

# Helsekost for en halv milliard

**Oppkjøp:** På to år har helsekostkjeden Life Europe brukt en halv milliard på å kjøpe seg store i Norden, sist med 120 butikker i Finland.

**Skvises:** Leverandørene i helsekostbransjen skvises når de store kjedene gjennom stadige oppkjøp blir mektigere.

## HELSE

CHRISTEL MARIE STABÆK  
OSLO

Nå har vi strukturen på plass.

Konsernsjef Hallgeir Åndal har vært ute og kjøpt et finsk flagg som han har satt ved siden av det svenske og norske på møterombordet i Oslo. For en drøy uke siden var den ett år lange prosessen med å få de to finske helsekostkjedene Sinunkaupat og Ikivireä-Vital i hus, endelig ferdig.

– Det tok et halvt år lenger enn jeg hadde regnet med, sier Åndal.

## Mer kakt

Siden desember 2005 har Life Europe, der investeringselskapet Norvestor er hovedeier, kjøpt en rekke selskaper. Til sammen har Life investert nærmere 500 millioner kroner på å bli store og sterke i Norden.

– Det viktigste stedet for oss å være er på detaljleddet. Nå tar vi ett land til, der vi blir markedsledende over natten, sier han.

Ifølge Åndal tilsvarer de 120 butikkene i de to finske kjedene 25 prosent av totalmarkedet i Finland. I november omprofileres de finske butikkene. Dermed får Life Europe over 500 butikker i Norden, og også mye større makt i forhandlingene med leverandørene.

– Jo nærmere forbrukeren du kommer, jo mer makt får du. Vi har tatt et sterkt grep om leverandørene. Når vi passerer 500 butikker i lille Norden, kan det være aktuelt å gå direkte på produsenten, hvis leverandørene ikke er gode nok. Makten har ligget hos leverandørene i alle år. Nå flyttes den over til detaljvirksomheten. Det er det som skjer, det på dagligvare for ti år siden, sier Åndal.

## Tvangsprofesjonaliseres

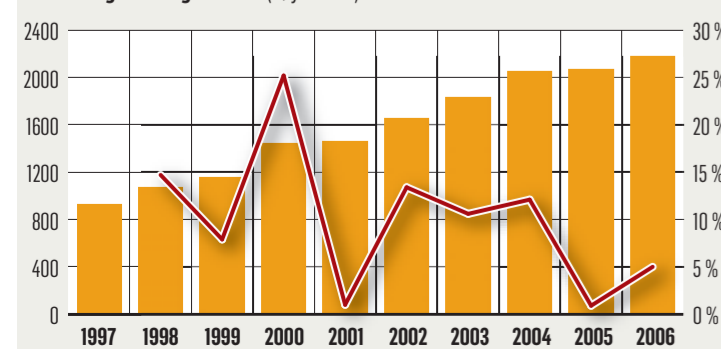
Han får støtte av direktør for

**Skal vi sammenligne oss med helsekostbransjen vil vi grave vår egen grav**

Konsernsjef Hallgeir Åndal i Life Europe

## Helsekost i vekst

■ Helsekostomsetning over disk. Millioner kroner (venstre akse)  
■ Endring fra foregående år (høyre akse)



2007/07 Dagens Næringsliv grafikk/Kilde: Bransjerådet for naturmidler/GFK Norge

## LIFE EUROPE AB

- Etablert desember 2005.
- Investeringsfondet Norvestor IV L.P. er største eier og kjøpte ut grossistselskapet Validus. Øvrige eiere er ledelse og ansatte.
- Ledende aktør i Norden på helsekost, velvære og livsstilsprodukter.
- Består av over 500 helsekostbutikker; 165 i Norge, 220 i Sverige og 120 i Finland.
- Samlet omsetning ut av butikk er rundt 1,6 milliarder svenske kroner.

Bransjerådet for naturmidler, Turid Backer.

– Maktstrukturen har endret seg på kort tid. Bransjen er iferd med å tvangsprofesjonaliseres, og mange av leverandørene sliker i dette bildet, sier hun. I tillegg er konkurransen fra andre kanaler sterk.

– Vi ser internasjonale apotekkjeder utvikler seg, britiske Bots kommer til Norge og apotekmonopolet avreguleres i Sverige. Vi forbereder oss på alle kanter nå, sier Åndal. Helsekostomsetningen i Norge har de to siste årene flatet ut (se grafikk), og faghandelen er taperen i forhold til andre kanaler. I første halvår i år har omsetningen i helsekostbutikker sunket med én prosent, mens den har økt henholdsvis 15 og 12 prosent i apotek og dagligvare, ifølge Bransjerådet for naturmidler.

– Apotekene har blitt mer profesjonelle. De bygger flere butikker, bedre butikker. Vi er nødt til å utvikle oss minst på linje med dem. Det er med dem vi må sammenligne oss med. Skal vi sammenligne oss med helsekostbransjen vil vi grave vår egen grav, sier Åndal i Life Europe.

## Flere flagg

Han vil vurdere flere oppkjøp i tiden fremover.

## DETTE KOSTET 500 MILLIONER

På nærmere to år har Life Europe ab kjøpt:

- Life-kjeden i Norge (idag 165 butikker)
- Life-kjeden i Sverige (idag 220 butikker)
- To fabrikker i Sverige
- Detaljistkjeden Naturapoteket i Sverige (50 butikker)
- Detaljistkjeden Existi i Sverige (30 butikker)
- Postordrevirksomheten «Hälsorutan» i Sverige
- Grossistselskapet Hans Frejborg i Sverige
- Mellom ti og 15 enkeltkjøp av butikker
- De to detaljistkjedene Sinunkaupat og Ikivireä-Vital i Finland (120 butikker)

– Vi skal vokse videre, men det viktigste er å få implementert og få hentet ut synergiene våre så vi ser det på resultatene fremover at vi har gjort riktige kjøp. Men vi ser også på flere oppkjøp.

– Hva med Danmark?

– Vi må ta et land av gangen. Danmark har vist seg retailmessig å være vanskelig. Men det er aktuelt å se på det etter hvert.

– Hva med Island?

– Det måtte være for å få et flagg til på bordet det, he he. Nei. Det er et altfor lite marked, det er ingen synergier å hente på det.

christel.stabaek@dn.no

■ FLAGGER VEKST. Konsernsjef i Life Europe, Hallgeir Åndal, mener at storeier Norvestor har spilt en viktig rolle i vekststrategien. – Man er alltid litt spent på å få inn storkapitalister når man er retailer selv, men det har vært veldig positivt, sier Åndal.

Foto: Per Thrana



## Tjener mindre

OSLO: Anders Strøm, direktør for forretningsutvikling i svensk-norske Midelfart Sonesson, er en av de store distributørene i helsekostbransjen. Han bekrefter at leverandørene skvises.

– Man har fått en ny profesjonalisering på kjedenivå. Det koster penger, sier Strøm. Han er også styreleder i Bransjerådet for naturmidler.

– Har det blitt vanskelig for dere å tjene penger?

– Man tjener mindre enn hva man har gjort. Man må anstrenge seg mer for å tjene penger, sier Strøm, som mener at leverandørene er nødt til å gjøre produktene sine enda mer unike og spesielle.

– Bransjen har økt formidabelt om man titter fem-seks år tilbake. Det er bare de to siste årene det har vært litt stagnasjon. Når det skjer en konsolidering, er det uro i alle ledd, man vet ikke helt hva som skjer rundt neste hjørne, sier han.

Storre og sterkere enheter i grossistleddet er et svar på at kjedene i helsekostmarkedet blir stadig mektigere (se faktaboks).

– De store aktørene konsoliderer, mens de små kjemper videre. Men det er de små som burde konsolidere seg, selges eller finne andre løsninger, sier Strøm.

Det finnes rundt 120-130 leverandører i Norge. 35 av disse står for mellom 80-90 prosent av omsetningen, og leverandørene blir stadig større. Turid Backer, direktør for Bransjerådet for Naturmidler, tror at mange små vil bli borte.

– Det er en naturlig utvikling. Man har hatt samme utvikling i andre bransjer, men i helsekostbransjen har det gått veldig fort, på rundt tre år, sier Backer.

Johnny Hamre i Arcon Norway er en mellomstor leverandør som omsatte for 23 millioner ifjor. Selskapet tapte over 400.000 kroner.

– Tapet har med å gjøre at vi lanserte et nytt produkt, sier Hamre. Han håper at sterkere kjedemakt betyr at det blir lettere å selge inn varer til én forhandlingspartner.

– Men dere møter vel hardere krav fra kjedene nå?

– Dette er en balansegang. I 2002 begynte kjedene å ta skikkelig makt. Det er en utfordring, men samtidig er de avhengig av leverandører. Skviser de sitronen for hardt, så har de ikke leverandører, sier han. Hamre ser likevel at man må justere strukturen.

## OPPKJØPSBØLGEN

- Orkla (Møller Collett) kjøpte danske Dansk Droge i mai 2006.
- Validus kjøpte 25 prosent av svenske Bringwell i 2006.
- Wilh. Sonesson kjøpte norske Midelfart i 2006.
- Life kjøpte svenske Hans Frejborg i 2007.
- Bringwell har kjøpt blant annet Green Medicine og NaturaMed Pharma.



Volswagen eller Kia som stasjonsvogn?  
NESTE SIDE