

Selger vekstkommet til oljegigant



■ - Ble tilbudt en fornuftig pris

UT ETTER FEM ÅR: Norvestor, her ved partner Lars Grinde, lot seg friste av et bud på Advantec fra GE Oil & Gas. FOTO: EIVIND YGGESETH

OLJE: Norvestor og Magnar Aaland selger oljeserviceselskapet Advantec til GE Oil & Gas, etter å ha femdoblet omsetningen på fire år.

LAGE BØHREN
LAGE.BOHRN@FINANSAVISEN.NO

- Det har vært en god investering.

Mer vil ikke Norvestor-partner Trond Bjørnøy si om gevinsten når oppkjøpsfondet selger Advantec til amerikanske GE Oil & Gas.

Stord-bedriften har ekspandert internasjonalt og vokst kraftig både på topp- og bunnlinje siden Norvestor kjøpte seg inn i 2010.

I fjor omsatte konsernet for 589 millioner og leverte et overskudd på 28,2 millioner.

- Timingen for å selge et oljeserviceselskap er ikke optimal, men vi ble tilbudt en fornuftig pris, som jeg

tror både kjøper og selger kan være fornøyd med, sier Bjørnøy.

Strategisk verdi

Advantec på Stord har gjort suksess som service- og teknologibedrift på dypt vann etter at ledelsen og en gruppe lokale investorer overtok virksomheten fra daværende Aker Kværner Elektro i 2005.

Daglig leder Magnar Aaland eier fortsatt i overkant av 10 prosent, mens Norvestor sitter på 58 prosent. Basert på fjorårsresultatet vil et konservativt anslag av salgsprisen være 300 millioner, og 30 millioner til Aaland.

Hvis man tar i betraktning at

Advantec Holding

(Mill. kr)	2014	2013
Driftsinntekter	588,8	490,4
Driftsresultat	61,7	39,1
Resultat før skatt	41,8	22,6
Resultat etter skatt	28,2	14,3

prosessen ble initiert av GE, som i tillegg kan by høyere enn før på grunn av den sterke dollaren mot kroner, kan man trolig plusse på minst 100-150 millioner ekstra.

Det skader heller ikke at budgiveren er et av verdens største selskaper, som ikke nøler med å by høyt når de ser betydelige synergieffekter.

Norske selskaper er i snitt blitt handlet til 9-10 ganger EBITDA de siste par årene, og for Advantecs del innebærer det en selskapsverdi på en drøy milliard. Selskapet gikk ut av 2014 med i overkant av 600 millioner i gjeld.

Amerikanernes norske virksom-

het driver i all hovedsak innenfor undervannstjenester, som Advantec har spesialisert seg på.

- Med oppkjøpet av Advantec utvider vi vår omfattende portefølje av tjenester, slik at vi kan tilby til kundene våre merverdi i en tid bransjen krever mer effektive løsninger, sier Rod Christie, direktør for undervannssystemer i GE Oil & Gas.

- Perfekt match

I Norvestors eierperiode har Advantec utvidet til Stavanger, Ågotnes, Kristiansund og Hammerfest.

Utenfor Norges grenser er selskapet nå også tilstede i Houston, Aberdeen, Brasil, Australia og Litauen.

- Vi har satset på å bli en såkalt tier-1 leverandør, som leverer direkte til sluttbruker, altså oljeselskaper. De siste årene har vi gått fra null til 20 oljeselskaper på kundelisten, sier Bjørnøy.

Han mener selskapet har fun-

net en perfekt match med GE Oil & Gas, gitt sistnevntes planer innen subsea både i Norge og internasjonalt.

- Har det vært flere interessenter inne i bildet?

- Det har vært over gjennomsnittlig høy interesse for selskapet helt siden ledelsen kjøpte det ut fra Kværner Elektro i 2005, sier Bjørnøy.



GRÜNDER: Magnar Aaland og hans partnere overtok Advantec fra Aker Kværner for ti år siden. FOTO: FINANSAVISEN