

Supervekst med «superforetag»

IT: Med det norske oppkjøpfondet Norvestor som eier har Apsis økt fra 75 til 130 ansatte på ett år - og blitt «årets superforetag» i Sverige.

THOMAS C. HØIE
THOMAS.HOIE@FINANSAVISEN.NO

Siden Anders Frankel startet Apsis Group i Malmö for 10 år siden har omsetningen kommet opp i 130 millioner, noe som plasserer selskapet øverst på pallen over Sveriges «superforetag», ifølge Veckans Affärer og analyseselskapet PAR.

Apsis har spesialisert seg på markedsføring via e-post, med et verktøy for selskapene til å administrere, designe og sende ut nyhetsbrev til kunder, aksjonærer og andre forretningspartnere.

– Det å bli kåret til Sveriges fremste superselskap er en stor ære for

oss og et bevis på at vi har lykket med å finne en sunn bransje der vi kan levere glede og nytte til våre kunder, sier Frankel til Finansavisen.

Bygger organisasjon

Elektroniske nyhetsbrev har tatt over for tradisjonelle nyhetsbrev pr. post, og i dag er Apsis Nordens ledende aktør innen denne nisjen. Selskapet selger tjenestene sine som Software-as-a-Service (SaaS) og har over 5.000 selskaper på kundelisten.

På eiersiden står det norske private equity-fondet Norvestor, som tidligere har gjort kuler på

blant annet trening gjennom Eliaxia, avfallsselskapet RenoNorden, samt gjennom online-reisebyrået European Travel Interactive.

– Vi har styrket organisasjonen etter at vi kjøpte ut noen eksisterende eiere og deler av Frankels aksjer i september i fjor. Når selskaper nærmer seg 100 millioner i omsetning og 100 ansatte føler ofte gründerne at de ikke rekker over alt, og dermed kan det være nyttig å få inn en aktiv eier som kan være med på å styrke organisasjonen, sier investeringsdirektør Are Stenberg i Norvestor.

Rekrutterer

Da Norvestor kom inn som hovedaksjonær med vel 74 prosent i fjor høst var det rundt 75 ansatte i Apsis. I dag teller arbeidsstokken 130 personer, fordelt på kontorer i blant annet Amsterdam, Hong-Kong og

Warszawa i tillegg til de nordiske landene.

Det planlegges å ansette ytterligere 40 til 50 personer i 2012.

– Det handler om å profesjonalisere selskapet, særlig med et ordentlig mellomledersjikt som gjør at gründeren eller sjefen kan delegere oppgaver og dermed frigjøre sin egen kapasitet, sier Stenberg.

I all hovedsak har veksten i Apsis vært organisk, ifølge Norvestor.

– Med en eier som oss i ryggen kan selskapet gjøre mer enn de ellers vil eller tør. Det handler også om å rekruttere de riktige personene tidlig nok, for mange gründer-selskaper av denne typen vokser så raskt at de ikke rekker å bemanne opp før det nesten er for sent, sier Stenberg, som forteller at den raske veksten fortsetter i 2012.

– Hvis man lykkes med veksten

Apsis Group

- Etablert i 2001 av Anders Frankel. Hovedkontoret ligger i Malmö i Sverige, men selskapet har også kontorer i Norge, Finland, Danmark, Nederland og Hong-Kong.
- Leverer tjenester som hjelper selskaper med å sende ut nyhetsbrev pr. e-post. I dag er det over 5.000 selskaper i 40 land som bruker Apsis Newsletter Pro.
- Norvestor eier 74,3 prosent av Apsis etter et oppkjøp i september 2010. Omsetter for 130 millioner svenske kroner i 2011.

innen SaaS-bransjen vil man som investor kunne få svært godt betalt for virksomheten. Tilsvarende selskaper internasjonalt prises til svært høye multipler, ofte over 20 ganger EBITDA, sier han.

Veckans Affärer og PAR startet jakten på svenske «superforetag» i 2005. Den gangen fant de 266 stykker, og det fortsatte å øke til 2009 da kåringen toppet seg med 434 selskaper. Deretter har antall superbedrifter falt og i årets rangering er det 318 deltagere.

Utvalget består av svenske aksjeselskaper med fire fullstendige regnskapsår bak seg og en omsetning på over 10 millioner svenske kroner det siste året. Deretter blir bedriften sammenlignet med konkurrentene innenfor samme bransje, størrelse og levealder, ettersom lønnsomheten kan variere kraftig mellom forskjellige industrier.

bizview



Corporate Performance Management (CPM) og Business Intelligence i din nettleser.

“Nettløsningen for rapportering, budsjett og prognose, konsolidering og analyse, som benytter seg av regneark-grensesnitt og dashboards!”

For mer informasjon og en uforpliktende prat, ta kontakt med Lars Fjellbirkeland på e-post: lars.fjellbirkeland@ncg-group.com eller telefon: (+47) 909 39 089