

Origo Quest 1

Halvårsredogörelse 2013



Aktiv Värdestrategi

Origo Quest 1 är en alternativ specialfond under Finansinspektionens tillsyn. Målet är att, över en 3–5 årsperiod, skapa absolut värdetillväxt till en balanserad risknivå. Fondens investeringsområde omfattar främst noterade bolag i Norden med marknadsvärden understigande 10 mdr SEK.

Genom att fokusera på bolagens långsiktiga värdeskapande och bidra till deras utveckling genom att vara aktiva ägare ska fonden kapitalisera i ett område som är underanalyserat och där många intressanta bolag ratas av aktiemarknaden på grund av kortsiktiga faktorer.

Origo Quest 1 riktar sig till privata investerare, stiftelser och institutioner. Den Aktiva Värdestrategin, som teamet exekverat sedan 2007 bygger på följande ledstjärnor:

- Långsiktiga investeringar
- Aktivt ägande
- Fokus på värdeskapande

Investeringsteam

Teamet har i genomsnitt 24 års erfarenhet av den nordiska aktiemarknaden. **Stefan Roos** har bl a arbetat som portföljförvaltare och chef för Svenska Aktier i + 20 år på Handelsbanken och SEB. Stefan har erhållit flera utmärkelser för sin småbolagsförvaltning och blev exempelvis nominerad till Årets förvaltare – Alla kategorier 2006 (Privata Affärer).

Martin Ingelgård har en bakgrund som institutionsmäklare och fondförvaltare inom både SEB och Handelsbanken. Martin har under flera år verkat från New York med ett utpräglat nordenfokus. Innan Origo var Martin ansvarig för SEB:s nordenfonder.

Staffan Östlin har under sina 25 år i branschen varit topprankad verkstadsanalytiker, institutionsmäklare och aktiestrateg. Under sina åtta år i New York bidrog Staffan bland annat till att Enskilda Inc. under flera år rankades som nummer ett bland de nordiska mäklarhusen av amerikanska investerare.



Stefan Roos, Partner
stefan.roos@origocapital.se



Martin Ingelgård, Partner
martin.ingelgard@origocapital.se



Staffan Östlin, Partner
staffan.ostlin@origocapital.se

Utveckling under andra kvartalet

- Origo Quest 1 tappade 1% under andra kvartalet
- Två nya investeringar
- Positiv utveckling i portföljbolaget B&B Tools

Värdet på en fondandel i Origo Quest 1 minskade med 1,02% under andra kvartalet. Riskfria räntan (OMRX T-bill 3m) avkastade 0,36% och Stockholmsbörsen (SIXPRX) föll med 3,78%.

Fondens avkastning sedan start (2013-01-31) är – 0,74%. Under samma period har riskfria räntan gett 0,36% och Stockholmsbörsen – 0,43%.

Det övergripande målet för fonden är att leverera konkurrenskraftig riskjusterad avkastning² över en period om 5 år, mätt som ett årligt genomsnitt. Risknivån i Origo Quest 1 ska enligt fondbestämmelserna i normalfallet understiga risken för Stockholmsbörsen. Fondens risk¹ har under kvartalet varit 3,7% vilket kan jämföras med Stockholmsbörsens risk som har varit 16%.

H1 2013	Total avkastning	Risk ¹	Riskjusterad avkastning ²
Origo Quest 1	– 0,7%	3,7%	– 0,3
OMRX T-Bill 3m (Riskfri ränta)	0,4%		
SIXPRX (Svenska aktier)	– 0,4%	16,0%	– 0,1

1) Risknivån mäts som årlig standardavvikelse och visar hur mycket fondens avkastning har avvikit från medelavkastningen under de senaste 24 månaderna. Saknas 24 månader mäts avkastningen sedan start.

2) Riskjusterad avkastning (sharpekvot) är ett mått på värdeförändringen i förhållande till risken (standardavvikelsen) i en portfölj/fond. Ju högre sharpekvot en portfölj har, desto bättre har den riskjusterade avkastningen varit.

Under kvartalet har vi investerat ytterligare i de befintliga innehaven. Vi har också investerat i två nya bolag; Byggmax och CDON.

Uppbyggnaden av fonden fortsätter och vi arbetar för närvarande med en handfull intressanta investeringsideér. Vi söker vanligtvis efter undervärderade bolag som aktiemarknaden har bortsett från på grund av kortsiktiga problemfaktorer, men där vi bedömer att det finns goda möjligheter att skapa värde genom ett långsiktigt och aktivt ägarskap.

Bästa hälsningar,

Stefan, Martin och Staffan

Nya investeringar under senaste kvartalet

Byggmax

Bolaget är relativt ungt och startade så sent som 1993. Från början var kedjan ett franchisekoncept (Gunnars byggnetto) men 2003 så övergick man till att driva alla butiker själv och tog namnet Byggmax. Bolaget har växt mycket snabbt och består nu av ett 90-tal butiker i Sverige, Norge och Finland. Affärsidén är mycket tydlig; Sälja byggmaterial av hög kvalitet till lägsta pris.

Byggvaruhandelen är konkurrensutsatt. Konceptet och positionen i branschen är därför extra viktigt. Byggmax fokuserar på lågt pris och begränsat sortiment. Man jobbar inte med reor, rabatter eller kampanjer. Alla kunder får samma pris. Med ett begränsat sortiment förenklas administrationen och den totala overheadkostnaden kan hållas nere. Butikerna ligger i utkanten av tätorter vilket också sänker kostnaderna.

Affärsmodellen är enkel. Byggmax erbjuder prisvärda basbyggvaror såsom sågat virke och verktyg till främst privatpersoner via sina butiker. 2009 startade man dessutom e-handel och sedan 2010 erbjuder man ett bredare sortiment av beställningsvaror på nätet. Ett fokuserat sortiment innebär stora volymer och en hel del skalfördelar när det gäller inköp och logistik.

Aktien noterades på Stockholmsbörsen i juni 2010 till en kurs om 46 kronor. Försäljningen i jämförbara butiker har varit tämligen svag under 2011–2012 och det har pressat ned bruttomarginalen något. Lönsamheten har man dock, trots den svaga makro-utvecklingen, lyckats hålla uppe på ett imponerande sätt. Rörelsemarginalen har pendlat omkring 8% och avkastningen på sysselsatt kapital ligger stabilt på 17–18%. Bolaget knaprar dessutom hela tiden marknadsandelar.

Vi ser nu ett antal bolagsspecifika faktorer som talar för en positiv vinsttrend de närmaste 3–5 åren:

Produktmixen: Bolaget arbetar konkret med att öka försäljningen av tillbehör, vilket bör driva upp marginalen. En bättre mix är den viktigaste värdedrivaren.

E-handeln: Handels på nätet för byggvaror spår ta fart de närmaste åren, och Byggmax ligger bra till med sitt tydliga koncept och kunnande inom logistik. Dessutom förenklar nätet bolagets möjligheter att erbjuda ett bredare beställningssortiment, utan att behöva sitta på dyra lager.

Finland: Den finska verksamheten behöver komma upp i högre volymer och därmed få bättre inköps- och logistikkostnader. Vi räknar med att bolaget är på rätt spår här och att Finland levererar en marginal nära den svenska inom 2–3 år.

Butikerna: En uppfräschning av butikskonceptet behövs. Vissa butiker är idag mer lager än butik, men framöver kommer man fokusera på mycket skyltning, ljus, tillbehör etc. Här ser vi paralleller till det arbete som Mekonomen framgångsrikt genomförde för inte så länge sedan, och som bidrog till en väsentlig marginalförstärkning.

Utöver ett starkt koncept och tydliga värdedrivare ser vi en mycket attraktiv värdering. Vi har investerat till en värdering som är omkring 20% under den som rådde vid noteringen 2010. Vi räknar med en stabil utdelningstrend från bolaget och tycker att enbart utdelningen från bolaget försvarar dagens aktievärde. Vårt IRR-mål nås om man kan leverera en årsväxt på 3–4% och en marginalexpansion på totalt 1% över en 5-årsperiod.

CDON

CDON Group knoppades av från MTG i december 2010. Bolaget var en pionjär inom internethandeln när det började sälja CD-skivor 1999. Sortimentet breddades till att omfatta film och böcker och via förvärv expanderade man också in i andra produkt-kategorier. Idag består koncernen av fyra affärsområden; Underhållning, Mode, Sport & Hälsa samt Hem & Trädgård.

Under 2012 omsatte bolaget 4,5 mdr SEK. Under året hade bolaget stora problem med logistiken inom Modeverksamheten vilket ledde till att man redovisade en förlust på sista raden. Målsättningen är att omsätta 17 mdr SEK år 2017 med en rörelsemarginal på 3–5%. Vi tycker att målet för rörelsemarginalen ser försiktigt ut.

Marknaden för e-handel i Sverige växte med 14% under 2012 och vi såg en accelererande trend under året. Tillväxten har fortsatt i år och under första kvartalet 2013 växte marknaden med 18% vilken kan jämföras med tillväxten i detaljhandeln som var 1,1%. Från en årlig tillväxttakt på omkring 10% har vi nu gått in i en ny och starkare tillväxtfas. Den starkaste tillväxten finns inom Sport/fritid som växte med 32% under kvartalet (29% motsvarande kvartal 2012). Intressant att notera är att vi såg starka trendskillnader inom områden som Hemelektronik (+20% vs 13%) och Heminredning/Möbler (+26% vs +20%).

Med denna bakgrund anser vi att CDONs aggressiva expansionsplaner ligger helt rätt i tiden. Bolaget har dock en hel del att bevisa. Under fjolåret drabbades man av stora logistikproblem som innebar att man redovisade en förlust för helåret. Även i år har en del oväntade problem uppstått, bland annat som en följd av en forcerad lager-neddragning av datorprodukter inom Underhållning. Vi ställer oss lite frågande till att bolaget inte haft bättre kontroll och ser det som ytterligare en signal att det behövs en förstärkning av kompetensen inom logistik/lagerhållning. Det har debatterats en del om huruvida driften av en e-handel egentligen skiljer sig markant från traditionell handel. Oomtvistat är dock att logistik och lageromsättningshastighet är nyckelord för att lyckas.

Gymgrossisten.com som är den största verksamheten inom Sport & Hälsa har utvecklats mycket starkt. Sedan CDON förvärvade bolaget i slutet av 2007 har försäljningen ökat från 110 Mkr till 333 Mkr. Tillväxten har skett med bibehållen god lönsamhet; rörelsemarginalen var 9,5% under H1 2013. Vi ser mycket god potential för CDON att fortsätta expandera Sport & Hälsa både geografiskt och konceptmässigt. Under andra kvartalet lanserade man exempelvis en ny site; Milebreaker.com, som inriktar sig mot konditionsidrottare.

Även inom Mode har tillväxten varit mycket stark. Nelly.com, som svarar för huvuddelen av områdets försäljning, har vuxit från en omsättning om 11 Mkr för det brutna räkenskapsåret 2005/2006 (förvärvades i augusti 2007) till 444 Mkr under första halvåret 2013. Här har det dock varit svårare att växa med lönsamhet men under andra kvartalet 2013 uppvisade området en smärre vinst. Sverige svarar för 43% av försäljningen medan omsättningen utanför Norden uppgår till 12%. Egna märken svarar för 29% av försäljningen vilket påverkar lönsamheten positivt; under andra kvartalet var produktmarginalen 51%. Med en lägre andel returer, förbättrade logistikflöden och ökad marknadspenetrering torde utsikterna att uppnå en rimlig lönsamhet vara goda. Intressant att notera är förstås att CDONs störste ägare, Kinnevik, även är störste ägare i en av Nellys största konkurrenter, Zalando.

Vår investering i CDON baseras på vår starka tro på att e-handeln kommer fortsätta ta andelar från den traditionella handeln. Dagens värdering speglar den förtroendekris som bolaget självt skapat genom det senaste året misstag. Omvärderingspotentialen om bolaget återfår marknads förtroende är mycket stor. Samtidigt tycker vi nedsidan i dag är begränsad. Vår uppfattning är att enbart Sport & Hälsa, som svarar för 17% av den totala försäljningen, motiverar en stor del av dagens kurs.

Uppdatering på övriga portföljbolag

NKT Holding

Vi får tillstå att vi blev förvånade över nyheten att NKT förvärvar Ericssons kabelfabrik i Falun. Förvärvet ökar omsättningen inom affärsområdet med 15% och kommer ha en neutral påverkan på årets resultat enligt NKT. Enligt NKT är förvärvet i linje med strategin att stärka positionen inom låg- och mediumspänningskabel. Detta är ett område som brottats med kroniska lönsamhetsproblem och det återstår att se om förvärvet kan ändra på detta. Verksamheten i Falun har en mycket stark marknadsställning i Sverige och vi kan se logiken att NKT genom förvärvet får en betydligt starkare ställning på den nordiska hemmamarknaden. Dock hade vi svårt att förstå varför en del av ett affärsområde som de senaste åren förstört aktieägarvärde ska få finansiering för att expandera ytterligare. Vår syn är att man bör städa på sin egen bakgård innan man ger sig ut på förvävsstråt.

Vi beskrev i vår förra rapport varför vi investerat i NKT. Vi ser inga industriella synergier mellan de olika delarna. Dessutom är vi övertygade om att Nilfisk-Advance, juvelen inom NKT, skulle kunna växa snabbare och bli mer lönsamt som fristående bolag. I rapporten för andra kvartalet överraskade den nye ordföranden Jens Due Olsen marknaden genom att lansera en ny managementstruktur. Bolaget väljer att ta bort ett managementlager, Group Executive Management Board, och istället låta ledningen för de tre verksamheterna rapportera direkt till styrelsen. Som en konsekvens lämnar också NKTs CEO Thomas Hofman-Bang sin post. Bolaget förnekar att detta är ett första steg till en uppdelning av koncernen. Vi (och övriga marknaden att döma av kursreaktionen) bedömer det dock som mycket positivt.

Pricer

Pricer fortsätter lida av en svag europeisk konjunktur. Både orderingång och omsättning föll under andra kvartalet. Dock vändes första kvartalets röda siffror till svarta. Marginalerna fortsätter att vara pressade som en följd av mixförskjutningen mot grafiska etiketter samt en ogynnsam kundmix. I takt med stigande volymer för de grafiska etiketterna kommer dock produktionskostnaderna att falla vilket kommer påverka bruttomarginalen positivt. Pricers störste konkurrent, franska SES, uppvisade en starkare utveckling under kvartalet med en ökning av omsättning och orderingång. Man ska emellertid komma ihåg att enskilda affärer kan påverka ett enskilt kvartal. Båda bolagen talar om ett stort antal pilotinstallationer vilket bådar gott för framtida tillväxt. För mer information, se Q1-rapporten.

B&B Tools

B&B Tools Q1-resultat (1 april–30 juni) var i stort sett i linje med våra förväntningar. Omsättningen var relativt oförändrad på knappt 2 mdr och rörelsemarginalen landade på 3,3% vilket kan jämföras med 1,3% för Q1 2012. Kostnadsbesparingarna, som är en viktig del i vårt investeringscase, är den främsta orsaken till resultatförbättringen. Flera enheter inom bolaget, bl a affärsområdet Momentum som säljer direkt till storkunder inom industrin, är helt klart på rätt spår och har konkurrenskraftiga vinstmarginaler. Sorgebarnet är tyvärr fortfarande butikskedjan Tools Sverige som redovisar fallande försäljning (-7%) och negativt resultat. Steg 1 för bolaget bör enligt vår mening vara kostnadsbesparingar och "operational excellence". Här syns nu redan positiva effekter, och vi räknar med ytterligare resultatbidrag från effektiviseringsarbetet. Steg 2 bör vara en strategisk översyn över samtliga affärsområden/enheter och en mer renodlad struktur för nya B&B Tools. Läs mer om investeringsrationalen i fondens Q1-rapport.

Krönikan:

Den svenska modellen – läge för modifieringar?

Michael Treschow skapade ordentlig debatt när han i våras gick till angrepp mot den svenska modellen; att bolagens valberedningar kontrolleras av de största aktieägarna. Enligt honom behöver man sitta i en styrelse för att förstå vilken kultur som råder där, vilka svagheter som finns och vilka kompetenser som behöver rekryteras. Treschow menade också att det fungerar bättre i England där styrelsen och utvärderar och väljer sig själv.

Michael Treschow påtalade vidare att det ofta brister i kompetens i de svenska valberedningarna. De som sitter där har ingen egen erfarenhet av styrelsearbete och kan därmed inte ställa relevanta frågor till en blivande styrelseledamot.

Föga förvånande blev det ordentliga mothugg från flera större institutionella ägare som blev både upprörda och förvånade över kritiken.

Vi tror starkt på modellen där ägarna via en valberedning utövar sitt ägaransvar. Vi startade vår fond med ambitionen att vara en aktiv och engagerad ägare i de bolag vi investerat. Dock anser vi också att Michael Treschows utspel synliggör vissa brister som den svenska modellen för med sig. Enligt Svensk kod för bolagsstyrning, "Koden", kan styrelseledamöter ingå i valberedningen men ska inte utgöra en majoritet av dess ledamöter. Det vanligast är att styrelsens ordförande är ensam deltagare från styrelsen. Kanske bör man, för att öka förståelsen från styrelsen i valberedningen (i dagsläget har omkring en fjärdedel av valberedningarna två eller fler styrelserepresentanter). Det är också en tes som förs fram i den undersökning av valberedningsarbete som Nordic Investor Services genomförde 2010 (undersökningen genomfördes genom intervjuer med valberedningens ordförande samt bolagets ordförande i ett stort antal börsnoterade bolag, större såväl som mindre); "Kanske pekar detta på ett behov av ett "mellanting" mellan den anglosaxiska styrelseinterna valberedningen och den tydligt ägardominerade svenska modellen." I normalfallet består valberedningen också av representanter för de tre största ägarna. Det skulle i så fall innebära att den genomsnittliga valberedningen skulle bestå av fem personer istället för dagens fyra, något som torde vara hanterbart.

När det gäller kompetensen hos en valberedning får Treschow också stöd av den nämnda undersökningen. En av de största svagheter med modellen som listades var "svag kunskap om bolaget" som till stor del hänförs till delade roller "ägare" och "aktieförvaltare". Det är egentligen inte förvånande, det är inte rimligt att en förvaltare eller analytiker som har 50–100 olika bolag i portföljen skall vara med i valberedningarna i bolag där man tillhör de större ägarna. Därför använder man sig ofta av "valberedningsproffs" som ofta är mycket kunniga på ägarfrågor men kanske inte alltid är lika uppdaterade på det specifika bolagets strategiproblem eller vilka värde drivare som är viktigast.

För oss på Origo är det ingen skillnad på "ägandet" och "aktieförvaltandet". När vi gör den inledande analysen går vi också igenom vad vi som ägare kan tillföra bolaget. Det kan vara allt ifrån förbättrad information till aktiemarknaden till förstärkning av styrelsen eller ifrågasättande av existerande bolagsstrukturer. Vi är ödmjuka men tror att vi kan addera värde till bolaget genom att delta i valberedningar. Vår syn kan sammanfattas i de följande punkterna:

- 1) Ytterligare en person från styrelsen är en bra idé. Då ökar kännedomen om bolaget och styrelsen. Valberedningen kan exempelvis bestå av styrelsens ordförande, en styrelseledamot och de 3–4 största ägarna.
- 2) Representeranter från institutioner och fondbolag bör i högre grad än tidigare komma från investeringsdelen och vara bolags-orienterade snarare än experter på koder och juridik.
- 3) Valberedningens främsta uppgift är att ge förslag till stämman på styrelse. Rätt styrelse hänger mer ihop med vart bolaget är på väg, än hur arbetet har fungerat det gångna året. Därför bör de strategiska frågorna vara en av utgångspunkterna för valberedningen, innan man börjar sin sedvanliga utvärdering.

Vårt mål är att vara en aktiv representant i valberedningen, antingen i kraft av enbart vårt eget ägande eller i samarbete med andra minoritetsägare. Genom vår utpräglade långsiktighet, där vi har en placeringshorisont på minst 5 år, avviker vi från de flesta fonder.

/Staffan Östlin

Fondfakta, Origo Quest 1 515602-6055

Fondens utveckling	2013-01-31 (start)	2013-06-30
Fondförmögenhet, tkr	0	90 016
Andelsvärde, kr	100,00000	99,25589
Antal utestående andelar, tusental		906917,687
Utdelning per andel, kr		0
Totalavkastning ¹ , %		
Totalavkastning ² , %		-0,74%
Avkastningströskel, %		5,98%
Risikfri ränta ³ , %		0,98%
Totalrisk, %		3,70%
Sharpe kvot ⁴		-0,31

Kostnader

Förvaltningsavgift (fast och rörlig), %	1,25%
Transaktionskostnader, tkr	Rapporteras årsvis
Transaktionskostnader, %	Rapporteras årsvis
Årlig avgift, %	1,25%
Förvaltningskostnad	
– vid engångsinsättning 500 000 kr	Rapporteras årsvis
Omsättningshastighet, ggr	Rapporteras årsvis

- 1) För en investering gjord i början av respektive år.
2) För en investering gjord vid fondens start.
3) Riskfri ränta definieras som 3 mån SSVX
4) Sharpe kvoten = (Periodens överavkastning/ Totalrisk)

Fondens fem största innehav	Tkr	% av fond
Norrköping Kommun FCERT	16 941	18,82%
NKT Holding	9 779	10,86%
Specialfastigheter FCERT	7 983	8,87%
Byggmax	5 520	6,13%
BB Tools	5 050	4,54%

Balansräkning, tkr

Tillgångar	2013-06-30
Överlåtbara värdepapper (not 1)	52 984
Placering på konto hos kreditinstitut	37 111
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	9
Övriga tillgångar	0
Summa Tillgångar	90 104
Skulder	
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-86
Övriga skulder	0
Summa Skulder	-86
Fondförmögenhet (not 2)	90 016

Not 1. Överlåtbara värdepapper per 2013-06-30

	Land/Valuta	Antal	Marknadsvärde Tkr	% av fond
BB Tools	SE/SEK	56 438	4 543 259	5,05
Byggmax	SE/SEK	150 000	5 520 000	6,13
CDON Group	SE/SEK	140 000	3 360 000	3,73
NKT Holdings	DK/DKK	40 000	9 779 079	10,86
Pricer B	SE/SEK	599 586	4 856 647	5,40
Norrköping Kommun FCERT	SE/SEK	17 000 000	16 941 010	18,82
Specialfastigheter FCERT	SE/SEK	8 000 000	7 983 520	8,87
Övriga tillgångar och skulder netto			37 033 407	41,14
Fondförmögenhet			90 016 922	100

Not 2. Förändring av fondförmögenhet

Fondförmögenhet vid årets början	0
Andelsutgivning	90 700 000
Andelsinlösen	0
Årets resultat enligt resultaträkning	-683 078
Lämnad utdelning	0
Fondförmögenhet vid periodens slut	90 016 922

Fondfakta

Fondens namn
Startdag
ISIN kod
Organisationsnummer
Bankgiro

Origo Quest 1
1 februari 2013
SE0005003134
515602-6055
140-8384

Strategi & förvaltare

Strategi
Investeringsområde
Ansvarig förvaltare

Ägarledda investeringar med fokus på förändringar
Små- och medelstora börsnoterade bolag i Norden
Stefan Roos, Martin Ingelgård, Staffan Östlin

Risk & Avkastningsmål

Investeringshorisont
Avkastningsmål
Risknivå (st.avv.)

Minst 5 år
Konkurrenskraftig riskjusterad avkastning
Risknivå mellan ränte- och aktiemarknaden

Teckning & inlösen

Teckning/ inlösen
Teckningsanmälan
Anmälan om inlösen
Minimiinvestering

Månadsvis, sista bankdagen
Fondbolaget tillhanda senast 5 dagar före teckningsdag
Fondbolaget tillhanda senast 20 dagar före teckningsdag
SEK 500.000 vid första investeringstillfället,
därefter SEK 100.000

Avgifter

Inträdesavgift
Utagsavgift
Fast förvaltningsavgift
Prestationsarvode
Avkastningströskel
Avgift mot korttidshandel

F.n. 0%
F.n. 0%
1,25%
20% av avkastning som överstiger avkastningströskeln
90 dagar SSVX + 5 procentenheter
1,5–5% om innehavstiden understiger 3 år,
tillfaller Fonden (kvarvarande andelsägare) i sin helhet

Rapportering

Officiellt NAV
Indikativt NAV
Rapporter

Månadsvis på www.origocapital.se
Veckovis på www.origocapital.se
4 ggr per år

Tillsyn

Tillståndsgivande myndighet
Tillstånd att bedriva fondverksamhet
Förvaringsinstitut
Compliance Officer
Riskkontroll

Finansinspektionen
2012-10-22
Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ), Stockholm
Patrik Ståhl, Hökerberg & Söderqvist Advokatbyrå KB
Tobias Färnlycke, Wahlstedt Sageryd

Om Fondbolaget

Fondbolag
Adress
Telefonnummer
Webplats
Organisationsnummer
Verkställande Direktör
Ägare

Origo Capital AB
Birger Jarlgatan 18, 114 34 Stockholm
08-24 11 00
www.origocapital.se
556851-7832
Stefan Roos
Roos & Partners AB samt Bengtssons Tidnings AB