

Norvestor kjøper Permascand

Permascand

(Mill. kr)	2014	2013
Driftsinntekter	227,2	309,9
EBITDA	25,0	32,2

- Etablert som et joint venture mellom AkzoNobel og Permelec de Nora i 1971. Drevet som et forsknings- og utviklingssenter innen AkzoNobel samtidig som det var leverandør til selskapets elektrokjemiske fabrikknett innen klorindustrien.
- Permelec trakk seg ut av selskapet tidlig på 1990-tallet. Det var heleid av AkzoNobel frem til 2012 da nøkkelsatte kjøpte ut virksomheten sammen med de statlige regionale selskapene Mittkapital og Innlandsinnovation.
- Selskapet har 120 ansatte og en eksportandel på over 90 prosent, hovedsakelig til Europa og Sør-Amerika.



PÅ NYE HENDER: Permascand produserer produkter for blant annet produksjon av kjemikalier, og har mer enn 40 års erfaring med bearbeiding og sveising av titan, nikkel og aluminium. FOTO: PERMASCAND

Vil doble omsetningen på 4-5 år

INDUSTRI: Norvestor kjøper elektrokjemiselskapet Permascand fra Innlandsinnovation og Midtkapital. Planen er å doble omsetningen gjennom satsing i Nord-Amerika.

STEINAR GRINI
STEINAR.GRINI@FINANSAVISEN.NO

Norvestor investerer mellom 100 og 450 millioner kroner når vi gjør plattforminvesteringer som denne. Permascand ligger innenfor dette, sier Christian F. Sontum i Norvestor til Finansavisen.

Han vil ikke konkretisere kjøpesummen når Norvestor kjøper 88 prosent av det svenske elektrokjemiselskapet Permascand. Selgerne er de statlige regionale investerings-selskapene Innlandsinnovation og Midtkapital som sammen med ledelsen kjøpte selskapet ut av AkzoNobel i 2012.

Vannrensing og titan
Permascands omsetning har økt

fra 181 millioner i 2010 til 310 millioner i 2013 før omsetningen falt kraftig tilbake til 227 millioner i fjor. Fra å ha gått minus som en del av AkzoNobel har selskapet de tre seneste årene hatt driftsresultat for avskrivninger på henholdsvis 41, 32 og 25 millioner.

– Vi ser på Permascand som spennende med unik kompetanse innen elektrokjemisk prosesseteknologi. Basert på spisskompetansen ser vi flere vekstområder, særlig i levering av kjerneteknologi for vannrensesystemer og fabrikkasjon av titankomponenter innen offshoreapplikasjoner og konseptsystemer, sier Christian Sontum.

Permascand startet i 1971 basert på en teknologi for produksjon av

elektroder i titan belagt med edle metaller som ble kommersialisert på 1970-tallet. Teknologien medførte en reduksjon av energibehovet i elektrokjemisk industri og medførte betydelige kostnadsreduksjoner for klor og klor-alkali-industrien hvor energi representerte brorparten av de variable produksjonskostnadene.

Klor og klor-alkali er blant verdens største kjemiske prosessindustrier med hovedproduktene klor og kaustisk soda som benyttes i alt fra plastikk, PVC, lim, vinyl, maling, kosmetikk, såpe, glass, sement, tekstiler, papir, og oljer. Selskapet bruker den samme kjerneteknologien innenfor en rekke vannrensesystemer som baserer seg på elektroklorering.

Selskapet har hatt en rekke le-

veranser innen prosesssystemer til subsea og seismikk der titans egenskaper gjør seg gjeldende.

Skal doble

– Midtkapital og Innlandsinnovation har vært veldig viktige etter at vi forlot AkzoNobel-konsernet, men med en periode med kraftig vekst blir Norvestor viktig samtidig som Norge har vært et viktig marked. Norvestor kan støtte oss i utlandet både med hensyn på produksjon og salg, sier adm. direktør Fredrik Herlitz i Permascand.

Han ser dog ikke for seg noe stort kapitalbehov som Norvestor må dekke opp.

– Norvestor tilfører kompetanse fra andre investeringer og måten de jobber i styret samt bruker eksternt representasjon fra deres nettverk. Dette er synergier som gir oss verdi, sier Herlitz.

Proessen startet med at Midtkapital og Innlandsinnovation ønsket



PERMASCAND-SJEF:

Fredrik Herlitz.

FOTO: PERMASCAND



NORVESTOR-PARTNER:

Christian Sontum.

FOTO: NORVESTOR

å selge seg ned, men Norvestor ønsket da å kjøpe hele selskapet. Ledelsen får imidlertid videreført sitt eierskap i form av nye aksjer.

– Vi har et tidsperspektiv på fire-fem år på investeringen. Da ser vi for oss en større industriell kjøper, sier Sontum.

– I løpet av den perioden har vi som mål å vokse kraftig. Vi bør doble omsetningen, sier Herlitz.

– Vi har ikke bearbeidet markedet for elektrokjemisk industri så mye og er mest inne i Europa og Sør-Amerika. Nord-Amerika er et veldig interessant marked for oss og et sted vi vil øke inntektene kraftig i årene fremover, legger han til.