



■ **VOKSER.** Oljeservice-selskapet Isurvey selges til Norvestor. Her med Are Stenberg (fra venstre) investeringsdirektør i Norvestor Equity og konsernsjef Isurvey Øivind Røegh. Foto: Øyvind Elvsborg

Selger for å bli store

ENERGI

De syv gründerne bak selskapet Isurvey har hatt mange friere på døren som vil kjøpe selskapet. Nå gir de etter og blir mange-millionærer.

MORTEN ÅNESTAD
STAVANGER

For ni år siden, i 2004, brøt syv ansatte i den norske avdelingen til det nederlandske storkonsernet Fugro ut og startet sitt eget selskap Isurvey. De syv var spesialister på posisjonering og sjøbunnskartlegging. Nå ni år etter er satsingen åpenbart blitt en suksess. Selskapet omsatte ifjor for 125 millioner kroner og fikk et driftsresultat på 16 millioner

kroner. Det er det sterkt voksende marked for posisjonering av rigger, flytende produksjonsinnretninger og installasjoner av nye subseakonstruksjoner som i hovedsak har drevet omsetningen og inntjeningen i selskapet oppover. I tillegg tilbyr selskapet sjøbunnskartlegging. Nå vil gründerne ta en ytterligere bit av markedet og selger rundt 70 prosent av selskapet til private

equity-selskapet Norvestor.

– Vi ser at vi har klart å ta Isurvey langt. Vi skulle vel klart å ta selskapet videre også, men vi ser at hvis vi skal klare å bli en global aktør innenfor et tidsrom som er realistisk, og da snakker vi om mot 2016 til 2018, vil vi ha nytte av en god støttespiller, sier Øivind Røegh.

Han er en av de syv gründerne og administrerende direktør i selskapet som har hovedkontor på Billingstad utenfor Oslo.

Det er trolig ikke småpenger som Norvestor må legge på bordet for å få kontrollen over selskapet. Legges en normal prisingsmodell til grunn, har Norvestor trolig betalt rundt åtte ganger ebitda (driftsresultat før avskrivninger). Isurvey hadde en ebitda på rundt 20 millioner kroner i 2012. Men den eksakte prisen vil ingen av partene ut med.

– Det er partene blitt enige om å ikke oppgi, sier investeringsdirektør Are Stenberg hos Norvestor.

Ifølge Røegh har det ikke vært mangel på investorer som ønsker å investere i selskapet.

– **Dere har hatt mange friere?**
– Det er faktisk riktig å si det.

Vil mangedoble

Hverken Røegh eller Stenberg legger skjul på at det legges opp til kraftig vekst de kommende årene. Det er gründernes gamle arbeidsgiver Fugro som er den

store aktøren i det globale markedet for tjenestene Isurvey tilbyr.

– Vi er etablert i Norge og Singapore. Det norske markedet er superinteressant. Men egentlig er alle offshoremarkeder interessante for oss.

– Dere skal mangedoble antall ansatte og omsetning de neste årene?

– De neste årene ja, sier Røegh.

– **Og marginene på samme nivå?**

– Ja, det bør de være.

I dag har selskapet 90 ansatte og kontorer i Norge og Singapore.

– **Alle sier at det er viktig å bygge selskapet videre, men hvor stor rolle spiller det for salget av selskapet at dere blir rike?**

– Hver eier må svare for seg selv, men hvis du spør meg vil jeg si at det motsatte vil være å drive videre selv i det samme tidsperspektivet som Norvestor ser på, det vil si fire til seks år. Det er ikke usannsynlig at vi hadde sittet igjen med tilsvarende og kanskje til og med mer. Men det er en risiko knyttet til å kjøre et sololøp videre. Dette er en risikoavlastning, og totalt sett for eierkonstellasjonen er det et moment. Vi tror at ved å involvere Norvestor vil gi en større verdiskapning enn om vi hadde kjørt dette videre alene, sier Røegh.

.....
morten.anestad@dn.no



SILVER
-se fremover

HVOR HØY AKSJEANDEL TÅLER
DU I PENSJONSSPARINGEN DIN?



Prøv kalkulatoren:
www.fripolisen.no/mobil

Stig Grimsgaard Andersen
Styreleder i Silver siden starten

www.fripolisen.no