat oss på tillfälliga vattenskador där mycket fokus läggs på produktutveckling – maskinerna ska vara helt anpassade för miljön de ska användas i, säger Peter och fortsätter:

– Men vi satsar också på service då våra kunder ofta måste jobba med kort framförhållning och behöver snabb respons.

Corroventas ambition är att ta fram användarvänliga maskiner som är tysta, avlägsnar mycket vatten vid olika temperaturer och i olika material, drar lite energi samt är robusta.

Corroventas andra ben verkar inom boendemiljö. Då handlar det framförallt om avfuktning av kryppgrunder, avfuktning av vindar och sanering av radon i byggnader.

– Det är fasta installationer där det i många fall handlar om att kontrollera miljön innan det har uppstått en skada. När det gäller boendemiljö jobbar vi i dag uteslutande inom Norden, säger Peter.

Nytt ansikte utåt

Corroventa förvärvades av Volati 2007. Därefter har bolagets främsta fokus legat på att förflytta sig från entreprenörsfasen till en industrifas och därigenom möjliggöra en expansion.

Inom vattenskadestämning har Corroventa fokuserat både på produktutveckling och geografisk expansion. Corroventa har startat ett nytt dotterbolag i Österrike, ett nytt kontor i Hannover i Tyskland, ett nytt huvudkontor i Manchester för företagets engelska bolag samt påbörjat försäljning i Frankrike.

– Dessutom har vi satsat på internutbildning, bättre dokumentation och utvecklingsprocesser, säger Peter.

Han fortsätter:

– Vi har också jobbat en hel del med Corroventas ansikte utåt – vi har skapat en helt ny webbplats, ett nytt grafiskt utseende och nytt säljmaterial.

Corroventa har även arbetat med att öka omsättningen på uthyrningsverksamheten.

– Ja, tidigare var det något som växte fram på grund av att våra kunder efterfrågade det. I dag tar vi fram koncept för uthyrning och erbjuder det till nya kunder runt om Europa, säger Peter.

Viktigt med bra boendemiljö

Inom boendemiljö har Corroventa tagit fram nya produkter och erbjudanden, däribland en helt ny kryppgrundsavfuktare med trådlös kontrollpanel, och ett system för kontroll och avfuktning av kallvindar.

– Vi känner av en trend som visar att människor bryr sig mer och mer om sin boendemiljö – att huset man bor i mår bra och att luften man andas är frisk, säger Peter.





2010 var ett bra och händelserikt år för Corroventa. Bolaget omsatte mer än under 2009 och förbättrade resultatet.

– Året startade starkt då vi hade flera frostperioder under första kvartalet runt om i Europa. Det resulterade i många spruckna vattenrör och vattenskador som behövde saneras och repareras, säger Peter.

Under året hade Corroventa en stark utveckling i Norden, där Finland och Sverige stack ut gällande försäljning.

– Det gav oss vårt starkaste år i Norden någonsin! säger Peter.

Under andra kvartalet kunde Corroventa fokusera på att utveckla nya produkter och att bygga lager inför de förväntade sommarstormarna.

– Sommarstormarna kom ganska sent men när de kom så vad det med besked, vilket gjorde att tredje kvartalet blev riktigt bra. Speciellt gällande uthyrningsverksamheten i Tyskland. På hösten hade vi också en kryppgrundskampanj tillsammans med Anticimex, som gick mycket bra. Vi sålde fler maskiner på ett år än någonsin tidigare!

Under 2010 påverkades Corroventa negativt av den starka svenska kronan, då den var betydligt lägre än under 2009, men stort fokus lades även på satsningen att inom en femårsperiod ha bytt ut hela produktsortimentet inom såväl boendemiljö som vattenskaedområdet.

– Dessutom har vi stärkt Corroventa organisatoriskt, säger Peter. Vi har en ny ekonomichef, en ny ingenjör och en ny platschef i England. Ett bra år, helt enkelt.



Corroventa står aldrig stilla

Afuktungsbranschen växer och utvecklas snabbt. Och Corroventa är en av de starka förändringskrafterna.

– Det är vi stolta över, säger Ian Poole, platschef på Corroventa i Tyskland.

Ian Poole har arbetat för Corroventa i Tyskland i 20 år. Han jobbar i staden Meerbusch, som ligger strax väster om Düsseldorf.

Ians arbetsuppgift är att utveckla Corroventa. Det gäller att inte stå stilla, utan att ständigt förnyas i förhållande till konkurrenterna.

– När jag kommer till jobbet på morgonen vet jag aldrig hur dagen ska se ut. Men det blir en hel del resor för min del – jag besöker kunder och jag håller seminarium, berättar Ian.

Hög teknisk kompetens

I Tyskland har Corroventa tre – snart fyra – kontor. Personalen har tillsammans över 70 års erfarenhet av att sälja och hyra ut maskiner för afuktning.

– Vi anses vara ett företag med hög teknisk kompetens med pålitliga och tekniskt överlägsna produkter. Det är roligt!

Ända sedan Ian började på Corroventa har trenden gått uppåt för företaget. Corroventa är väldigt väderberoende och de senaste tio åren har han märkt av de förändrade väderförhållandena i Europa.

– Tidigare hade vi vår största arbetsbelastning under vintern, när rör frös sönder för våra kunder, men idag är det sommarfloderna som ger oss mest jobb. Vi upplever att vädret blir mer och mer extremt, säger Ian.

År 2007 tog Volati över ägarskapet i Corroventa

och det fungerade bra, berättar Ian.

– Ägarbytet innebar en positiv utveckling för Corroventa, eftersom det tillförde nytt ungt blod i ledningen och därmed nya idéer samt viljan att expandera till nya marknader och länder.

Ian fortsätter:

– Volati har också tillfört mer resurser till forskning och utveckling på vårt huvudkontor, vilket har påverkat försäljningen positivt. Tekniska innovationer har alltid varit vår starka sida.

Drivande krafter

Afuktungsbranschen förändras snabbt och Ian berättar att Corroventa ses som en av de drivande krafterna bakom utvecklingen.

– Det är bra, det skapar värden och anseende, säger han. Vi ser oss ständigt omkring och undersöker möjligheten att testa nya segment inom branschen.

Att ha svenska ägare fungerar bra, tycker Ian, trots att Volatis huvudkontor ligger hela 110 mil bort.

– Hela företaget har inte möjlighet att träffas så ofta – det blir kanske en gång per år eller så. Men i det stora hela fungerar det utmärkt! säger Ian och skrattar.



Ian Poole arbetar på Corroventa i Tyskland.

Kraftig ökning för



Kellfri

- Förvärvades 2010.
- Nettoomsättning 2009/2010 var 204 Mkr.
- Rörelseresultatet 2009/2010 var 28 Mkr.
- Antalet anställda 2010 var 56.

Kellfri ökade omsättningen kraftigt under 2010 och förvärvades av Volati. – En fantastisk utveckling, säger Kellfris vd Tina Baudtler.

Kellfri har i mer än 50 år levererat maskiner och redskap till skogs- och lantbruk i Sverige, Norge, Danmark och Finland. I Danmark och Finland har bolaget skapat ett brett nätverk bland kunder och leverantörer genom egna försäljningsbolag.

Från denna grund utvecklas produkter med kvalitet, funktion och kapacitet som kännetecknen.

– Kellfri är ett väletablerat varumärke och är i dag ledande på marknaden inom flera produktsegment, berättar vd Tina Baudtler.

Kellfri



bolaget ta fram egna produkter och rikta sin försäljning direkt till slutkund i Sverige. Därigenom kunde Kellfri erbjuda ett mer attraktivt pris och snabbare leveranstid. I samband med en mer aggressiv marknadsföring i press växte en postorderverksamhet fram som sedan har fortsatt. Då omsättningen tog fart i samband med denna nya affärsidé valde bolaget att starta dotterbolag i Danmark 2006 och i Finland 2007 och rikta sig mot slutkund även där.

– Kellfri har haft en fantastisk expansion med en ökning på mellan 20 till 25 procent per år de senaste tio åren, säger Tina.

Nyckeln är enkelhet

Kellfris affärsidé är enkelhet. Det ska vara enkelt att hitta till företaget, enkelt att förstå sig på produkterna, enkelt att nå företaget och enkelt att hitta information om produkterna. Produkterna formges och utvecklas av Kellfri i Skara och framställs sedan efter skandinaviska krav i utländska fabriker. Denna profil ger bolaget möjlighet att till kunden erbjuda bra produkter till ett lägre pris.

Lantbrukets varuhus

Kellfri kan beskrivas som ett lantbrukets varuhus och har ett brett produktsortiment som täcker i stort sett allt i maskin och redskapsväg som hör hemma på den mindre gården och i skogen.

– Kellfris huvudkunder bor på landsbygden och väldigt många av dem är lantbrukare, säger Tina. Från början jobbade Kellfri med ett mindre produktsortiment som bestod av hydraulik, däck och större lantbruksprodukter som bolaget var återförsäljare för. Men i början av 1990-talet började





– På grund av den breda produktmixen har Kellfri fler ben att stå på när omvärlden är lite i gungning, säger Tina. Faller en produktgrupp under en tid så finns det fler produktgrupper att luta sig mot, vilket gör bolaget mindre sårbart i en kris. Det är en styrka.

Kellfri har nu ett komplett produktprogram på skogsområdet.

– Vi har haft en fantastisk utveckling! Ökningen på skogsidan har skett så kraftigt att vi under hösten 2010 fick utöka monteringslokalerna för att effektivisera utleveranserna, säger Tina.

Många vinster med ägarbytet

– Jag är väldigt glad över att Volati förvärvade Kellfri.

Det säger Kjell Johansson, Kellfris inköpschef. Ägarbytet ägde rum i oktober 2010 och Kjell ser ljust på framtiden.

– Jag tror att Volati-koncernen kan ge oss stora möjligheter.

– Det ska bli väldigt spännande att få förmånen att jobba inom en stor och framgångsrik koncern, säger Kjell.

Kellfri har i mer än 50 år levererat maskiner och komponenter till skogs- och lantbruk i Sverige. Företaget med bas i Skara har växt snabbt. I dag uppgår omsättningen till mer än 200 miljoner kronor per år.

– Det finns ingenting som tyder på att vi inte kommer att fortsätta växa lika snabbt, säger Kjell. Kanske kan vi växa ännu snabbare än tidigare tack vare Volati.

Jordnära och mänskliga

Hans känsla inför Volati och vad Volati-koncernen står för är väldigt positiv.

– De verkar vara jordnära och mänskliga. De har varit väldigt trevliga och besöken här har haft en personlig prägel. De verkar stå med båda fötterna på jorden.

Sedan 2004 äger Volati även Tornum, som tillverkar spannmålsanläggningar till lantbruk och lantbruksindustrin. Kjell konstaterar att Tornum och Kellfri verkar inom samma bransch, men att de inte konkurrerar.

– Nej, men vi verkar inom närliggande branscher och har samma kundgrupp. Det kan absolut vara intressant för både oss och Tornum att se hur vi kan nyttja varandras kontakter och erfarenheter.

Tornum har de senaste åren gjort en lyckad satsning på export och bildat bolag i flera av de nya EU-länderna.

– Deras erfarenheter när det gäller export är för oss att dra nytta av när vi fortsätter vår expansion, det kanske kan vara något för oss att spinna vidare på? funderar Kjell.

Känns spännande

Kellfris affärsidé är att sälja prisvärda produkter med bra kvalitet. Kellfri designar produkterna i Skara och samarbetar med flera leverantörer från bland annat Asien.

– Våra kontakter i bland annat Kina och hur vi har arbetat med att etablera oss där kan vara intressant för andra bolag inom Volati-koncernen. Det är väldigt positivt, säger Kjell.

Han tycker att det inledande arbetet med Volati känns väldigt spännande.

– De har sagt att vi ska jobba på som tidigare. De har inte varit här och gjort några stora ändringar – och det har de sagt att de inte ska göra heller, säger Kjell.

Han fortsätter:

– Det finns så många riskkapitalbolag som köper och säljer företag och de anställda bollas än hit än dit. På det sättet kan man ta död på ett företag väldigt snabbt. Därför är jag väldigt glad över att det är Volati som är vår nya ägare. Det känns tryggt och stabilt!



Kjell Johansson,
inköpschef.

Flera nya avtal för Te

TeamOlmed har haft ett framgångsrikt och aktivt år.

Positiv ekonomisk utveckling, nya verksamhetsavtal och givande integrationsprojekt.

– Dessutom har vi skapat en kunskapsorganisation som är unik i branschen, säger Göran Sigblad, vd.

TeamOlmed

- Förvärvades 2009 och 2010.
- TeamOlmed består av Team Ortopedteknik och Olmed Ortopediska.
- Nettoomsättningen 2010 var 331 Mkr.
- Rörelseresultatet 2010 var 37 Mkr.
- Antalet anställda 2010 var 277.

TeamOlmed arbetar i huvudsak med specialanpassade ortopediska hjälpmedel, såsom ortoser (stöd för någon av kroppens leder) och proteser (ersättning av saknad kroppsdel), ortopediska skor och fotbäddar.

Målet med verksamheten är att hjälpa fler människor till ett bättre liv genom att återskapa oberoende och livskvalitet för personer med funktionshinder. Inom TeamOlmed har de anställda en bred kunskap för att hjälpa patienter med funktionshinder, men det finns även specialistkompetens till förfogande. Exempel på den specialistkompetens som TeamOlmed har tillgång till inom bolaget är hjälpmedel för barn, reumatiker, diabetiker och amputerade.



eamOlmed

– Genom att alltid utgå från patienternas individuella behov och möjligheter, vill vi hjälpa till att överbrygga problem i rörelseförmågan. Oavsett om det handlar om små eller stora problem. Vi ska hjälpa våra patienter att komma ett steg längre mot ökad livskvalitet, säger Görän.

Till TeamOlmeds ortopedtekniska avdelningar är patienterna välkomna både med och utan remiss.

– Vi har kompetensen att individuellt tillverka ett hjälpmedel eller att individanpassa ett hel- eller halvfabrikat. Vi föreslår det som passar bäst, säger Görän.

I TeamOlmeds butiker säljs bland annat skor, inlägg, ortoser och hjälpmedel.

– Vår kunniga personal hjälper kunden utifrån individens behov, säger Görän.

TeamOlmeds största kunder är de svenska landstingen, men även privatpersoner, företag, idrottsföreningar och kommuner köper företagets tjänster och produkter.

Möta förändringar i branschen

Under 2010 genomfördes sammangåendet mellan Team Ortopedteknik och Olmed Ortopediska till TeamOlmed. En gemensam operativ organisation byggdes, där de 17 enheterna samlades i fyra regioner och några av enheterna fick nya chefer. Under året samordnades administrationen till kontoret i Jönköping och en stor flytt av den barn- och ungdomsspecialiserade verksamheten i Stockholm genomfördes samtidigt som en specialenhet för armpoteser startades.

– Vårens stora arbete för vår ledning var att jobba med en integrationsplan för olika strategiska projekt, för att vara rustade att möta förändringar inom sjukvården och en förväntad ökad konkurrens. Arbetet ledde fram till en gemensam strategisk plan och en ny affärsidé som styrelsen beslutade under hösten, säger Görän.

Dessutom har en kunskapsorganisation byggts upp, för att bland annat kunna utveckla TeamOlmeds branschledande forskning och möjliggöra optimalt utnyttjande av specialistkunskaperna inom bolaget.





– Ja, den organisationen är unik i branschen. Det är viktigt att vi leder utvecklingen inom det ortopedtekniska området – för att alltid kunna ge våra patienter den lämpliga servicen, säger Göran.

År 2010 var ett positivt år för TeamOlmed. Omfattningen ökade med cirka 6 procent jämfört med 2009. Även resultatutvecklingen var positiv.

Under året erhöll TeamOlmed uppdraget att bedriva den ortopedtekniska verksamheten på Gotland, efter en upphandling av Gotlands kom-

mun. Bolaget lyckades även få förlängda avtal att bedriva ortopedtekniska verksamheter i Kalmar och Hallands län. Landstinget i Stockholm har varit nöjda med den tjänst som TeamOlmed erbjudit och utnyttjade under 2010 sin option att förlänga avtalet med TeamOlmed till och med 2013.

– Sammanlagt innebär detta en stabilitet som möjliggör för TeamOlmed att fortsätta hjälpa fler människor till ett bättre liv under de kommande åren, säger Göran.

Unikt arbete med kunskap på TeamOlmed

TeamOlmed jobbar stenhårt med att ta hand om sina patienter på bästa sätt. Målet är att alla patienter ska få samma professionella och omtänksamma bemötande.

– Kring detta synsätt bygger vi vår nya organisation. Och vi har höga ambitioner, vi ska bli Nordens ledande ortopedtekniska serviceföretag, säger TeamOlmeds Kjell-Åke Nilsson.

Volatis två dotterbolag inom den ortopedtekniska branschen, Team Ortopedteknik och Olmed Ortopediska, samordnades till ett enda gemensamt företag under 2010. Det nya bolaget heter TeamOlmed, har cirka 300 anställda och tillverkar och anpassar ortopedtekniska hjälpmedel. Det gemensamma bolaget är störst i Sverige i sin bransch.

Kjell-Åke Nilsson är ortopedingenjör i grunden och arbetade innan sammangåendet på Team Ortopedteknik. Nu är han chef för den kunskapsorganisation som har börjat byggas upp inom TeamOlmed.

– Redan på Team Ortopedtekniks tid arbetade vi med kunskap och kvalitet, men inte så här strukturerat och organiserat, berättar Kjell-Åke.

Tar fram riktlinjer

Målet med kunskapsorganisationen är att TeamOlmed ska leda utvecklingen i den ortopedtekniska branschen.

– Det innebär att den kunskap som redan finns inom företaget ska utnyttjas maximalt och spridas mellan olika yrkesgrupper, säger Kjell-Åke.

Dessutom har företaget inrättat ett tiotal konsulttjänster med specialister på olika diagnoser. Konsulterna arbetar fram riktlinjer för hur alla inom företaget ska hantera dessa diagnoser och vilken vård patienterna ska få.

– Vilken avdelning patienten än kommer till inom TeamOlmed så ska han eller hon få samma omtänksamma mottagande och kompetens, säger Kjell-Åke. Det ska inte finnas en kvalitetsmässig variation, utan allt ska baseras på grundläggande kunskap.

Ökad delaktighet

Sammangåendet av de två bolagen har gått bra, menar Kjell-Åke, trots olikheter i företagskulturer.

– Jag tror att det är en fördel att vi nu är så stora, med över 300 anställda. Vi kan bygga en helt annan typ av organisation och har nu mycket större möjligheter att satsa på till exempel kunskapsutveckling och forskning, säger Kjell-Åke och fortsätter:

– Kunskapsorganisationen ökar även delaktigheten bland våra medarbetare.

Kjell-Åke tycker att Volati står för ett professionellt ägarskap.

– Volati är väldigt duktiga på det de gör och har en förmåga att se vad som är strategiskt riktigt, säger han. Tillsammans med dem har vi lagt en strategisk plan som håller på att implementeras, där kunskap är en viktig del. Andra områden som vi också kommer att fokusera hårt på är tillgänglighet och digitalisering av verksamheten. Allt för att underlätta och förbättra patientmötet.



Kjell-Åke Nilsson
bygger kunskaps-
organisationen.

Bra orderstock lovar

Förbättrad marknadsposition, ökad lönsamhet och den näst bästa ordergången i bolagets historia.

– Sammanfattningsvis ett bra år, säger Per Larsson, vd på Tornum.

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.

Tornum

- Förvärvades år 2004.
- Nettoomsättning år 2010 var 185 Mkr.
- Rörelseresultatet år 2010 var 10 Mkr.
- Antalet anställda 2010 var 70.



gott för Tornum

– Våra kunder utgörs av enskilda lantbrukare och industrikunder, till exempel svenska Lantmännen, säger Per.

Huvudkontor och produktion ligger i Kvånum och bolaget har helägda försäljningsbolag i Finland, Polen, Ungern, Rumänien, Lettland och Litauen. Andra viktiga exportmarknader är Ryssland och Ukraina.

– Marknaden för produktion och hantering av

spannmål präglas till stor del av att det är en global produkt, säger Per. Efterfrågan och utbudet av spannmål – och därigenom även marknadspri- set – är beroende av ett flertal faktorer som ligger utanför den enskilde lantbrukarens kontroll, till exempel väderförhållanden och världskonjunkturen.

Tornums affärsidé är att vara en heltäckande leverantör av utrustning för spannmålshantering med fokus på den europeiska marknaden. Tornum



satsar också på att ta tillvara på den underliggande tillväxten genom expansion av befintliga exportmarknader med fokus på de nya EU-länderna samt Ukraina och Ryssland.

– Vår nuvarande marknadsposition och den tillväxtstrategi som vi har bäddar för en kraftigt ökande omsättning de närmaste åren, där även lönsamheten kommer att förbättras avsevärt med de skalfördelar som kommer att följa naturligt., säger Per.

Förbättrad lönsamhet

2010 inleddes med fortsatt låga spannmålspriser och begränsad investeringsvilja. Dock skedde en radikal förändring under andra halvåret med starkt ökade spannmålspriser, till stor del beroende på väderförhållanden som globalt minskade skördeutslaget, i kombination med Rysslands och Ukrainas exportförbud.

Per berättar att en viss utslagning och konsolidering har skett i branschen då den finansiella uthålligheten varit begränsad. Investeringsviljan, som till stor del driver kundernas investeringsvilja i Östeuropa, kom delvis igång under senare delen av året efter att ha varit ytterst begränsat under 18 månader. Den starka svenska kronan bidrog också till pressade marginaler i konkurrens med andra europeiska och nordamerikanska leverantörer.

– Satsningen på dotterbolag i Rumänien har under året varit en starkt bidragande orsak till förbättrad marknadsposition och lönsamhet för vår del, säger Per.

Han tillägger:

– Orderingången under 2010 är den näst bästa i bolagets historia och med en fin orderstock ser 2011 ut att kunna bli riktigt bra.

Lanserat nya produkter

Sedan början av 2010 är ett nytt lager med utlastning och kontorsdel i fullt bruk, vilket innebär att Tornum är rustade för kraftig expansion under kommande år.

Under året har ett flertal nya produkter lanserats vilka kommer att bidra positivt till kommande års försäljning. De nya produkterna är främst inriktade mot energi och miljö.

– Vi introducerade en återvinningstork på marknaden hösten 2009, och den fick sitt genombrott under 2010. Dessutom är Tornum den enda torkleverantören på världsmarknaden som kan garantera 30 procent energibesparing, säger Per.



Under året har Tornum etablerat återförsäljare i både England och Frankrike. Bolaget ligger också i startgroparna för ytterligare etableringar i Bulgarien och Serbien.

– Vi har även startat ett övergripande Lean-arbete som kommer att kontinuerligt effektivisera de interna och externa processerna. Det ger oss nöjdare kunder och ökad lönsamhet, säger Per.

Effektivitet är viktigt på Tornum

Omväxlande, självständigt och klurigt.

Så beskriver produktionsadministratören Anna Sperr sitt jobb på Tornum.

– Jag trivs jättebra, säger hon.

Tornum är en helhetsleverantör av spannmålsanläggningar till lantbruk och lantbruksindustrin. Företaget tillverkar, säljer och monterar bland annat spannmålstorkar, luft- och lagringsfickor och silos.

En viktig pusselbit i produktionskedjan är Anna Sperr. Hon är produktionsadministratör och tar hand om ordrar, planerar tillverkningen, fördelar arbetskort och ser till så att artikelsystemet är uppdaterat.

– Ja, det blir lite allt möjligt, berättar Anna. För en smidig produktion är det viktigt att allt flyter bra och att artikelsystemet är korrekt.

Högt tryck under högsäsong

Tornums verksamhet är väldigt säsongsbetonad. Under tre till fyra månader på våren och sommaren levereras uppemot 60 procent av årsproduktionen.

– Under högsäsong är det riktigt tryck, vilket gör det viktigt att ha bra processer och rutiner, säger Anna.

På vintern arbetar Tornum systematiskt med att fylla på lagret, förbättra produktionen och rutinerna samt utveckla produkterna.

– På så vis är vi rustade inför kommande högsäsong, säger Anna.

Tornum har runt 60 anställda, varav ett tialt är kvinnor. Det är en relativt mansdominerad värld, framför allt inom produktionen, men det är ingenting som påverkar arbetet eller stämningen, menar Anna.

– Nej, det fungerar väldigt bra. Det är även en

vinst att både administration och produktion har en gemensam matsal numera. Det gör mycket för sammanhållningen.

Anna har jobbat på Tornum i närmare tre år. Då hon kom in i bilden var Volati redan ägare av bolaget.

– Jag känner att Volati vill satsa på Tornum. Vi får gehör för det vi vill utveckla och det är roligt. Volati verkar ha samma tankegångar som vi här på Tornum, säger Anna.

Smartare och effektivare

I slutet av 2010 förvärvade Volati Kellfri, ytterligare ett företag i Skaraborg.

– Att Kellfri numera är en del av Volatikoncernen gör familjen större, vilket jag tror kan ge positiva effekter, både för oss och för Kellfri.

Anna trivs väldigt bra med sitt jobb och hon beskriver det som omväxlande, självständigt och lite klurigt.

– Det är väldigt utvecklande att ha möjlighet att påverka processerna, rutinerna och hur vi på Tornum gör saker och ting. Vi strävar hela tiden efter att göra allt smartare och mer effektivt och att kunden ska få en så bra slutprodukt som möjligt. Det gör jobbet ännu roligare!



Anna Sperr, produktionsadministratör på Tornum.

Sandberg & Söner

- Förvärvades år 2008.
- Nettoomsättning år 2010 var 36 Mkr.
- Rörelseresultatet år 2010 var 3 Mkr.
- Antalet anställda 2010 var 36.

Sandberg & Söner all

*Fortsatta upp- och nedgångar efter lågkonjunkturen.
Ökad lönsamhet trots en lägre omsättning. Och en stororder.
Så sammanfattar Sandberg & Söner år 2010.*

Sandberg & Söner grundades 1957 i Fagersta och har sedan dess utvecklats till ett modernt ingenjörföretag med stor kapacitet för tillverkning och legoproduktion av enskilda detaljer, komponenter och system till kompletta maskiner.

– Ja, vi brukar säga att här kan vad som helst produceras, säger Tony Andersson, vd på Sandberg & Söner.

Han sammanfattar Sandberg & Söners styrkor med att bolaget har marknadens modernaste maskiner, de jobbar med hela kedjan – från material-

anskaffning till färdig produkt – och produkterna har höga toleranskrav.

– Produktomfånget sträcker sig från skruv, bult, stora och tunga detaljer till färdiga maskiner, säger Tony.

Sandberg & Söners kunder finns huvudsakligen i närområdet och utgörs av några av Sveriges största industriföretag samt stora europeiska företag med tillverkning i Sverige. Försäljningen sker nästan enbart till svenska kunder och exportandelen är låg.

– Men däremot levererar Sandberg & Söners kunder våra produkter globalt, påpekar Tony.



st starkare

Den svenska marknaden för skärande bearbetning och maskintillverkning är lokal. Tillväxten drivs framför allt 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.

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.





Ska bredda kundbasen

Sandberg & Söners affärsidé är att vara en tekniskt ledande leverantör av komponenter, system, prototyper och reservdelar till svensk industri med fokus på stora och medelstora, komplexa detaljer. För att öka effektiviteten planerar man att öka maskinutnyttjandet av befintliga maskiner genom att öka skiftgången. Företaget ska även fokusera på att bredda sin kundbas samt rekrytera mellan tre och fyra operatörer per år under de närmaste fem åren.

– Därtill ska vi kliva framåt i värdekedjan genom att erbjuda produktionsteknisk konsultation och på sikt konstruktion, säger Tony. Vi ska också bredda vårt produktutbud genom tilläggsförvärv.

Lågkonjunkturen påverkade Sandberg & Söner en hel del på grund av fallande efterfrågan och låg investeringsvilja inom gruv- och stålindustrin. Även under 2010 har bolaget upplevt både upp- och nedgångar – uteblivna order har varvats med bland annat en stororder med hela 6 000 timmars beläggning i verkstaden. 2010 var omsättningen lägre än under 2009, men lönsamheten var bättre. Råvarupriserna har också stigit kraftigt sedan 2009, vilket förväntas innebära större investeringsvilja hos Sandberg & Söners kunder samt kundernas slutkunder.

– Det första halvårets låga aktivitet och dåliga konjunktur har inte fullt ut kunnat kompenseras av ett betydligt bättre och starkare andra halvår, säger Tony. Dock ger en hög aktivitet hos våra kunder en förning om ett starkare 2011.



Kompetens- utveckling på jobbet

Lars-Olof "Lollo" Gustafsson har jobbat på Sandberg & Söner i närmare fyrtio år.

Efter att länge ha varit montör är han i dag arbetsledare.

– Volati har förvaltats bolaget bra och vi som jobbar här får goda möjligheter att utvecklas, säger han.

Lars-Olof "Lollo" Gustafsson är 57 år och var klasskamrat med Kenneth Sandberg, son till dåvarande ägaren och vd:n på Sandberg & Söner.

– Jag och Kenneth började arbeta inom bolaget ungefär samtidigt. Det var väl 1970 eller 1971, så det är ett tag sedan – fyrtio år, närmare bestämt, säger Lollo och skrattar.

Han hade jobbat länge tillsammans med Sandbergfamiljen och var väl bekant med familjemedlemmarna. När Volati skulle ta över ägandet av Sandberg & Söner var Lollo osäker till en början.

– Men det har blivit jättebra. I ärlighetens namn rullar allt på som vanligt! säger han.

Läglig stororder

I och med ägarskiftet fick Lollo nya arbetsuppgifter. Efter att ha varit montör i ett flertal år är han arbetsledare och projektledare sedan ett år tillbaka. Bland annat projektleder han en stororder från Sandvik Powdermet.

– De har beställt en mängd detaljer till ett stort rörsystem inom oljeindustrin. Ibland är det mycket att göra, men jag tycker att arbetsuppgifterna är roliga och utvecklande, säger Lollo.

Storordern kom väldigt lägligt, i en tid då vissa av Sandberg & Söners maskiner fortfarande stod stilla efter lågkonjunkturen.

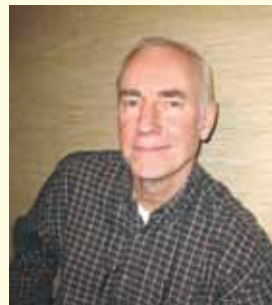
– Vi har ändå klarat lågkonjunkturen bra. Nu går vi på högtryck igen, säger Lollo.

Sandberg & Söner tappade en hel del uppdrag under nedgången, men trots det gjorde Volati valet att inte permittera någon anställd. Istället satsade man på utbildning och kortare arbetstid.

– Det var väldigt tacksamt för oss anställda, säger Lollo.

Nu har konjunkturen vänt uppåt och de flesta kunder har återvänt till Sandberg & Söner. Orderböckerna börjar fyllas på och Lollo tror att kommande år blir ännu bättre än 2010.

– Jo, det ser bra ut. Det är kul, för Volati har verkligen förvaltats bolaget på ett bra sätt.



**Lollo Gustafsson,
projektledare på
Sandberg & Söner.**

Sveico sålt till Orthex

Volati förvärvar bolag för att driva dem vidare och utveckla dem långsiktigt.

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

Volati förvärvade Sveico år 2005. Sveico är en ledande leverantör av husgeråd i Norden och företagets försäljning sker under tre varumärken: Sveico, GastroMax och Kökskungen. Sortimentet inkluderar bland annat kok- och stekkarl, köksredskap och bakredskap.

Volati gjorde bedömningen att Sveico behövde konsolidera marknaden för produktion av husgeråd. Det ledde under 2009 till att Volati undersökte möjligheterna till ett sammangående med en annan aktör. Dessa diskussioner ledde fram till att Sveico och Oy Orthex AB gick samman genom att Orthex förvärvade Sveico från Volati. Reavinsten från försäljningen uppgick till 11 Mkr.

Organisation



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, sex Lidingölopp, två New York Marathon, ett Stockholm Maraton och ett Tjurruset.



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, två Lidingölopp, ett New York Marathon och ett Tjurruset.



Johan Svarts

E-post: johan.svarts@volati.se

Titel: Investeringsansvarig.

Johan har en civilingenjörsexamen från Kungliga Tekniska Högskolan och en civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm. Han har tidigare arbetat på bland annat Booz & Co. Johan har arbetat på Volati sedan 2007.

Meriter: Tre Vasalopp, två Lidingölopp och ett Tjurruset.



Martin Modig

E-post: martin.modig@volati.se

Titel: Investeringsanalytiker.

Martin har en civilingenjörsexamen från Lunds Tekniska Högskola. Han har tidigare arbetat på bland annat McKinsey & Company AB. Martin har arbetat på Volati sedan 2009.

Meriter: Ett Vasalopp.



Susanne Jönsson

E-post: susanne.jonsson@volati.se

Titel: Administratör.

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

Meriter: Två Tjej-Lidingölopp, ett Tjej-vasan och ett Tjurruset.



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: Två Vasalopp, ett Stockholm Marathon och ett Tjurruset.



Ann Lindström

E-post: ann.lindstrom@volati.se

Titel: Koncernredovisningsansvarig.

Ann har en civilekonomexamen från Stockholms universitet. Hon har tidigare arbetat på bland annat Assa Abloy AB och Invik & Co AB. Ann började på Volati 2010.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen för Volati AB, org.nr: 556555-4317 med säte i Stockholm, avger härmed årsredovisning och koncernredovisning för verksamhetsåret 2010.

Verksamhet

Volati är en industriell investerare som utvecklar företag inom olika branscher genom ett aktivt ägande. Volati har under 2010 ägt fem rörelsedrivande dotterbolag, Corroventa, Kellfri, Sandberg & Söner, TeamOlmed samt Tornum. 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:

Corroventa – Corroventa utvecklar tekniker och system samt tillverkar produkter för torkning av vattenskador, byggavfuktning, avfuktning för kryppgrunder och vindar samt sanering av radon. Huvudkontoret ligger i Bankeryd. Corroventa har dotterbolag i England, Finland, Tyskland och Österrike.

Kellfri – Kellfri konstruerar, köper in, monterar och säljer maskiner, vagnar, traktorer och tillbehör för lant- och skogsbruk. Bolaget har försäljning i Norden och produkterna säljs under det egna varumärket Kellfri. Huvudkontoret ligger i Skara och dotterbolag är etablerade i Danmark och Norge.

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

TeamOlmed – tillverkar, anpassar och säljer ortopedtekniska hjälpmedel till patienter i ett flertal landsting i mellersta och södra Sverige. Därutöver driver företaget en butikskedja med inriktning mot fotriktiga skor och inlägg.

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.

Förvärv och nyetableringar

Volati förvärvade 100 % av aktierna i Team Ortopedteknik Scandinavia AB den 4 februari 2010 och bolaget konsolideras från och med 1 januari 2010. Den 11 november 2010 förvärvades 100 % av aktierna i Kellfri Holding AB som konsolideras i räkenskaper från 1 oktober 2010.

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. I januari 2010 avyttrades 3 % av aktierna i Corroventa Avfuktning AB till verkställande direktören i Corroventa.

Utveckling under året

Volati har under 2010 aktivt arbetat med att granska ett större antal potentiella förvärv av dotterbolag inom flera olika branscher. Aktiviteten på marknaden för företagsöverlåtelser av onoterade bolag steg under året och marknadens värdering av dessa bolag steg. Förvärven av Team Ortopedteknik i januari och Kellfri i november följde Volatis filosofi att förvärva stabila välskötta bolag med goda framtidsmöjligheter.

Nettoomsättning och resultat

Nettoomsättningen uppgick under perioden till 715 Mkr (533). Den organiska ökningen var 19 Mkr och den förvärvade tillväxten 274 Mkr. Minskningen till följd av avyttring av Sveico var 111 Mkr. Den organiska omsättningsökningen är resultatet av ökad efterfrågan på dotterbolagens produkter till följd av bättre konjunkturläge samtidigt som bolagen har expanderat geografiskt vilket bidragit till tillväxten.

Rörelseresultatet för helåret uppgick till 60 (71) Mkr. Minskningen är främst en följd av föregående års vinst från avyttring av Sveico som bidrog till rörelseresultatet med 11 Mkr.

Resultatet efter skatt hänförligt till moderbolagets ägare uppgick till 38 Mkr (49), motsvarande ett resultat per aktie om 1,79 kr (2,31) efter full utspädning.

Bolag som förvärvats eller avyttrats under året ingår från förvärvs- /avyttringstidpunkt eller den tidpunkt då bestämmande inflytande övergick. Team Ortopedteknik ingår fr o m 1 januari 2010 och Kellfri fr o m 1 oktober 2010.

Medarbetare

Medelantalet anställda uppgick under året till 479 (344). Förvärven av Team Ortopedteknik och Kellfri bidrog med 193 personer.

Finansiell ställning

Koncernens likvida medel uppgick vid årets slut till 20 Mkr (94). Outnyttjad checkräkningskredit uppgick till 57 Mkr (30). Räntebärande skulder uppgick till 393 Mkr (224). Konsolideringsgraden uppgick till 34 % (41).

Eget kapital uppgick till 222 Mkr (183). Soliditeten uppgick till 27 % (36).

Finansiering

Volati har extern finansiering via banklån om 316 Mkr (169) samt via efterställda lån om 41 Mkr (42). Volatis finansieringsavtal innehåller sedvanliga villkor; s k covenants, från Volatis finansörer. Koncernen har inte brutit mot några covenants under året och har vid utgången av året en 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 utgifter för forskning och utveckling har i all väsentlighet kostnadsförts löpande. Under 2010 har utvecklingskostnader om 1 Mkr (0) aktiverats i balansräkningen.

Händelser efter balansdagen

Inga väsentliga händelser har inträffat efter balansdagen.

Framtida utveckling

Volatis ambition är att fortsätta växa genom kompletteringsförvärv inom befintliga dotterbolag och genom förvärv av bolag i nya branscher. Inflödet av investeringsobjekt förväntas öka ytterligare under 2011. Volati har en stark finansiell ställning via eget kapital, tillgänglig finansiering och dotterbolagens positiva kassaflöden.

Redogörelse för styrelsearbetet

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

Moderbolaget har haft nio 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	140 990 923
Årets vinst	-17 265 775
	123 725 148

Behandlas så att till aktieägarna utdelas 2 kr per aktie, totalt	40 000 000
I ny räkning överföres	83 725 148

Styrelsens yttrande över den föreslagna utdelningen

Den föreslagna utdelningen reducerar bolagets soliditet från 27 % till 24 %. Soliditeten är mot bakgrund av att bolagets verksamhet fortsatt bedrivs med lönsamhet betryggande. Likviditeten i bolaget bedöms kunna upprätthållas på en likaledes betryggande nivå. Styrelsens uppfattning är att den föreslagna utdelningen ej hindrar bolaget från att fullgöra sina förpliktelser på kort eller lång sikt, ej heller att fullgöra erforderliga investeringar. Den föreslagna utdelningen kan därmed försvaras med hänsyn till vad som anförts i ABL 17 kap 3 § 2–3 st (försiktighetsregeln).

Koncernens resultaträkning

Tkr	Not	2010	2009
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	2	715 488	533 215
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	8	-302 000	-232 881
Övriga externa kostnader	9	-97 179	-75 497
Personalkostnader	7	-237 414	-154 314
Avskrivningar		-21 706	-16 740
Övriga rörelseintäkter	3	3 201	6 687
Övriga rörelsekostnader	3	-108	-341
Realisationsresultat vid försäljning av koncernföretag	6	-	11 247
Andelar i intresseföretags resultat	15	119	-
Rörelseresultat		60 401	71 377
Finansiella intäkter och kostnader			
Finansiella intäkter	10	2 719	1 030
Finansiella kostnader	10	-8 701	-19 353
Resultat före skatt		54 419	53 054
Skatt	11	-16 247	-4 107
Årets resultat		38 172	48 947
Hänförligt till:			
Moderbolagets ägare		36 969	48 459
Innehav utan bestämmande inflytande		1 203	488
Resultat per aktie, kronor	12	1,85	2,42
Resultat per aktie efter utspädning, kronor	12	1,79	2,31

Koncernens rapport över totalresultat

Tkr	Not	2010	2009
Årets resultat		38 172	48 947
Övrigt totalresultat			
Årets omräkningsdifferenser		-1 718	-582
Årets förändring av sÄkringsreserv		-	483
Årets Övrigt totalresultat		-1 718	-99
Årets summa totalresultat		36 454	48 848
Årets summa totalresultat hänfÖrligt till			
Moderbolagets Ägare		35 767	48 534
Innehav utan bestÄmmande inflytande		687	314

Rapport över finansiell ställning för koncernen

Tkr	Not	2010-12-31	2009-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	13	357 543	184 829
Materiella anläggningstillgångar	14	90 465	48 856
Andelar i intressebolag	15	251	272
Långfristiga finansiella anläggningstillgångar	16	34 572	24 273
Övriga långfristiga värdepappersinnehav	16	1 858	772
Uppskjutna skattefordringar	11	12 695	27 400
Summa anläggningstillgångar		497 384	286 402
Omsättningstillgångar			
Varulager	17	154 968	57 726
Kundfordringar	18	113 195	62 573
Skattefordran		3 166	1 360
Övriga kortfristiga fordringar		4 048	312
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	19	14 170	12 629
Likvida medel	25	20 238	93 626
Summa omsättningstillgångar		309 785	228 226
Summa tillgångar		807 169	514 628

Tkr	Not	2010-12-31	2009-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	20		
Aktiekapital		5 000	5 000
Andra reserver		-632	570
Balanserat resultat inklusive årets resultat		210 095	173 637
Innehav utan bestämmande inflytande		7 284	3 778
Summa eget kapital		221 747	182 985
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	21, 25	202 339	98 896
Pensionsåtaganden		1 086	-
Garantiåtaganden	23	4 535	4 153
Uppskjutna skatter	11	49 579	29 474
Summa långfristiga skulder		257 539	132 523
Kortfristiga räntebärande skulder	21, 25	190 757	125 130
Förskott från kunder	22	4 238	1 423
Leverantörsskulder		55 411	28 897
Skatteskulder		1 913	4 067
Övriga kortfristiga skulder		15 161	1 049
Uppplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24	60 403	38 554
Summa kortfristiga skulder		327 883	199 120
Summa skulder		585 422	331 643
Summa eget kapital och skulder		807 169	514 628

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

Rapport över kassaflöden för koncernen

Tkr	Not	2010	2009
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat efter finansiella poster		54 418	53 054
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet m m			
Avskrivningar		22 680	16 740
Resultatandel i intresseföretag		-1 19	-
Realisationsresultat vid försäljning av anläggningstillgångar		-851	-864
Orealiserade kursdifferenser		2 204	-
Nedskrivning av finansiell fordran	10	-	10 853
Realisationsresultat vid försäljning av koncernföretag	6	-44	-11 247
Avsättning till pensioner		250	-
Övriga avsättningar		184	-
Övriga ej likviditetspåverkande poster		-277	491
Betald inkomstskatt		-10 108	-1 405
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
före förändringar av rörelsekapitalet		68 337	67 622
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet			
Förändring av varulager		-15 061	15 805
Förändring av fordringar		-15 611	23 629
Förändring av rörelseskulder		18 663	-13 746
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet			
		-12 009	25 688
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
		56 328	93 310

Tkr	Not	2010	2009
Investeringsverksamheten			
Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar	4	-15 306	-10 791
Sålda materiella och immateriella anläggningstillgångar		1 634	2 021
Investeringar i koncernföretag	5	-228 273	-40 497
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	16	-	-18 412
Avyttrade koncernföretag	6	-	64 039
Avyttrade övriga finansiella anläggningstillgångar		2 033	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-239 912	-3 640
Finansieringsverksamheten			
Optionspremier		-1 400	-90
Utdelning / Återbetalat aktieägartillskott		-290	-10 000
Upptagna lån		497 010	77 041
Amortering		-384 607	-88 028
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		110 713	-21 077
Årets kassaflöde		-72 871	68 593
Likvida medel vid årets början		93 626	25 233
Kursdifferenser i likvida medel		-517	-200
Likvida medel vid årets slut		20 238	93 626

Rapport över förändringar i koncernens eget kapital

Tkr	Aktiekapital	Andra reserver	Balanserad vinst inkl årets resultat	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa eget kapital
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 innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-183	-183
Utgående balans 2009-12-31	5 000	570	173 637	3 778	182 985
Ingående balans 2010-01-01	5 000	570	173 637	3 778	182 985
Årets totalresultat	-	-1 202	36 969	687	36 454
Utdelning	-	-	-	-290	-290
Optionspremier	-	-	-1 400	-	-1 400
Skattemässig disposition avseende innehavare utan bestämmande inflytande	-	-	845	-845	0
Avyttrat innehav utan bestämmande inflytande	-	-	44	3 556	3 600
Förvärvat innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	398	398
Utgående balans 2010-12-31	5 000	-632	210 095	7 284	221 747

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 redovisningsregler i RFR 1 samt 2.

Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen utom i de fall som anges i not 1 till moderbolagets årsredovisning.

Följande nya och ändrade standarder i IFRS har inneburit ändringar i Koncernredovisningen sedan föregående år. IFRS 3 (omarbetad) har inneburit justering i hur förvärvsmetoden tillämpas för rörelseförvärv där alla förvärvsrelaterade kostnader har kostnadsförts. Koncernen har inte i förtid tillämpat några nya standarder; ändringar och tolkningar av befintliga standarder som ännu inte har trätt i kraft. Koncernen har ändrat sina redovisningsprinciper för transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande och för redovisning när koncernen förlorar det bestämmande eller betydande inflytandet, från 1 januari 2010 när den omarbetade IAS 27 "Koncernredovisning och separata finansiella rapporter" trädde i kraft. Omarbetningen av IAS 27 innefattande också konsekvensändringar av IAS 28 "Innehav i intresseföretag" och IAS 31 "Andelar i joint ventures". Koncernen tillämpar de nya redovisningsprinciperna framåttrikt för transaktioner som inträffar efter 1 januari 2010. Följaktligen har det inte krävts några justeringar av belopp som tidigare redovisats i koncernredovisningen.

Förutsättningar 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 förvärv 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. Förvärvsrelaterade kostnader kostnadsförs när de uppstår. 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 företagens 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 den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen.

Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan 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 värdetförändring 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 förekommer någon balanspost avseende dessa uppdrag.

Räntointäkter 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 räntointäkt. Räntointäkter på nedskrivna lån redovisas till ursprunglig effektiv ränta.

Utdelningsintäkter redovisas när rätten att erhålla betalning har fastställts.

Finansiella intäkter och kostnader

I finansnettot 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 finansnettot. Värdetförändringar avseende finansiella tillgångar värderas till verkligt värde via resultaträkningen, inklusive derivatinstrument som inte p g a 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 bort ur 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

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.

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 värde 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 överförts 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 utsläckt.

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.

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 varaktig 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 skäligen andel 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 inträffad 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 tidvärde 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 presenterar 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. Segmentets operativa konsolidering avviker från den legala konsolideringen i vissa fall. Ofördelade tillgångar och skulder inkluderar i huvudsak fastigheter, moderbolagets tillgångar; skulder och koncernelimineringar av interna mellanhavanden.

NOT 2 INTÄKTERNAS FÖRDELNING

Nettoomsättning	2010	2009
Varuförsäljning	661 825	497 109
Tjänster	17 400	6 071
Uthyrning av maskiner	32 393	28 434
Licensintäkter	-45	870
Övrigt	3 915	731
	715 488	533 215

NOT 3 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER OCH RÖRELSEKOSTNADER

Övriga rörelseintäkter	2010	2009
Resultat vid försäljning av maskiner och inventarier	879	-
Resultat vid försäljning av byggnader och mark	-	1 133
Aktiverat arbete för egen räkning	-	4 992
Skadeståndersättning	1 836	-
Resultat från intressebolag	396	-
Övrigt	209	562
	3 320	6 687
Övriga rörelsekostnader	2010	2009
Resultat vid försäljning av maskiner och inventarier	-28	-297
Övrigt	-80	-44
	-108	-341

NOT 4 SEGMENTREDOVISNING

Nettoomsättning	2010	2009
Tornum	185 120	168 282
Corroventa	109 989	105 126
Sandberg & Söner	36 215	38 668
TeamOlmed (1)	331 076	109 787
Kellfri (2)	53 088	-
Sveico	-	111 352
	715 488	533 215

Rörelseresultat	2010	2009
Tornum	10 460	8 998
Corroventa	27 834	28 882
Sandberg & Söner	2 900	1 148
TeamOlmed (1)	37 234	19 540
Kellfri (2)	1 005	-
Sveico	-	15 636
Rearesultat avyttring koncernföretag	-	11 247
Moderbolaget / Övriga	-19 032	-14 074
	60 401	71 377

Avskrivningar	2010	2009
Tornum	1 641	1 613
Corroventa	5 580	4 406
Sandberg & Söner	3 206	3 295
TeamOlmed (1)	10 545	3 002
Kellfri (2)	325	-
Sveico	-	3 257
Moderbolaget / Övriga	409	1 167
	21 706	16 740

Årets resultat	2010	2009
Tornum	3 031	-5 542
Corroventa	14 919	16 327
Sandberg & Söner	242	-1 493
TeamOlmed (1)	19 714	8 181
Kellfri (2)	-840	-
Sveico	-	10 524
Rearesultat avyttring koncernföretag	-	11 247
Moderbolaget / Övriga	1 106	9 703
	38 172	48 947

Tillgångar	2010	2009
Tornum	147 788	133 655
Corroventa	170 933	163 028
Sandberg & Söner	56 621	62 254
TeamOlmed (1)	275 863	125 061
Kellfri (2)	243 404	-
Sveico	-	-
Ofördelade tillgångar	-87 440	30 630
	807 169	514 628

Skulder	2010	2009
Tornum	150 228	126 978
Corroventa	166 068	144 535
Sandberg & Söner	56 751	54 013
TeamOlmed (1)	263 459	107 647
Kellfri (2)	243 059	-
Sveico	-	-
Ofördelade skulder	-294 143	-101 530
	585 422	331 643

Investeringar	2010	2009
Tornum	1 450	1 946
Corroventa	5 679	6 124
Sandberg & Söner	315	48
TeamOlmed (1)	6 823	140
Kellfri (2)	954	-
Sveico	-	2 378
Moderbolaget / Övriga	85	155
	15 306	10 791

(1) TeamOlmed 2009 omfattar 8 månader för Olmed och exkluderar Team Ortopedteknik.

(2) Kellfri inkluderar 3 månader 2010.

NOT 5 FÖRETAGSFÖRVÄRV

2009

I april förvärvades 100 % av Olmed Ortopediska AB med dotterbolagen Olmed Fot & Skospecialisten AB och Ortek Innovation AB. Olmed tillverkar, anpassar och säljer ortopediska 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 utestående innehav utan bestämmande inflytande i Corroventas engelska dotterbolag.

Förvärv genomförda under 2009	Tkr
Materiella tillgångar	3 840
Finansiella tillgångar	254
Varulager	13 913
Övriga fordringar	22 254
Likvida medel	31 917
Innehav utan bestämmande inflytande	183
Avsättningar	-3 490
Finansiella skulder	-
Kortfristiga skulder	-30 764
	38 107
Identifierade övervärden netto för uppskjuten skatt	11 055
Goodwill	27 825
Förvärvsvärde	76 987
Säljarrevers	-9 700
Likvida medel i förvärvade bolag vid förvärvstillfället	-31 917
Påverkan på koncernens likvida medel	35 370
Påverkan på koncernens likvida medel	2009
Corroventa	287
Team Ortopedteknik	-
Kellfri	-
Volati Finans dotterbolag	5 127
Olmed Ortopediska	35 083
	40 497

2010

I början av 2010 förvärvades 100 % av aktierna i Team Ortopedteknik Scandinavia AB. Team Ortopedteknik tillverkar, anpassar och säljer ortopediska hjälpmedel till patienter i ett antal landsting i mellersta och södra Sverige. Därutöver driver företaget en butikskedja med inriktning mot fottriktiga skor och inlägg. Team Ortopedteknik konsolideras tillsammans med Olmed Ortopediska AB i segmentet TeamOlmed. Övervärden har identifierats och allokerats till immateriella tillgångar samt övervärde i fastighet. Den goodwillpost som uppkommer består av upparbetat strukturkapital. Team Ortopedteknik konsolideras från 1 januari 2010 i koncernens räkenskaper. Omsättningen som Team Ortopedteknik har bidragit med sedan konsolideringen 1 januari uppgår till 164 010 TSEK. Bidraget till rörelseresultatet för samma period har varit 10 167 TSEK. Under året betalades återstående andel av säljarrevers avseende förvärvet av Olmed Ortopediska.

Under hösten 2010 förvärvades 100 % av aktierna i Kellfri Holding AB. Kellfri konstruerar, köper in, monterar och säljer maskiner, vagnar, traktorer och tillbehör för lant- och skogsbruk. Övervärden har identifierats och allokerats till immateriella tillgångar samt övervärde i fastighet. Den goodwillpost som uppkommer består av upparbetat strukturkapital samt varumärke med obestämbar livstid. Om förvärvet av Kellfri skulle skett den 1 januari 2010 skulle koncernens nettoomsättning, rörelseresultat och nettoresultat varit 163 454 Tkr respektive 21 563 Tkr högre. Den omsättning från Kellfri som ingår i koncernens resultaträkning sedan 1 oktober 2010 uppgår till 53 088 Tkr. Kellfri bidrog också med ett rörelseresultat på 1 005 Tkr för samma period.

Inga materiella transaktionskostnader har uppkommit i samband med förvärven av Kellfri samt Team Ortopedteknik.

Förvärv genomförda under 2010	Kellfri	Team		Totalt
		Ortopedteknik	Olmed	
Materiella tillgångar	13 636	18452	-	32 088
Finansiella tillgångar	8 565	836	-	9 401
Varulager	60 136	23679	-	83 815
Övriga fordringar	18 621	25699	-	44 320
Likvida medel	3 218	171	-	3 389
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-398	-	-398
Avsättningar	-5 130	-5643	-	-10 773
Finansiella skulder	-29 173	-2953	-	-32 126
Kortfristiga skulder	-18 660	-30325	-	-48 985
	51 213	29 518	-	80 731
Identifierade övervärden netto för uppskjuten skatt	22 725	15035	-	37 760
Goodwill	97 262	42149	-	139 411
Förvärvsvärde	171 200	86 702	-	257 902
Säljarrevers	-34 240		8 000	-26 240
Likvida medel i förvärvade bolag vid förvärvstillfället	-3 218	-171	-	-3 389
Påverkan på koncernens likvida medel	133 742	86 531	8 000	228 273

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	2010	2009
Sveico	-	11 247
Påverkan på koncernens balansräkning	2010	2009
Immateriella tillgångar	-	37 448
Materiella tillgångar	-	11 463
Finansiella tillgångar	-	9
Varulager	-	20 289
Övriga fordringar	-	14 521
Likvida medel	-	4 190
Avsättningar	-	-3 484
Kortfristiga skulder	-	-41 303
	-	43 133
Påverkan på koncernens likvida medel	2010	2009
Försäljningspris	-	54 380
Koncerninterna skulder betalda av köparen	-	30 449
Avyttringsvärde	-	84 829
Köparrevers	-	-16 600
Likvida medel i den avyttrade verksamheten	-	-4 190
Påverkan på koncernens likvida medel	-	64 039

NOT 7 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

	2010	2010	2010	2009	2009	2009
	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt
Tornum						
Tornum Sverige	43	8	51	44	8	52
Tornum Finland	2	-	2	2	-	2
Tornum Polen	8	1	9	7	-	7
Tornum Ungern	2	-	2	2	-	2
Tornum Rumänien	4	-	4	2	-	2
Sveico						
Sveico	-	-	-	29	26	55
Corroventa Avfuktning						
Corroventa Sverige	18	2	20	14	1	15
Corroventa Tyskland	6	2	8	7	1	8
Corroventa England	2	-	-	-	-	-
Corroventa Österrike	1	-	-	-	-	-
LR Konsult	4	1	5	6	1	7
Sandberg & Söner						
Sandberg & Söner	37	1	38	41	1	42
TeamOlmed						
Olmed Ortopediska	55	75	130	88	58	146
Team Ortopedteknik	82	49	131	-	-	-
Fot & Skospecialisten	6	4	10	-	-	-
Kellfri						
Kellfri AB	44	12	56	-	-	-
Kellfri Aps	3	-	3	-	-	-
Kellfri Oy	3	-	3	-	-	-
Koncernledning	5	2	7	5	1	6
	325	157	479	247	97	344

	2010	2010	2009	2009
Fördelning ledande befattningshavare på balansdagen i %	Män	Kvinnor	Män	Kvinnor
Styrelseledamöter	100 %	-	100 %	-
Andra personer i företagens ledning inklusive vd	88 %	12 %	100 %	-

Löner och andra ersättningar	2010	2009
Styrelse och vd, Sverige	8 061	9 726
Övriga anställda, Sverige	145 849	89 223
Övriga anställda, utanför Sverige	11 416	9 897

	165 326	108 846
Varav tantiem styrelse och vd	1 836	1 337

Sociala kostnader	2010	2009
Sociala kostnader enligt lag och avtal	52 079	32 395
Pensionskostnader för styrelser och vd	1 917	1 431
Övriga pensionskostnader	12 646	6 026
	66 642	39 852

Under 2010 har vd uppburit fast lön om 1 046 Tkr (1 066) och förmåner om 94 Tkr (80 Tkr). Pensionskostnaden för 2010 har uppgått till 269 Tkr (244). Vd har i sitt anställningsavtal en uppsägningstid från bolagets sida om 12 månader. Uppsägningstiden från vds sida är 12 månader. Styrelseordförandes fasta ersättning uppgick till 792 Tkr (800) med förmåner om 1 Tkr (1). 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 m.m. Detta innebär att vid fullt utnyttjande av teckningsoptionerna kommer utspädningseffekten av de nya aktierna att motsvara 5,0 procent av utestående aktier med 5,0 procent av rösterna i Volati AB. Under 2010 har 140 000 teckningsoptioner återköpts och makulerats. Per årsskiftet fanns det 700 000 teckningsoptioner utestående som innehas av anställda och styrelseledamöter i Volatikoncernen.

NOT 8 VALUTAKURSDIFFERENSER

Valutakursdifferenser har redovisats i resultaträkningen enligt följande:

	2010	2009
Råvaror och förnödenheter	-3 771	-1 630

NOT 9 ARVODE OCH KOSTNADERSÄTTNING TILL REVISORER

PricewaterhouseCoopers AB	2010	2009
Revisionsuppdrag	1 043	891
Skatteuppdrag	-	-
Andra uppdrag	20	52
	1 063	943

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 föräntas av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

NOT 10 FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

Finansiella intäkter	2010	2009
Räntintäkter och liknande resultatposter	2 719	1 030
Finansiella kostnader	2010	2009
Räntekostnader och liknande resultatposter	-8 700	-8 500
Nedskrivning av finansiella fordringar	-	-10 853
	-8 700	-19 353

Nedskrivning av räntebärande fordringar 2009 avser kostnad då en långfristig finansiell fordran skrivits bort p g a konkurs för en av Tornums motparter i Baltikum.

NOT II SKATTER

	2010	2009
Aktuell skattekostnad	-4 247	-19 273
Uppskjuten skatt	-11 999	15 166
Årets skattekostnad	-16 246	-4 107
Avstämning effektiv skatt	2010	2009
Resultat före skatt	54 418	53 054
Skatt enligt gällande skattesats	-14 312	-26 394
Skatt enligt andra skattesatser	-140	-
Ej avdragsgilla kostnader	-1 395	-2 987
Ej skattepliktiga intäkter	703	10 826
Skatt schablonränta periodiseringsfond	-577	-336
Temporära skillnader	-3 917	-
Utnyttjande av ej tidigare aktiverade förlustavdrag	16 155	-
Utnyttjande av aktiverade förlustavdrag/ aktivering nya förluster	-280	-
Inkomstskatt från tidigare år	-397	-268
Övrigt	-87	-114
Redovisad effektiv skatt	-4 247	-19 273
Uppskjuten skatt	2010	2009
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader		
Materiella och immateriella anläggningstillgångar	1 978	1 069
Lager	47	-80
Obeskattade reserver	1 910	3 926
Underskottsavdrag	-15 934	7 637
Övriga temporära skillnader	-	2 614
	-11 999	15 166
Uppskjuten skattefordran	2010	2009
Varulager	2 887	1 437
Underskottsavdrag	6 619	22 379
Temporära skillnader	3 174	3 329
Övrigt	16	255
	12 696	27 400
Uppskjuten skatteskuld	2010	2009
Materiella och immateriella anläggningstillgångar	18 495	7 096
Obeskattade reserver	31 084	22 378

NOT 12 RESULTAT PER AKTIE

	2010	2009
Resultat hänförligt till moderbolagets ägare	36 969	48 459
Utestående stamaktier; tusental	20 000	20 000
Resultat per aktie	1,85	2,42
Justering för aktieoptioner; tusental	700	1 000
Antal stamaktier efter utspädning	20 700	21 000
Resultat per aktie efter utspädning	1,79	2,31

NOT 13 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Anskaffningsvärde	Goodwill	Patent/ Teknologi	Varumärken/ Övrigt	Kapitaliserande utvecklings- kostnader	Totalt
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
I avyttrade bolag	-36 362	-758	-1 775	-	-38 895
Omräkningsdifferens	-	-	-9	-	-9
Per 1 januari 2010	164 646	10 300	15 164	-	190 110
Investeringar	-	-	595	541	1 136
I nya bolag vid förvärv	139 713	-	40 400	-	180 113
Omräkningsdifferens	-8	-	-21	-	-29
Per 31 december 2010	304 351	10 300	56 138	541	371 330

Ackumulerade avskrivningar

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 1 januari 2010	-	-3 122	-2 159	-	-5 281
Årets avskrivningar/ nedskrivningar	-1 280	-996	-5 946	-	-8 222
I nya bolag vid förvärv	-301	-	-	-	-301
Omräkningsdifferens	-	-4	21	-	17
Per 31 december 2010	-1 581	-4 122	-8 084	-	-13 787
Bokfört värde					
2009-12-31	164 646	7 178	13 005	-	184 829
2010-12-31	302 770	6 178	48 054	541	357 543

Nedskrivningsprövningar för goodwill

Fördelning av koncernens goodwill	2010	2009
Kellfri	97 263	-
TeamOlmed	70 171	27 721
Tornum	29 727	29 727
Corroventa	84 946	84 954
Sandberg & Söner	22 244	22 244
	304 351	164 646

Goodwill i koncernens balansräkning har uppkommit vid förvärvsanalyser och hänför sig till dotterbolagen. Goodwillvärdet per dotterföretag provas årligen mot beräknat återvinningsvärde, vilket antingen är nyttjandevärdet eller verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader. Samtliga innehav har prövats mot nyttjandevärde per 2010-09-30.

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 en långsiktig tillväxttakt efter prognosperioden om 2 % per år.

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 om 13,1 % 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 finansieell leasing	Totalt
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 1 januari 2010	20 340	131 034	1 398	152 772
Investeringar	192	13 836	-	14 028
I nya bolag vid förvärv	47 397	34 059	-	81 456
Försäljningar/Utrangeringar	-	-4 066	-	-4 066
Omräkningsdifferens	-	-808	-	-808
Per 31 december 2010	67 929	174 055	1 398	243 382
Akkumulerade avskrivningar				
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 1 januari 2010	-7 369	-96 297	-250	-103 916
Årets avskrivningar	-1 269	-13 189	-	-14 458
I nya bolag vid förvärv	-10 732	-27 131	-	-37 863
Försäljningar/Utrangeringar	-2	3 396	-	3 394
Omräkningsdifferens	-	611	-	611
Per 31 december 2010	-19 372	-132 610	-250	-152 232
Bokfört värde				
2009-12-31	12 971	34 737	1 148	48 856
2010-12-31	48 557	41 445	1 148	91 150
Taxeringsvärden i Sverige				
	2010	2009		
Byggnader och mark	26 124	8 841		

NOT 15 ANDELAR I INTRESSEBOLAG

	2010	2009
Ingående anskaffningsvärde	272	132
I nya bolag vid förvärv	-	140
Ökad andel i intressebolag till dotterbolag	-140	-
Årets kapitalandel	119	-
	251	272

NOT 16 LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

Långfristiga värdepappersinnehav	2010	2009
Ingående anskaffningsvärde	24 273	-
Tillkommande säljarvers	3 696	16 600
Fordringar i förvärvade bolag	8 729	-
Tillkommande fordringar	-	18 518
Nedskrivningar	-	-10 845
Övrigt	-2 126	-
	34 572	24 273

	2010	2009
Räntebärande säljarvers	20 296	16 600
Övriga långfristiga räntebärande fordringar	14 276	7 673
	34 572	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	2010	2009
Ingående anskaffningsvärde	772	781
Fordringar i förvärvade bolag	836	-
Investeringar	250	-
Avyttringar	-	-9
	1 858	772

NOT 17 VARULAGER

	2010	2009
Råvaror och fömödenheter	10 229	7 737
Varor under tillverkning	14 634	10 555
Färdiga varor och handelsvaror	126 806	35 434
Pågående arbete för annans räkning	3 299	4 000
	154 968	57 726

NOT 18 KUNDFORDRINGAR

	2010	2009
Kundfordringar	113 876	63 246
Reservering för osäkra kundfordringar	-681	-673
	113 195	62 573
Förfallanalys	2010	2009
Ej förfallna kundfordringar	85 099	46 201
Förfallna mindre än 3 månader	20 584	8 132
Förfallna över 3 månader	7 513	8 240
	113 195	62 573
Kundfordringar per valuta	2010	2009
SEK	80 334	47 344
EUR	23 127	10 988
GBP	2 363	1 696
PLN	74	1 926
Andra valutor	7 298	619
	113 195	62 573

Under 2009 skedde en nedskrivning av en långfristig finansiell fordran med 10,8 Mkr vilken redovisades som en finansiell kostnad. Under 2010 har inga omständigheter inträffat som föranlett en omvärdering av dessa fordringar.

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

	2010	2009
Upplupna ränteintäkter	1 475	510
Övriga interimfordringar	12 695	12 119
	14 170	12 629

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	2010	2009
Skulder till kreditinstitut	200 000	96 621
Skuld till övriga finansörer	1 363	1 300
Övriga skulder	975	975
	202 338	98 896

Kortfristiga lån	2010	2009
Skulder till kreditinstitut	18 455	72 207
Checkräkningskredit	97 849	-
Skuld till aktieägare	40 000	9 010
Skuld till övriga finansörer	-	33 000
Förvävsrelaterade skulder	34 240	10 700
Övriga skulder	213	213
	190 757	125 130

NOT 22 FÖRSKOTT FRÅN KUNDER

	2010	2009
Fakturerade delbelopp	4 238	1 423

NOT 23 GARANTIÅTAGANDEN

	2010	2009
Ingående balans	4 153	4 367
Garantiavsättningar	1 160	1 181
Iansspråkta avsättningar	-775	-1 286
Ej Iansspråkta avsättningar	-3	-109
Utgående balans	4 535	4 153

NOT 24 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	2010	2009
Personalkostnader	51 931	30 441
Försäljningsprovisioner	1 870	1 084
Räntor	1 277	651
Övrigt	5 325	6 378
	60 403	38 554

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 2010-12-31 resultatet efter skatt med 2,6 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 främst 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 2010.

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 i infaller i huvudsak inom ett år.

	2010	Inom ett år	1-5 år	>5 år	2009	Inom ett år	1-5 år	>5 år
Tillgångar								
Likvida medel	20 238	20 238	-	-	93 626	93 626	-	-
Skulder								
Skulder till kreditinstitut, långfristiga	200 000	-	200 000	-	96 621	-	96 621	-
Skulder till kreditinstitut, kortfristiga	18 454	18 454	-	-	72 207	72 207	-	-
Checkräkningskredit	97 849	97 849	-	-	-	-	-	-
Skuld till aktieägare	10 000	10 000	-	-	9 010	9 010	-	-
Skuld till övriga finansiärer	31 363	30 000	1 363	-	34 300	33 000	1 300	-
Förvävsrelaterade skulder	34 240	17 120	17 120	-	10 700	9 700	1 000	-
Övriga skulder	1 190	214	976	-	1 188	213	975	-
	393 096	173 637	219 459	-	224 026	124 130	99 896	-
Räntebärande netto	372 858				130 400			

Beräknade räntebetalningar	2011	2012-2013	> 2014
Skulder till kreditinstitut	10 686	18 581	3 369
Skulder till övriga finansiärer	1 652	690	52
Summa	12 338	19 271	3 421

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 2010 fanns inga värden i derivatinstrumenten som har påverkat eget kapital.

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 koncern-

konsolideringen 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:

Leasingavgifter	2010	2009
Betalda under året	9 189	4 190
Avgifter inom ett år	9 802	5 137
Mellan ett och fem år	19 125	13 967
Längre än fem år	17 676	18 423
	55 792	41 717

NOT 27 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Ställda säkerheter	2010	2009
Företagsinteckningar	19 400	10 000
Fastighetsinteckningar	10 000	-
Aktier i dotterbolag	566 173	199 876
	595 573	209 876

Ansvarförbindelser	2010	2009
Hyresgaranti	31 473	35 436

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 ansvarförbindelserna då det inte anses kunna åsättas något värde.

NOT 28 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Dotterföretag, org.nr., säte	Antal	Andel
Corroventa		
Volati Luftbehandling AB, 556717-4122, Stockholm	1 000	100 %
Corroventa Avfuktning AB, 556393-4669, Bankeryd	997	97 %
Corroventa Entfeuchtung GmbH, Meerbusch, Tyskland	-	75 %
Corroventa Entfeuchtung GmbH, Österrike	-	100 %
Corroventa Ltd, Southampton, Storbritannien	50 000	100 %
Corroventa Finland Oy Ab, Esbo, Finland	100	100 %
LR Konsult & Installation i Linköping AB, 556451-6101, Linköping	1 000	100 %
Spitfire Consulting AB, 556770-2567, Bankeryd	100 000	100 %
Sandberg & Söner		
Volati Mekano AB, 556759-4188, Stockholm	1 000	100 %
Ragnar Sandberg & Söner Mekaniska Verkstads AB, 556194-2154, Fagersta	1 100	100 %

NOT 28 *förts*

Dotterföretag, org.nr., säte	Antal	Andel
Tornum		
Volati Agri AB, 556744-8955, Vara	997	97 %
Tornum AB, 556552-1399, Vara	1 000	100 %
Oy Tornum AB, 19633318, Paipis, Finland	100	100 %
Tornum Polska Sp. Z.O.O., 7752500766, Kutno, Polen	100	100 %
Tornum Kft., 01-09-880602, Debrecen, Ungern	100	100 %
Tornum Dryer S.R.L., 24851384, Bukarest, Rumänien	100	100 %
SJA Tornum, 40103219987, Riga, Lettland	100	100 %
UAB Tornum, 302328867, Kaunas, Litauen	100	100 %
TeamOlmed		
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 %
Team Ortopedteknik Scandinavia AB, 556416-3755, Jönköping	30 000	100 %
Ortoped Tekniska Specialföretag i Samverkan AB, 969672-8832	-	67 %
Ortopedtekniskt nätverk i Sverige AB, 556594-9079, Jönköping	800	67 %
Fotexperten Scandinavia AB, 556715-8109, Jönköping	1 000	100 %
Kellfri		
Volati Agri Supply AB, 556795-4325, Stockholm	1 000	100 %
Kellfri Holding AB, 556302-4594, Skara	50 000	100 %
Kellfri AB, 556471-9101, Skara	10 000	100 %
Kellfri Finans AB, 556740-6409, Skara	1 000	100 %
Marum Kontorshus i Väst AB, 556181-7726, Skara	1 000	100 %
Oy Kellfri Ab	1 000	100 %
Kellfri Aps, 29404569, Fredericia, Danmark	-	100 %
Övriga		
Volati Verkstad AB, 556691-3629, 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 Consulting AB, 556828-5430, Stockholm	1 000	100 %

NOT 29 ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

Intresseföretag	Antal	Andel & Röster	Andel av eget kapital	Andel i resultat
Corroventa				
Corroventa Avfukting Norge AS	35	35 %	251	119

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 bety-

dande risk för en väsentlig justering av de redovisade beloppen för goodwill under nästkommande räkenskapsår.

Redovisat värde på goodwill på balansdagen uppgår till 304 351 Tkr. Goodwill redovisad i koncernen hänförs i samtliga fall till respektive koncernföretag då ytterligare nedbrytning till under denna nivå inte bedöms som relevant.

Prövning av redovisat värde på skattemässiga underskott

Värdet av de redovisade skattemässiga underskotten i koncernen är baserat på Volatis bedömda utfall avseende möjligheterna för koncernen att kunna utnyttja underskotten. I de fall det föreligger en tvist med Skatteverket kring värdet av underskotten har värdet bedömts utifrån Volatis bedömning av utfallet av dylik tvist.

NOT 31 HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

I februari 2011 avyttrades 5 % av aktierna i Kellfri Holding AB till verkställande direktören i Kellfri.

NOT 32 NÄRSTÅENDERELATIONER

Personalkostnader till ägare framgår av not 7.

Skuld till aktieägare uppgår till 10 Mkr per 2010-12-31. Per 2009-12-31 uppgick skulden till 9 Mkr. Skulden är efterställd

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 2010 består av moderbolaget och dess koncernföretag, tillsammans benämnd koncernen.

Moderbolagets resultaträkning

	Not	2010	2009
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		6 991	9 382
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	6	-6 550	-4 526
Personalkostnader	5	-12 212	-9 083
Avskrivning av materiella anläggningstillgångar		-409	-495
Realisationsresultat vid försäljning av koncernföretag		300	34 780
Rörelseresultat		-11 880	30 058
Resultat från finansiella investeringar			
Resultat från andelar i koncernföretag	2	-	9 400
Ränteutgifter och liknande utgifter	3	4 701	1 114
Räntekostnader och liknande kostnader	4	-15 637	-10 252
Resultat efter finansiella poster		-22 816	30 320
Bokslutsdispositioner			
Skatt	7	-195	42
Skatt	7	5 745	3 578
Årets resultat		-17 266	33 940

Moderbolagets rapport över totalresultat

Tkr	Not	2010	2009
Årets resultat och Årets summa totalresultat		-17 266	33 940

Rapport över finansiell ställning för moderbolaget

	Not	2010-12-31	2009-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Långfristiga finansiella anläggningstillgångar		16 600	16 600
Materiella anläggningstillgångar	8	1 025	1 349
Andelar i koncernföretag	10	489 420	404 070
Summa anläggningstillgångar		507 045	422 019
Omsättningstillgångar			
Fordringar hos koncernföretag		234 622	53 335
Kundfordringar		-	42
Skattefordringar		230	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		2 329	787
Likvida medel		-	82 472
Summa omsättningstillgångar		237 181	136 636
Summa tillgångar		744 226	558 655
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital	12		
Aktiekapital: Antal aktier 20 000 000		5 000	5 000
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		140 991	90 951
Årets resultat		-17 266	33 940
Summa eget kapital		128 725	129 891
Obeskattade reserver			
Periodiseringsfonder		6 017	5 822

	Not	2010-12-31	2009-12-31
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	11	200 000	96 621
Kortfristiga skulder			
Kortfristiga räntebärande skulder	11	134 311	114 217
Skulder till koncernföretag		271 703	201 087
Leverantörsskulder		229	942
Skatteskulder		-	2 074
Övriga kortfristiga skulder		1 073	2 998
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		2 168	5 003
Summa kortfristiga skulder		409 484	326 321
Summa eget kapital och skulder		744 226	558 655
Ställda säkerheter	13	489 370	297
Ansvarsförbindelser	13	31 473	35 436

Rapport över kassaflöden för moderbolaget

	2010	2009
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat efter finansiella poster	-22 816	30 320
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet, m m		
Avskrivningar	409	495
Realisationsvinst vid försäljning av andelar i koncernföretag	-300	-34 780
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	-22 707	-3 965
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Förändring av fordringar	4 207	-5 610
Förändring av rörelseskulder	-7 777	3 967
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet	-3 570	-1 643
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-26 277	-5 608
Investeringsverksamheten		
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-85	-155
Investeringar i dotterföretag	-150	-77 000
Avyttrade dotterföretag	100	48 037
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-135	-29 118
Finansieringsverksamheten		
Utdelning / Återbetalning av villkorat aktieägartillskott	-	-10 000
Utbetalat koncernbidrag	-	-18 933
Upptagna lån	240 000	77 010
Förändring checkkredit	94 311	-21 132
Förändring mellanhavande med koncernföretag	-179 533	155 593
Amortering av skulder	-210 838	-65 340
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-56 060	117 198
Årets kassaflöde	-82 472	82 472
Likvida medel vid årets början	82 472	0
Likvida medel vid årets slut	0	82 472

Rapport över förändringar i moderbolagets eget kapital

	Aktiekapital	Balanserat resultat	Årets resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2009-01-01	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
Övriga vinstdispositioner	-	33 940	-33 940	-
Erhållet koncernbidrag	-	21 845	-	21 845
Skatteeffekt koncernbidrag	-	-5 745	-	-5 745
Årets totalresultat	-	-	-17 266	-17 266
Utgående balans 2010-12-31	5 000	140 991	-17 266	128 725

Noter till moderbolagsredovisningen

NOT 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (1995:1554) och Redovisningsrådets rekommendationer RR 32 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

	2010	2009
Utdelningar	-	9 400
Koncernbidrag	-	-
	-	9 400

NOT 3 RÄNTEINTÄKTER OCH LIKNANDE INTÄKTER

	2010	2009
Ränteintäkter från koncernföretag	3 264	1 105
Ränteintäkter	1 437	9
	4 701	1 114

NOT 4 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKNANDE KOSTNADER

	2010	2009
Räntekostnader till koncernföretag	-9 210	-2 196
Räntekostnader	-6 427	-8 056
	-15 637	-10 252

NOT 5 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Medelantal anställda i moderbolaget har varit 7 (6) varav 6 (5) män.

	2010	2010	2010	2009	2009	2009
	Styrelse & VD	Övriga	Totalt	Styrelse & VD	Övriga	Totalt
Löner och ersättningar	2 480	5 492	7 972	2 791	2 812	5 603
Pensionskostnader	269	977	1 246	466	606	1 072
	2 749	6 469	9 218	3 257	3 418	6 675
Sociala kostnader	779	1 778	2 557			1 793
			11 775			8 468

NOT 6 ARVODE OCH KOSTNADERSÄTTNING TILL REVISORER

Öhrlings Pricewaterhouse Coopers AB	2010	2009
Revisionsuppdrag	216	180
Skatteuppdrag	-	-
Andra uppdrag	20	7
	236	187

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 föräleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

NOT 7 SKATTER

	2010	2009
Aktuell skattekostnad	5 745	3 578
Avstämning effektiv skatt	2010	2009
Resultat före skatt	-22 816	30 362
Skatt enligt gällande skattesats	6 001	-7 986
Ej skattepliktiga intäkter	132	12 490
Ej avdragsgilla kostnader	-404	-926
Bokslutsdispositioner	51	-
Övrigt	-34	-
Redovisad effektiv skatt	5 745	3 578

NOT 8 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Inventarier	2010	2009
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	2 552	2 397
Investeringar	85	155
Utgående ackumulerade anskaffningsvärde	2 637	2 552
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående avskrivningar	-1 203	-708
Årets avskrivningar	-409	-495
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 612	-1 203
Utgående planenligt restvärde	1 025	1 349

NOT 9 BOKSLUTSDISPOSITIONER

	2010	2009
Förändring av periodiseringsfond	-	42
Förändring av överavskrivningar	-195	-
	-195	42

NOT 10 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Akkumulerade anskaffningsvärden, Tkr	2010	2009
Vid årets början	404 070	346 670
Investerat	85 450	77 000
Avyttrat	-100	-19 600
	489 420	404 070

Dotterföretag, org.nr., säte	Antal	Andel	Bokfört värde, Tkr	
			2010	2009
Volati Agri AB, 556744-8955, Vara	970	97 %	97	97
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	100
Volati Agri Supply AB, 556795-4325, Stockholm	1 000	100 %	100	100
Volati Verkstad AB, 556691-3629, Stockholm	1 000	100 %	100	100
Volati Consulting AB, 556828-5430, Stockholm	1 000	100 %	50	-
Volati Finans AB, 556762-3334, Stockholm	1 000	100 %	488 773	403 473
			489 420	404 070

NOT 11 RÄNTEBÄRANDE LÅN

Långfristiga lån	2010	2009
Skulder till kreditinstitut	200 000	96 621
Kortfristiga lån	2010	2009
Skulder till kreditinstitut	-	72 207
Checkräkningskredit	94 311	-
Övriga skulder	40 000	42 010
	134 311	114 217

NOT 12 EGET KAPITAL

Utdelning

Ingen utdelning har skett under 2010. 2009 skedde en utdelning med 10 Mkr till aktieägarna.

Balanserade vinstmedel

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

NOT 13 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Ställda säkerheter	2010	2009
Aktier i dotterbolag	489 370	297
Ansvarsförbindelser	2010	2009
Hysesgaranti	31 473	35 436

NOT 14 NÄRSTÅENDERELATIONER

Moderbolaget har en närstående relation med sina koncernföretag och ägare, 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 10 000 Tkr (9 010).

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 25 februari 2011

Karl Perlhagen
STYRELSENS ORDFÖRANDE

Patrik Wahlén
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Min revisionsberättelse har avgivits den 25 februari 2011

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 2010. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 52-91. 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 25 februari 2011

Sten Håkansson
AUKTORISERAD REVISOR

Definitioner

Avkastning på operativt kapital	Rörelseresultat dividerat med genomsnittligt operativt kapital
Avkastning på sysselsatt kapital	Rörelseresultat dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital
Konsolideringsgrad	Riskbärande kapital dividerat med balansomslutning
Nettoskuld	Räntebärande skulder minus likvida medel
Nettoskuldsättningsgrad	Nettoskuld dividerat med eget kapital
Operativt kapital	Eget kapital plus räntebärande skulder
Riskbärande kapital	Eget kapital plus uppskjuten skatteskuld
Räntetäckningsgrad	Rörelseresultat plus finansiella intäkter dividerat med finansiella kostnader
Rörelsemarginal	Rörelseresultat dividerat med nettoomsättning
Rörelseresultat	Rörelseresultat efter avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar
Soliditet	Eget kapital dividerat med balansomslutning
Sysselsatt kapital	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

Corroventa Avfuktning AB

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

Kellfri AB

Munkatorpsgatan 6
532 37 Skara
Tel: 0511-242 50
E-post: info@kellfri.se
www.kellfri.se

**Ragnar Sandberg & Söner
Mekaniska Verkstads AB**

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

**TeamOlmed Nord AB
och TeamOlmed Syd AB**

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

Tornum AB

Box 100
535 22 Kvänum
Besöksadress: Skaragatan 15 A
Tel: 0512-291 00
E-post: info@tornum.se
www.tornum.se

