

”Vi tackar nej till väldigt mycket”

Under året har mer än 30 nya bolag valt att ansluta sig till XPartners resa. Gruppens modell, som går ut på att samla självständiga och entreprenörsdrivna specialistbolag, fortsätter att attrahera starka team med stor kompetens. Hugo Tullberg-Wengholm arbetar som Group Head of M&A och har haft ett hektiskt år – här sätter han året i perspektiv, förklarar strategin och pekar ut nästa steg mot 2026.

Hur skulle du sammanfatta M&A-året i stora drag?

Det har varit ett fantastiskt spännande år för XPartners, inte minst när det gäller M&A utvecklingen. Vi har vuxit med mer än 30 nya bolag under året och det som skett i Norge, Finland och Danmark - våra nya marknader - är ett fint resultat av nära samverkan mellan entreprenörer och M&A-organisationen. Vi har inte vuxit för att växa utan för att vi har hittat rätt personer och verksamheter.

Vilka viktigaste lärdomar tar du med dig från året?

Årets lärdom är framför allt hur viktigt det är att vara konsekvent disciplinerad även när vi växer snabbt. Många ser siffran – drygt 30 förvärv – och tror att vi tackar ja till allt. I själva verket är det tvärtom: vi säger nej till väldigt mycket, för att kunna säga ett starkt ja till de bolag och team som verkligen passar in i vår kultur och strategi.

Det är också tydligt att vår expansion är en relationssport. Våra bästa tips får vi från entreprenörer som redan är med i gruppen. När de rekommenderar någon, då lyssnar vi. Det är också därför vi utökar M&A teamet med lokala resurser i varje land - för att tillsammans med landschefer och affärsområdesansvariga driva arbetet lokalt.

Hur beskriver du vår M&A-strategi och vad kännetecknar ett bra förvärv för oss?

M&A-strategin är en spegling av XPartners övergripande strategi. Vi bygger en samverkansplattform för de bästa tekniska specialisterna i branschen – där varje bolag får vara självständigt, men vinner på att vara del av något större. Genom förvärv stärker vi kontinuerligt vårt erbjudande geografiskt och kompetensmässigt. Våra kunder får bättre tillgång till rätt expertis och våra medarbetare kan få vara med i de mest spännande projekten på marknaden genom nätverket. Vår operativa verksamhet och M&A går hand i hand.

För oss handlar M&A om att hitta de bolag som passar perfekt i detta pussel. Företag och entreprenörer som delar vår kultur, vårt driv och vår syn på samarbete. Analys av marknaden guidar oss i vilka segment som är mest attraktiva, men det är dialogen med entreprenörerna – både i och utanför gruppen – som avgör vilka personer vi vill bygga vidare med. Sedan ska alla bolag som kommer in hos oss vara välskötta och prestera bra. Det är viktigt med kvalitet och att vi bara får med de som presterar väsentlig bättre än genomsnittet i branschen – vi vill ha en EBITA marginal en bit över 15 procent och lägger stor vikt vid att uppvisa branschledande marginaler.

Vad är det som gör att entreprenörer väljer att ansluta sig till oss, enligt din bild?

Det varierar förstås mellan olika entreprenörer, men det finns några återkommande faktorer som ofta spelar in. Först och främst är det kombinationen av människor och kompetens. XPartners består av starka specialistbolag och drivna entreprenörer, och bra människor vill arbeta med andra bra människor. Sen attraheras många av att vara en del av något framgångsrikt. Vi har en marknadsledande lönsamhet och växer snabbt både in i nya marknader och stärker vårt kunderbjudande i existerande marknader, både genom varje bolags utveckling och tillsammans som grupp. Det händer helt enkelt mycket hos oss och det märks. För det tredje så är vårt ägarerbjudande väldigt attraktivt. Alla entreprenörer som ansluter blir delägare i gruppen, och deras medarbetare kan också bli det. Det skapar en kultur där vi äger resan tillsammans, vilket skapar energi, stolthet och engagemang.

Och slutligen tror jag att frihet och trygghet i kombination är något som många letar efter. I vår affärsmodell får entreprenörer fortsätta driva sitt bolag självständigt men med stöd, nätverk, bollplank och möjligheter att växa snabbare och tryggare än de kan göra på egen hand. Utan att vi lägger oss i det dagliga arbetet. De bolag vi möter har redan byggt imponerande verksamheter. Det de söker är ofta att nå nästa steg – att expandera, växa och ta nya positioner. Och en sådan resa är både roligare och mindre riskfylld när man gör den tillsammans med andra som brinner för samma sak och har gjort resan tidigare.

Hur ser du på utvecklingen inom M&A framåt och vilka prioriteringar blir viktigast det kommande året?

Utvecklingen framåt handlar om att fortsätta på samma sätt som vi gjort tidigare. Vi ska också säkerställa att varje lokal marknad får sin egen M&A motor och att bolagen som kommer in hos oss är rätt. Vi har som ambition att etablera XPartners i Norra Europa och det arbetet är redan igång – vilket kommer bli min största prioritet inom M&A under nästa år. Sett till hela bolaget är något vi ska prioritera att alla som är med på den här resan ska trivas, ha kul och dra nytta av samarbetet i gruppen, då kommer vi också se en fortsatt god organisk utveckling vilket är väldigt viktigt. Det är människorna och teamen som skapar resultatet, då är känslan av att vi bygger något tillsammans viktig. När vi behåller energin och kulturen, samtidigt som vi skalar upp smart, då fortsätter vi det positiva momentumet. Det ska bli väldigt spännande att vara med och bidra till det.

Bifogade bilder**Vi Tackar Nej Till Väldigt Mycket**