



## STOR OPTIMISM VID START AV NY GOLVKONCERN

Investmentbolaget SCP Area har nyligen, i samarbete med fyra välkända golvföretag, skapat en golvkoncern av ett slag vi hittills inte sett i Sverige. Koncernen, med namnet Golventreprenad Gruppen, får vid start en omsättning på 430 miljoner och 250 anställda. Representanterna för denna nygamla spelare är dock inställda på att koncernen ska växa. Är det här starten på en omstrukturering på golventreprenörssidan?

SCP Area har nyligen köpt *BBM i Karlstad* och *Ottossons Golv i Mariestad*. Något tidigare köpte man *Lundströms Golv* och *Golv & Kakel Bernt Lövkvist*, båda baserade i Malmö liksom SCP Area. Den koncern som därmed bildats har fått namnet *Golventreprenad Gruppen* men de ingående företagen behåller sina bolagsnamn. Likaså är ledningen i respektive bolag kvar som delägare och fortsätter sitt dagliga engagemang. *Golv till Tak* har talat med dem om affärens betydelse.

### Konkurrenskraft och kompetens

Energinivån är hög när vi träffas på zoom strax före jul. Bolagens vd:ar, som alla sitter i den nya koncernens ledningsgrupp, verkar trivas både med varandra och med den nya konstellationen. De är samstämmigt entusiastiska kring sitt samarbete och fördelarna inför framtiden.

– Vi är de första fyra som klivit på det här tåget och vi vill utvecklas genom samarbete i ett större sammanhang och växa tillsammans, säger Fredrik Ottosson, vd för Ottossons Golv. Vi har en stark

vilja att driva utvecklingen framåt, både för våra respektive företag och för golvbranschen i stort.

Stärkt konkurrenskraft är en av fördelarna som lyfts fram. Tomas Larsson, vd för BBM i Karlstad, berättar hur man lyckats ro hem en stor affär:

– Nu jobbar vi tillsammans med Ottossons Golv i ett sjukhusprojekt i Skövde. När vi kan driva projekt tillsammans säkerställer vi både kompetens och leveranssäkerhet. Det blir en trygg affär för beställaren. De ser att vi kan leverera och har vad som behövs i stora krävande projekt.

Just den ökade kompetens som erfarenhetsutbytet ger, pekar flera i ledningsgruppen på. Bolagen har olika inriktning och spetskompetenser och kan bistå med kunskaper vid specialprojekt som till exempel installationer i badhus.

– Nu täcker vi in möjligheten att göra hela projekt från rått betongfundament till färdig yta, oavsett vilket ytskikt vi talar om, säger Patrik Lövkvist, vd för Golv & Kakel Bernt Lövkvist. Tanken är inte att kunna allt eller bli likadana, utan att utveckla företagens respektive styrkor och dra nytta av varandra.

### Branschkännedom, kontaktnät och gott rykte

Diskussionen om att bilda en större golvkoncern har förts länge. Varför finns traditionellt inga större koncerner i underentreprenörsledet i golvbranschen, så som det till exempel finns bland installationsföretag, byggare och leverantörer?

Initiativtagare till denna konstellation är Hans Förster, vd för Lundströms Golv:

– Vi är en relativt liten del av byggbranschen och kanske inte den intressantaste för stora spelare som investerar och bygger bolag. Traditionellt har företagsförvärv i vår bransch utgjorts av att en firma köper en lokal konkurrent, i syfte att komma åt en större marknad eller skaffa sig större resurser.

– Att golvbranschen nästan är okonsoliderad öppnar visserligen möjligheten att bygga en bolagskoncern, fortsätter Hans Förster. Men för att få med sig de bästa bolagen krävs att du har bransch-kännedom, kontaktnät och ett gott rykte. Vår idé är att förvärva bolag som drivs av människor med en vilja att bygga något unikt inom golvbranschen.

### Extern finansiering

Bra bolag är inte billiga, så för att lyckas krävdes extern finansiering. Via kontakter med rådgivare kopplades Hans Förster och Patrik Lövkvist ihop med *Small Cap Partners, SCP*, ett Malmöbaserat bolag som investerar i etablerade företag med utvecklingspotential.

– I SCP har vi en kompetent affärspartner med hjärta. De har den erfarenhet som behövs och de har givit oss möjlighet att gå från tanke till handling i vår ambition att bygga en riktigt stark golvkoncern, säger Hans Förster. I takt med att byggbranschen utvecklas och blir alltmer professionell ställs det högre krav på oss. Vi vill vara med och leda utvecklingen. Då krävs det att vi är lyhörda, investeringsvilliga och har en vilja att lära av varandra. Vår samverkan ger synergieffekt som förhoppningsvis leder till att vi blir bättre på det vi levererar.

Jesper Jelmteg från SCP är styrelseordförande i Golventreprenad Gruppen och säger att SCP tidigt såg möjligheten i affären: – Vi kommer in i fyra välskötta

Fortsättning på sid 18



VD:arna för de företag som ingår i den nya koncernen Golventreprenad Gruppen: från vänster Hans Förster, Lundströms Golv, Patrik Löqvist, Golv & Kakerl Bertt Lövqvist, Tomas Larsson, BBM i Karlstad, samt Fredrik Ottosson, Ottossons Golv.

företag, verksamma i en mogen bransch. Vi hoppas kunna vara den katalysator som behövs för att bolagen ska utvecklas ytterligare och ser fram emot en spännande resa i golvbranschen tillsammans med ett gott gäng entreprenörer.

### Fler diskussionspartners

– I vanliga fall har jag en kompanjon att diskutera framtid och planer med, säger Tomas Larsson. Nu har jag fyra stycken, med massor av kunskaper, kontakter och motivation. Samarbetet är en kick! Vi kan driva varandra, vara bollplank, slussa affärer mellan bolagen, hjälpas åt på stora uppdrag och låna kompetenta medarbetare av varandra. Tankarna på att göra något tillsammans har vuxit fram utifrån att vi gillar varandra och

det sätt som var och en har drivit sitt bolag på över tid. Vi har känt varandra länge och haft mycket kontakt genom åren. Naturligtvis ser vi också en stor marknadsmöjlighet i att samverka i en gemensam företagsstruktur.

Alla fyra poängterar att fokus ligger på att tillsammans bygga en stabil, professionell golvkoncern och samtidigt ha roligt på vägen. Det råder en nybyggaranda i sättet att resonera och ägarförändringen verkar inte innebära någon större skillnad i vardagen.

Företagsledarna har behållit en betydande ägarandel i sina respektive bolag, liksom namn och till och med organisationsnummer. Företrädare för bolagen som ingår i golvkoncernen sitter i ledningsgruppen och styrelsen tillsammans med SCPs representanter.

Att de fyra bolagen tillhör *Golvkedjan* är mer av en slump och inget krav för att platsa i den växande golvkoncernen.

### ”Vi tittar på fler förvärv”

– Det finns absolut fler företag som vill vara med på det här, säger Fredrik Ottosson. Både leverantörer och kollegor bland golvföretagen är intresserade och tycker det är kul och spännande att det händer något nytt i branschen.

För Lundströms Golv och Golv & Kakerl Bertt Lövqvist startade resan i oktober 2019. Processen att bli påkopplad tar ungefär ett halvt år.

– Vi skulle varit i gång långt tidigare enligt planen, men coronapandemin kom i vägen för oss som för så många andra. Nu kom vi och Ottossons med först i

november 2020, så det har varit intensiva veckor så här långt, säger Tomas Larsson.

Och till sist – hur stora kommer ni att bli?

– Vi tittar på fler förvärv, säger de fyra. Det går ju att expandera snabbt men det viktigaste är att det görs tillsammans med rätt företag som drivs av människor med en vilja att bygga vidare och arbeta tillsammans med oss. Det ska vara lönsamma, ledande golvföretag som kompletterar den kompetens och den geografiska täckning vi har idag. Personkemin är enormt viktig. Företag som ansluter ska addera mervärde både för oss som grupp och för våra kunder.

Marie Holhammar

## AFFÄRSANALYTIKERNS KOMMENTAR

Vi har bett Jens Linderoth, analysansvarig på Navet Analytics, att reflektera över hur strukturen i golvbranschen ser ut jämfört med i liknande branscher inom byggsektorn

### Jens Linderoth, Navet Analytics:

”I andra underleverantörsbranscher, som till exempel installationssektorn, ser vi en snabb teknikutveckling med gränsöverskridande affärer och hård konkurrens mellan el, ventilation, kyla och VVS. Själva fastighetsdriften får också en alltmer central roll i konstruktionen och ibland utgår man från installationerna och bygger huset utifrån det. Det skapar nya krav och leder till behov av kompetensutveckling hos företagen.

Här är det definitivt en fördel att antingen vara väldigt stor eller

mycket nischad. Den som är stor kan erbjuda ett totalansvar för hela driften, vilket är bekvämt för kunden. Den som är nischad har specialkompetens för särskilda uppdrag. Utvecklingen mot stor-drift respektive specialisering har pågått ett tag och drivs på av digitalisering och IT-utveckling.

Den här snabba utvecklingen har vi ännu inte sett i golvbranschen. Golvföretagen har traditionellt verkat på en mer lokalt präglad marknad med affärer som bygger på det lokala kontaktnätet. Då har det inte funnits samma

drivkraft att växa och kunna ta hem stora regionala uppdrag.

Nu ser vi, som i exemplet här ovan i artikeln om företagen i Golventreprenad Gruppen, att utvecklingen mot större enheter har startat även inom golvbranschen. Jag tycker det verkar sunt att bredda sitt erbjudande både geografiskt och kompetensmässigt, och att kunna ta del av varandras specialkompetenser. Det gör inte minst att man blir mindre konjunkturkänslig.”

### ANDRA AKTUELLA AFFÄRER

Förutom den affär vi här tittat närmare på här har fler uppköp och försäljningar gjorts bland golvföretagen under det gångna året.

Golvet Göteborg har förvärvat Oves Golv i Falkenberg. Anders Lyrbring, vd för Golvet, lyfter i en kommentar fram fördelar som positiva synergieffekter och en bättre geografisk täckning.

Miljöhallen Golv i Jönköping har också fått ny ägare när Hans Sevefelt efter 32 år vid rodet sålt företaget till det Jönköpingsbaserade investmentbolaget Herenco.