

Bremser OPP

Private equity er ned, men under viruspandemien var det teknologi som tiltrakk seg flest investeringer innen nordisk venture og oppkjøp. Bildeler.no er en av dem som opplever sterk vekst.

NICOLAI GIL

LIERSKOGEN

– Jeg kan vel si at det går uforskammet bra, svarer daglig leder Frode Kittelsen i Bildeler.no når han får spørsmål på hvordan ståa er.

Han styrer en av flere nordiske nettbutikker og teknologiselskaper som opplever forrykende vekst under corona. Det har gjort at investorer og fondsforvaltere titter litt ekstra mot segmentet.

En fersk rapport fra det statseide kapitalforvaltnings-selskapet Argentum forteller at selskaper som tilbyr digitale plattformer og utdanningsteknologi var særlig populære steder for aktive eierskapsfond å plassere sine hardt innhentede penger i dette coronaårets første halvdel. Totalt tiltrakk teknologi, med særlig god vekst i andre kvartal, nærmere 60 prosent av verdiene innen nordisk venture.

– Vanligvis er den største private equity-kategorien industri og retail. Teknologi utgjør tradisjonelt sett oftere heller en større andel av venture- og tidligfase-investeringer.

Bideler.no

- Norsk Bildelesenter ble startet i 1990 og driver import og salg av bildeler til blant annet Audi, BMW, Skoda, Citroen og Fiat. Tilbyr 26.500 ulike bildeler.
- Selskapets hovedkontor ligger på Liertoppen, mellom Drammen og Oslo. Totalt jobber 30 ansatte i bedriften.
- På Youtube har selskapet en egen kanal rettet mot hjemmefiksere som ønsker å reparere bilen selv.
- Selskapet har hatt en tilvekst på gjennomsnittlig 4.000 nye kunder per måned gjennom coronapandemien.
- Har så langt i år solgt 70.000 bremseskiver, 50.000 bremseklosser og 70.000 filtre.

Årsresultater for Bildeler.no (Norsk Bildelesenter AS)

(Mill. kr)	2019	2018	2017
Driftsinntekter	166,3	152,3	144,4
Driftsresultat	40,8	36,5	26,5
Resultat før skatt	40,5	36,6	26,6
Årsresultat	31,6	28,2	20,2

Det sier Ingibjörg Meyer-Myklestad, kommunikasjonsdirektør og leder for corporate affairs i Argentum.

Det totale antall investeringer i både oppkjøps- og venturesegmentet er imidlertid noe ned (-19 prosent) fra siste halvår av 2019, summert opp til en verdi på 1,87 milliarder euro investert. Bak tallene er 160 enkeltinvesteringer, hvor Sverige var stedet for 43 prosent av disse. Norge stod på sin side for 13 prosent.

Venturesegmentet forble stabilt, mens oppkjøpssegmentet sank markant hvor investerte beløp er ned med 74 prosent sammenlignet med samme periode i fjor. Salg av PE-støttede selskaper stoppet helt opp, viser Argentums undersøkelser.

– Fond som vanligvis har høy aktivitet må nå fokusere på å hjelpe nåværende selskaper i porteføljen, forteller Meyer-Myklestad.

Nordisk teknologis tiltrekningskraft, til tross for lavere aktivitet innenfor aktive eierskapsfond generelt, kom for alvor i andre kvartal. Særlig populære var da også digitale plattformer, samt utdannings- og helseteknologi.

KATALYSATORSALG

En av de som har tiltrukket seg private equity-folket er Bildeler.no. Sommeren 2019 inngikk Stein Erik Hagens investeringsselskap Canica partnerskap med det norske private equity-fondet Verdane, hvor de sammen valgte å skille ut Norsk Bildelesenter fra Komplett-konsernet (som de hadde vært en del av siden 2011), som en spissing av sistnevntes virksomhet.

Nå eier Verdane og Canica sammen 93 prosent av netthandelselskapet. Resterende eies hovedsakelig av gründeren Arne Harry Aasland gjennom selskapet Alladin Oil. Argentum er en av de som investerer i Verdanes fond.

Siden tidligste tilgjengelige årsregnskap i 1998 har Bildeler.no vokst jevnt og trutt. I 2019 hadde netthandelen en omsetning på 166 millioner kroner og et årsresultat pålydende 31,5 millioner. Og det har fortsatt – med god margin. Så langt i 2020 har de opplevd en skikkelig boost. Under coronakrisen har salget gått som en kule.

Kittelsen har vært sjef for selskapet langs motorveien på Lierskogen i seks måneder. Tidligere har han blant annet vært retail-sjef for Specsavers brilleforretninger og leder for helsekostkjeden Sunkost.

– Vanligvis blir jeg hentet inn for å rydde opp. Her handler det imidlertid mer om å bygge videre på alt det gode arbeid som er gjort og ta ut potensialer for videre vekst, sier Kittelsen. →

«
Kultur spiser
strategi til
frokost

BJARNE KVEIM LIE,
MANAGING PARTNER I
VERDANE CAPITAL



IVEKST: Frode Kittelsen er daglig leder i Bildeler.no. Nordiske tech-selskaper tiltrakk mest private equity-oppkjøp i første halvår, forteller en rapport fra det statseide kapitalforvaltningsselskapet Argentum.

FOTO: NICOLAI GILL

EIERFOND

➔ Han har god grunn til å være fornøyd. Gjennom pandemien har Bildeler.no satt nye omsetningsrekorder hver bidige måned. Selskapets utvalg er spisset mot bremseser og forstillings- og servicedeler, og dekker 25 forskjellige bilmerker.

I september passerte de fjorårets omsetning. Ved utgangen av august måned hadde selskapet omsatt for 151 millioner kroner, en vekst tilsvarende 34 prosent fra foregående år.

– Hvordan har det gått å håndtere den veksten, sett i lys av at mange delefabrikker stengte tidligere i år?

– Vi kjøpte på oss ganske store lagre tidlig. Vi har noen flinke folk i innkjøpsavdelingen, som var føre var. Igjen står vi bare med valutarisikoen, men den kan vi håndtere.

Det suser fra lastebiler, SUV-er og elbiler på E18 utenfor det røde og grå hovedkontoret til Bildeler.no. Det er bra for business at folket både ruller og holder bilene rullende. Kittelsen forteller at til tross for den markante veksten har de greid seg uten å ansette flere.

– Det har naturligvis vært mye å gjøre, men internt har vi blant annet fått i gang nye rutiner som gjør oss mer effektive.

– Vi pleier å si at kultur spiser strategi til frokost, lyder det lystig fra andre siden av møtebordet.

Åpenbart stammer utsagnet fra en som er fornøyd med oppgangstider for visse deler av norsk teknologi og e-handel. Det er Bjarne Kveim Lie som snakker. Han er gründeren og toppsjefen i Verdane. I fjor sommer bladde han opp for over 90 prosent av eierskapet i Bildeler.no, som nå er en del av deres aktive eierskapfond på 6 milliarder svenske kroner, Verdane X, som ble startet i 2018. Investeringshorisonten er vanligvis på 14 år før de selger selskapene – og forhåpentligvis casher ut gevinsten, ifølge Kveim Lie.

AKTIVT EIERSKAP PÅ EIERSIDEN

– Vi etablerte et partnerskapsmekanika, hvor Komplet kunne fokusere på Komplet, så kunne vi være den som fikk Farmasiet og Bildeler til å blomstre, utbroderer Kveim Lie rundt møtebordet på Kittelsens kontor.

– Det var ikke slik at vi spesifikt var ute etter et selskap innenfor Bildelers kategori. Vi så et fantastisk team som brant for faget sitt. De kunne oversette «jag trenger bremseskiver til bilen min» og servere kunden

Argentum

- Statens investeringsselskap i aktive eierfond (PE) og forvalter for private investorer. Investerer i Norge og Nord-Europa.
- Forvalter 15,8 milliarder kroner i kommittert kapital.
- Er investert i 183 fond, med en total portefølje på 927 selskaper.

Verdane

- Spesialisert vekstinvestor som går sammen med nord-europeiske teknologiselskaper og hjelper dem å vokse internasjonalt.
- Ble etablert i Oslo i 2003 som en spin-off fra Four Seasons Venture.
- Siden 2003 har Verdane gjort over 120 investeringer i selskaper i vekstsektorer.
- Har over 60 ansatte og kontorer i Oslo, Stockholm, København, Helsinki, London og Berlin.
- Deres nåværende portefølje inkluderer blant annet selskaper som Boozt.com, Bildeler.no, Farmasiet, EasyPark, Mustad og Max Manus.
- Selskapet er partner-eid og ledes av Bjarne Kveim Lie.



den spesifikke delen for deres spesifikke bil. Da i stedet for å risikere å kjøpe feil del.

Kveim Lie sikter til en søkefunksjon, som nettbutikken er bygget rundt. Der kan kunden taste inn registreringsnummeret på bilen sin og få opp delene som passer. Alt mikkmakk skal være ryddet vekk. Han kaller det for bedriftens «secret sauce».

– Vi har bilkompetansen og systemene som gir kundene noen få valg som passer bilen, proklamerer Kittelsen.

Deres mest populære vare er bremseskiver. Siden januar har Bildeler.no solgt over 70.000 stykker. Kundene er primært private, som kanskje skal mekke på familiens stasjonsvogn selv, ispedd noen profesjonelle verksteder.

– Hvorfor har folk kjøpt mer bildeler under coronapandemien?

– Et element som er viktig er den økonomiske usikkerheten i corona. Det å bytte en del selv er veldig mye billigere enn å bytte den på et verksted, pitcher fondssjefen Kveim Lie.

– Samtidig bruker nok folk bilen mer, skyter Meyer-Myklestad inn.

– Det siste har vi harde data på, sier Kveim Lie.

Verdane har også parkeringsappen EasyPark i porteføljen.

– De hadde en «all-time-high» i bruk nylig, fortsetter fondssjefen som også mener at «gjør-det-selv» har blitt mer populært under corona.

VEKST- OG FORBEDRINGSPOTENSIALE

Kveim Lies Verdane spesialiserer seg på e-handel, programvare og teknologi. Innenfor førstnevnte kategori har fondet 30 stykk i porteføljen. Blant andre nettapoteket Farmasiet, som har mangedoblet seg under corona.

– Vårt gjennomsnittlige e-handelsselskap vokste 35 prosent i første halvår, og de norske nesten dobbelt så mye. Når vi kommer inn har de ofte generiske problemstillinger rundt ting som kundeopplevelse, markedsføring og logistikk. Målet vårt er å være en slags hub, med team som er utrolig spisset, slik at vi kan fylle på med engangskompetanse «on tap».

– Hva var forbedringspotensialene hos Bildeler?

– Vi har eksempelvis satset på søkesynlighet, nettsidens hastighet, klikkrater og kundereisen, som med mange av våre andre selskaper. I Sverige står vi for 10 prosent av Googles annonseinntekter.

Å RI CORONA-BØLGEN

Kittelsen viser investorene rundt i bygget på regntunge

▲ TROR PÅ NORDISK TECH:

Ingibjorg Meyer-Myklestad er kommunikasjonsdirektør og leder for corporate affairs i det statlig eide kapitalforvaltningsselskapet Argentum. De er noen av dem som har puttet penger i Verdanes fond.

FOTO: NICOLAI GILL

«
Vårt
gjennom-
snittlige
e-handels-
selskap vokste
37 prosent i
første halvår

BJARNE KVEIM LIE,
VERDANE CAPITAL



PÅ LIER: Butikken til Bildeler fungerer som hentepunkt for varer kjøpt for nett.

FOTO: NICOLAI GILL



AKTIV EIER: Bjarne Lie er toppsjef i Verdane Capital. I 2019 tok han og fondet Bildeler.no under deres kapitalvinger. FOTO: NICOLAI GILL

Lierskogen. På lageret er det yrende liv. Hyllemeter på hyllemeter med pappesker med tungt innhold. I butikken vegg-i-vegg er det flere kunder som henter varene sine.

– Dere har en corona-boost nå. Hvor lenge skal dere greie å ri på den?

– Vi skal være ydmyke i forhold til at corona har vært tøft for mange, men for e-handel har det gitt et løft. Jeg tror i mitt stille sinn at det ikke kommer til å rase som et korthus, men holde. Vi vil jo fortsette å vokse, så vi skal finne nye måter å ta det neste kneppet på, sier Kittelsen.

– Den økonomiske usikkerheten kommer til å fortsette å drive konsumet. Folk tar nok litt bedre vare på de tingene de allerede har. Også neste år kommer til å være preget av konsekvensene, forteller Meyer-Myklestad.

Det later det til at investorer har skjønt også.

– Private equity-modellen handler jo litt om dette. Fondene har hentet inn penger de skal investere. De har pengene på bok og med de kan man investere motyklisk i usikre tider med langsiktig perspektiv. Som selskap, om du snuser på å åpne opp for en PE-eier så er jo det du må vurdere hva fondet eller forvalteren kan tilby deg, sier Meyer-Myklestad.

Kittelsen er enig:

– Hvis vi skulle etablert all den spisskompetansen, som vi nå har fått fra Verdane, ville vi ikke hatt råd til det. Det er ferskvare og ville vært foreldet på et par år hvis vi skulle tatt det in-house.

nicolai.gill@finansavisen.no



LAGERVARE: Så langt i år har Bildeler.no solgt 70.000 bremsekliver, 50.000 bremseklosser og 70.000 filtre. FOTO: NICOLAI GILL