Nye Life-eiere går for union

HELSE

Investeringsfondet Norvestor Equity har kjøpt seg full kontroll i helsekostkjeden Life, og kan endelig gjennomføre planen om å forene det svenske og norske helsekostmarkedet.

MARGRETHE ZACHO HAARDE
Oslo

Igår ble det kjent at det norske investeringsfondet Norvestor Equity, tidligere Norsk Vekst, har kjøpt etterlengtede aksjer i helsekostkjeden Life av Validusgruppen.

I april solgte Life-kjedens gründer og daglige leder Hallgeir Åndal 40 prosent til Norvestor, men investeringsfondet slet med å kjøpe seg ytterligere opp for å få full kontroll.

Nå har Validusgruppen gitt etter og solgte nylig 44 prosent til Norvestor, som dermed kontrollerer 89 prosent av Life Scandinavia. Fra før kontrollerer Norvestor 50 prosent av helsekostbutikkene i Sverige gjennom eierskap i Life-kjeden i Sverige.

Terje Stykket.

Fortsetter som leverandør

Terje Stykket, styreleder og hovedaksjonær i Validusgruppen, lot seg overtale da Validus får fortsette som leverandør.

– Vi har inngått en avtale med Norvestor som går ut på at vi får fortsette som før og levere 90 prosent av varene Life har i butikkhyllene sine. At de nå blir et selskap med 370 butikker i Sverige og Norge, åpner selvsagt dører for oss på det skandinaviske markedet, sier han.

Validusgruppen eier en rekke selskaper innen kosmetikk og helsekost, blant annet Esthetique og Vita samt deler av Alternativ Mat, Travel Retail og Parfymelle.

– Du sa til DN i april at du ikke ville selge, hvor god var egentlig avtale og pris?

– Hva vi fikk for aksjeposten er uviktig, og det vil jeg ikke ut med. Men la meg si det sånn: Alt dreier seg om kjøp og salg. Vi er svært fornøyd, sier han.

Vil kjøpe resten

Fortsatt sitter Validus igjen med de resterende 11 prosent av helsekostkjedens aksjer, en aksjepost Rolf Straume, partner i Norvestor og styreleder i Life Europe ab håper å få kjøpt på lang sikt.

I tillegg ser han for seg ekspansjon til Finland, nyåpninger i Sverige og Danmark og børsnotering i løpet av fire-fem år. Kundene skal også få nyte godt av oppkjøpet.

– Den nye driften betyr at vi kan få stordriftsfordeler innenfor innkjøp og markedsføring. Dette vil til syvende og sist gi kundene billigere varer, mener Straume, og legger til at kjeden vil satse på en helt ny profil.

– Vi vil vekk fra det tradisjonelle helsekoststempelet som gjerne retter seg mot kvinner på 40+. Vi ser at produkter som sportsdrikker for eksempel trekker inn unge menn i butikkene, sier han.

Hallgeir Åndal blir nå konsernsjef i Life Europe, som det nye selskapet skal hete.

margrethe.haarde@dn.no

Norvestors helsereise

- Gjennom fondet Norvestor IV, L.P. eier Norvestor 51 prosent av Life Health Nordic ab (Life ab).
- Life ab har 220 butikker i Sverige, og kontrollerer 50 prosent av omsetningen gjennom svenske helsekostbutikker. De svenske butikkene omsetter for drøye 600 millioner kroner.
- Ny konsernsjef Hallgeir Åndal har reinvestert pengene han fikk for aksjeposten i Life Scandinavia as, i det nye selskapet Life Europe. Han eier nå åtte prosent her.
- Life i Norge omfatter 170 butikker som omsatte for 580 millioner kroner i 2005.
- Norvestor Equity fungerer som investeringsrådgiver for fondet Norvestor IV, L.P. som har som ambisjon å bli en sterk helsekostaktør innen butikkleddet i Norge, Sverige og Finland. Så langt har fondet brukt 150 millioner kroner på helsekostoppkjøp.
- Norvestor, tidligere Norsk Vekst, har tidligere hatt eierskap iblant annet Voice Norge, Skeidar og Plantasjen.

Kostbar reklame

Nedgang: Life Scandinavia, kjedekontoret til de 170 norske Life-butikkene, fikk et lavere resultat før skatt, tross høyere omsetning.

Kostbar markedsføring: – Vi har økt omsetningen, men hatt store utgifter på markedsføring, sier Hallgeir Åndal, tidligere daglig leder i Life Scandinavia og nå nyansatt konsernsjef i Life Europe.

Fellesnordisk system: Etter Norvestors oppkjøp vil det fortsatt være nasjonale kontorer, men med større vekt på videreutvikling og aktivitet. Et felles system på det nordiske markedet vil gi nye muligheter.

– Dette tror jeg vil gi en positiv innvirkning på resultatene fremover. Både økonomisk og markedsmessig, sier Åndal.

Life Scandinavia as

Resultat 2005

Millioner kroner	2005	2004	Endring i prosent
Driftsinntekter	42,2	33,4	26,3
Driftsresultat	1,8	2,5	-28
Resultat før skatt	2,0	2,6	-20

*Kjedekontoret til franchisebutikkene.

Tyngre å komme inn på økonomi

JOBB&KARRIERE

TONE ELLEFSEN LYE
Oslo

7,5 prosent flere har søkt seg til økonomi- og administrasjonsstudier i år enn ifjor. Både Norges Handelshøyskole (NHH) i Bergen og den økonomirettede sivilingeniørutdanningen på NTNU i Trondheim er blitt mye vanskeligere å komme inn på.

Det viser poenggrensene fra Samordna Opptak, et serviceorgan for høyskoler og universitet i opptaket av søkere til høyere grunnutdanninger, offentliggjort.

– Vi hadde en oppgang i søkermassen fra ifjor og dermed får vi også flinkere studenter, sier rektor ved NHH i Bergen Jon I. Haaland.

Antall primærsøkere til sivilingeniørutdanningen i industriell økonomi og teknologiledelse på NTNU gikk også opp med nærmere 15 prosent fra ifjor, og dermed fikk det historiske utslag på opptakskravet.

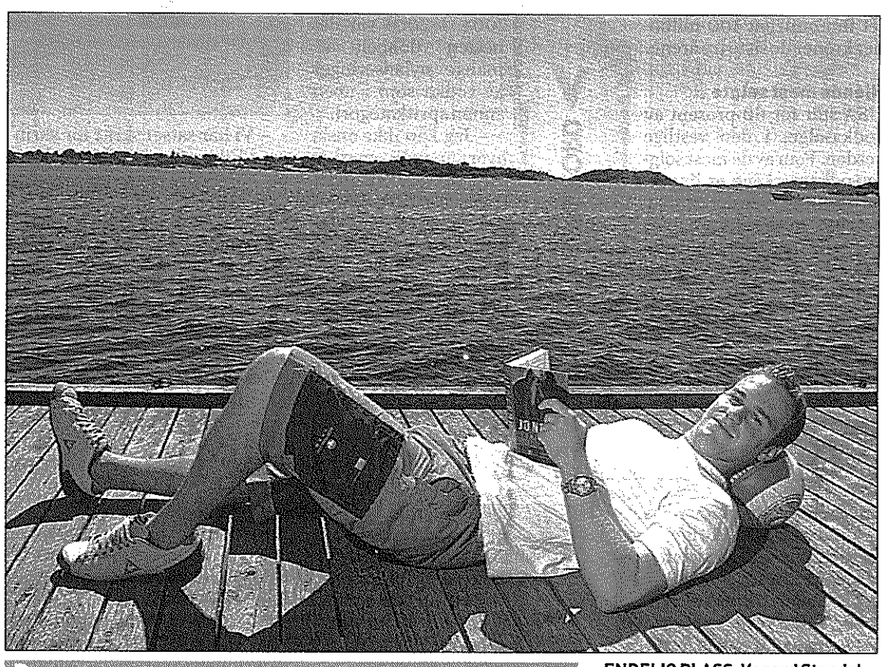
– Markedet vil ha sivilingeniører som også har kompetanse innen økonomi og administrasjon og det ser studentene. Dermed blir det populært, sier nestleder ved institutt for industriell økonomi og teknologiledelse, Tim Torvatn.

– Færre har søkt siviløkonomstudier de siste årene, men vi har valgt å sette en grense for å holde kvaliteten oppe, sier markedsdirektør på BI, Erik Mehl. BI har rullerende opptak frem til studiestart, men grensen ligger an til å bli høyere enn fjorårets.

Mehl mener imidlertid at siviløkonomgraden er på vei ut etter omleggingen til mer internasjonal standard i 2003.

– Siviløkonomen er et særnorsk fenomen. Våre søkere er mer interessert i de ulike bachelor- og masterprogrammene vi tilbyr, sier han.

tone.lye@dn.no



ENDELIG PLASS. Vegard Standal (21) har ventet i to år på å komme inn på NHH i Bergen. Igår fikk han endelig klarsignal om plass. – Jeg kom ikke inn etter videregående, så da begynte jeg på BI fordi jeg tenkte at det ikke var noen stor forskjell, sier Standal. Han var imidlertid ikke helt fornøyd med studiene i forhold til det han måtte betale på den private høyskolen. Foto: Anders Martinsen

Poenggrenser

År	Siviløkonom Handelshøyskolen BI	Siviløkonom Norges Handelshøyskole		Industriell økonomi og teknologiledelse (NTNU)	
2004	51,0	57,0	54,7*	64,7	60,7*
2005	52,0	56,3	54,9*	62,5	60,9*
2006	53,0**	57,8	56,5*	63,3	63,0*

* Primærvitnemålskvote for søkere under 21 år som konkurrerer uten tilleggspoeng.
** BI har rullerende opptak frem til studiestart, og har ikke primærvitnemålskvote.

20©06 Dagens Næringsliv/Kilde: Samordna opptak/Handelshøyskolen BI