

RENONORDEN EKSPANDERER KJØPER RENOFLEX MED 200 MILL. I OMSETNING

Søppelraid i Danmark

RENOVASJON: Lars Grinde i Norvestor kjøpte Reno Norden i 2008 og gjorde det til en pengemaskin. Nå slår de seg stort opp i Danmark gjennom å kjøpe Renoflex.



Reno Norden-sjef Svein Tore Aurland.
FOTO: RENONORDEN

STEINAR GRINI
STEINAR.GRINI@FINANSAVISEN.NO

Søppel er blitt en kjempesuksess for private equity-forvalter Lars Grinde og Norvestor. I 2008 kjøpte de 70 prosent av RenoNorden av gründer Svein Sørensen og eiendomsinvestor Christian Ringnes. Da hadde selskapet et driftsresultat på 57 millioner kroner.

I fjor tjente RenoNorden 99 millioner og i år ligger de an til å få et driftsresultat på hele 125 millioner kroner med hele årets omsetning sikret gjennom kontrakter.

– Det er høy grad av forutsigbarhet i denne virksomheten ettersom vi i all hovedsak arbeider med syvårskontrakter. Full fremmedfinansiering av kjøretøyparken gir høy skalerbarhet i forretningsmodellen, sier Lars Grinde til Finansavisen.

– Sterk plattform

Nå ekspanderes forretningsmodellen. Nordens største renova-

sjonsaktør rykker storstilt inn i Danmark. Selskapet kjøper Renoflex som samler inn husholdningsavfall i København-regionen og har en årsomsetning på 200 millioner kroner og et driftsresultat på over 20 millioner.

– Vi tror selskapet med sin sterke posisjon og dokumenterte resultater gir oss en strålende plattform for vekst i det danske markedet, sier Lars Grinde.

Renoflex er den ledende innsamleren av husholdningsavfall i Danmark og betjener 12 av 98 kommuner.

RenoNorden betjener fra før 98 norske kommuner og mer enn 1,7 millioner innbyggere. I tillegg startet de i 2007 en satsing i Sverige som nå har resultert i kontrakter med 10 kommuner.

Lik driftsmodell

– Det danske markedet er fragmentert uten en sterk nasjonal aktør.



SØPPELSUKSESS: Styreleder Lars Grinde i RenoNorden har fått til mer enn dobling av inntjeningen på to år og nå tar de grep om Danmark også.
FOTO: EIVIND YØGESETH

Den danske kommunereformen fra noe tid tilbake har lagt til rette for vesentlig større kontrakter, noe som passer Reno Nordens driftsmodell veldig bra, sier RenoNorden-sjef

Svein Tore Aurland.

Han mener de to selskapene passer perfekt sammen.

– Selskapene har en felles kultur og en lik driftsfilosofi. En vesentlig

større del av tildelingskriteriene er kvalitative faktorer. I likhet med RenoNorden har Renoflex scoret høyt på dette samtidig som de har vært konkurransedyktige på pris.

LIVET ER MER ENN EN VOLVO. DET ER DYRISKE INNSTINKTER. DET ER Å KJENNE SITRINGEN OG ILINGEN. DET ER Å NYTE DESIGN, KOMFORT OG FREMKOMMELIGHET I EN SPORTSLIG 7-SETERS AWD. DERFOR HAR VI NÅ KAMPANJETILBUD PÅ XC90 R-DESIGN.



VOLVO XC90
KAMPANJEPRIS

FRA KR **761.900,-***

Kampanjeværdi kr 35.000,-

*Reg omk./frakt kr 9.800,- tilkommer.

Med Volvo XC90 R-Design får du bl.a.

- 7-seter og AWD firehjulstrekk
- Sportsseter i mykt skinn
- Dual-Xenon hovedlys
- Cruise Control
- Elektronisk klimaanlegg
- R-design stylingpakke inn- og utvendig

RTI - Navigasjonssystem (GPS)

Kampanjepris kr. 9.900,-
(Ord. pris kr 19.900,-)

RSE - Rear Seat Entertainment

To DVD-spillere og 7" skjermer
Kampanjepris kr. 9.900,-
(Ord. pris kr 19.900,-)



VOLVO XC90 R-DESIGN KAMPANJETILBUD

STENSHAGEN BIL AS, DRAMMENSVEIEN 213, 2251 DRAMMEN, TLF 22 51 58 00, WWW.STENSHAGEN.NO
VOLVO BIL AS, DRAMMENSVEIEN 213, 2251 DRAMMEN, TLF 22 51 58 00, WWW.VOLVOCARS.NO

Volvo. for life

STENSHAGEN BIL - VI LEVER AV TILLIT!

Drammensveien 213 Tlf 22 51 58 00 www.stenshagen.no