



”Vi letade efter en partner som skulle kunna få airteam att växa ytterligare och realisera den fulla potentialen och såg Ratos som en etablerad och ansvarsfull investerare med en stark huvudägare i familjen Söderberg.”

POUL PIHLMANN, VD AIRTEAM

MÖJLIGHETEN

**En skicklig ledning.
En skalbar affärsmodell.**

airteam stod ut på marknaden tack vare sin ledande marknadsposition, kompetenta ledning och organisation, höga tekniska kompetens och branschledande lönsamhet. Attraktivt var även airteams beprövade och skalbara affärsmodell med en flexibel kostnadsstruktur och en bred kund- och projektportfölj. I partnerskap med grundarna investerade Ratos under 2016 i airteam för ett ägande om 70% med en gemensam målsättning att befästa bolagets starka position i Danmark samt expandera vidare i Norden där första steget var Sverige. Ett antal nyckelpersoner fick också möjlighet att investera i bolaget.

VÄRDESKAPANDET

**Ett tätt samarbete.
En spännande tillväxtresa.**

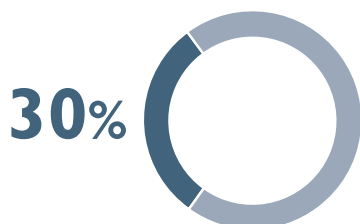
Genom att kombinera airteams branschexpertis med Ratos bakgrund att stödja tillväxtbolag med en tydlig strategisk agenda, sågs marknaden över för att hitta lämpliga tilläggsförvärv. Det första tilläggsförvärvet 2016 var danska Ventek som stärkte airteams marknadsposition i Nordjylland. I början av 2018 tog airteam ett strategiskt viktigt första kliv in i Sverige genom förvärv av Luftkontroll Energy i Örebro. Luftkontroll passade väl in i airteams affärsmodell och det gavs därmed möjligheter att växa in i Sverige. I slutet av 2018 fortsatte denna resa genom signering av förvärven av Creovent och Thorszelius. airteam har därmed etablerat en stark marknadsposition i den expansiva Mälardalsregionen. Parallellt med förvärvsaktiviteterna har airteam stärkt sin organisatoriska plattform och etablerat ett Airteam Academy för att säkerställa den fortsatta expansionen. Och viktigast av allt är att tillväxtresan sker med bibehållet lönsamhetsfokus, som är en central del av airteams DNA.

RESULTATET

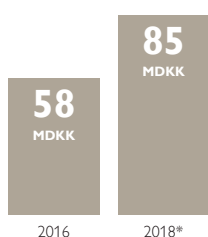
**En nordisk aktör.
Synergieffekter realiserade.**

Gemensamt för tilläggsförvärven airteam hittills genomfört har varit stabila track-record, starka ledningar och bra marknadspositioner. Bolagens kunderbjudanden och arbetssätt har också passat väl ihop med airteams affärsmodell. Betydande synergier av förvärvet av Ventek har redan realiserats inom exempelvis inköp. Av de svenska förvärven pågår resan mot integration och att dra nytta av varandras kunskaper framöver.

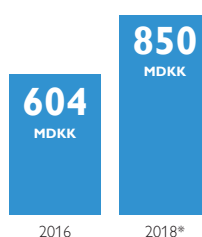
LEDNINGENS ANDEL I BOLAGET



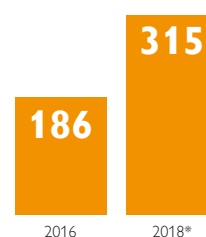
OPERATIV EBITA



OMSÄTTNING



ANSTÄLLDA



* Inkluderar förvärv av Creovent och Thorszelius.