

# » Det er et utrolig kjøør!

**INDUSTRI:** Hydraulikk-selskapet Hydex har doblet salget de siste tre årene. I år skal reparasjoner og driftssikring holde butikken gående.

ESPEN KVALHEIM  
ESPEN.KVALHEIM@FINANSAVISEN.NO

– Det er et utrolig kjøør! Putter vi mer kjeks i munnen nå, klarer vi ikke å plystre, sier Steinar Haugnes fornøyd.

I 1989 startet han selskapet Sylinderteknikk med et knippe kolleger fra en tidligere arbeidsgiver.

Nå, 20 år senere, har hydraulikkspesialisten på Oslos østkant utviklet og knoppskutt seg til en gruppe av fem industriselskaper som i disse dager samles under felles fornavn – Hydex.

– Vi fikk en stor ordre i Dubai i dag tidlig, og leverer også til både Kina og Qatar i disse dager, sier Haugnes.

#### Hurtig vekst

Selskapet designer løsninger hvor hydrauliske anlegg og sylindere står sentralt, og leverer dessuten komponenter til de fleste områder innen hydraulikk.

Kundene finner de i offshore, marin, prosess, verksted, kraftproduksjon, maskiner og landbruk, både i Norge og internasjonalt.

– Vi har ikke hatt selgere, så veksten er kommet gjennom kontakter og jungeltelegraf. Veldig mye av det vi leverer er prototyper som er nødt til å fungere første gang, sier Haugnes.

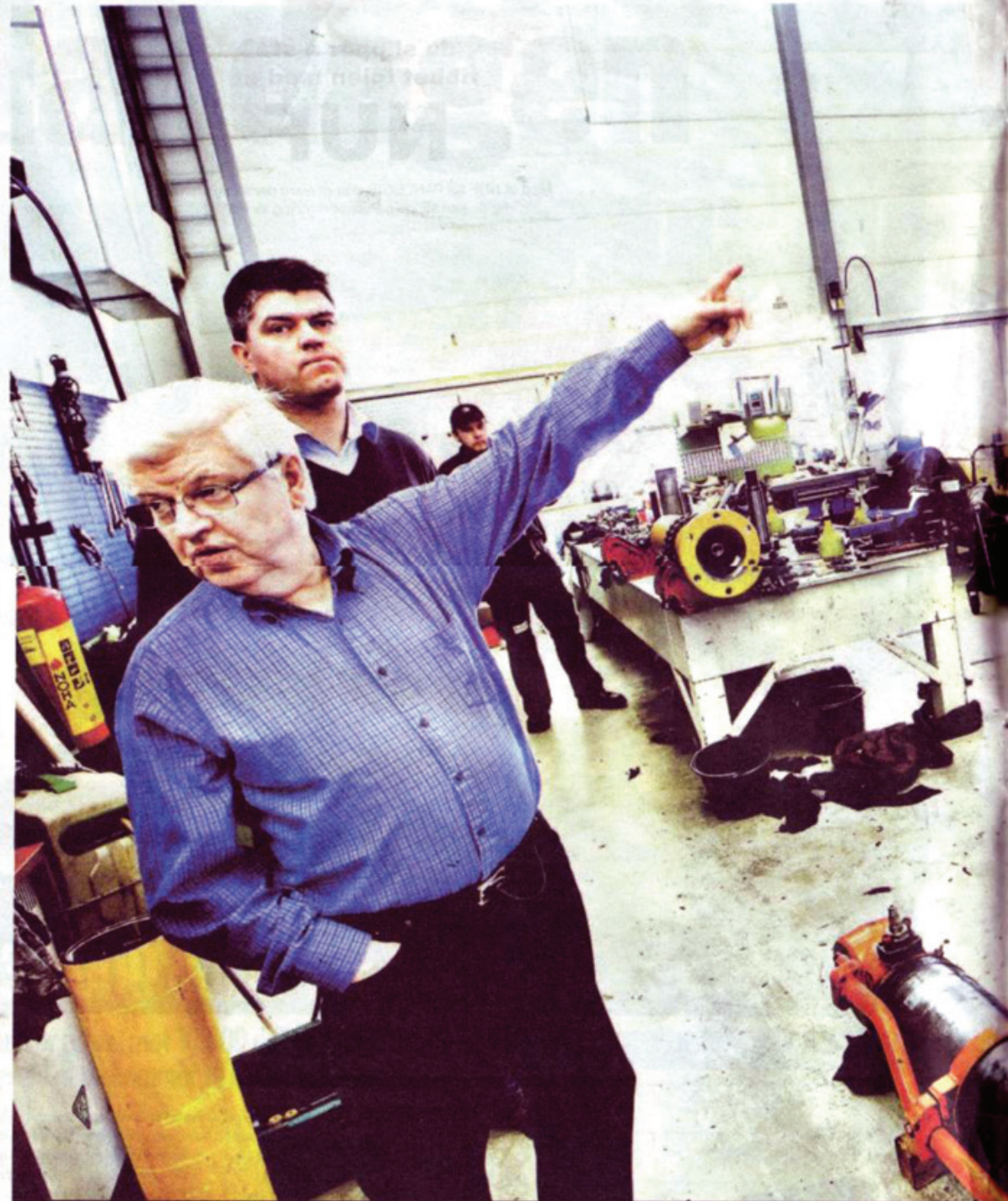
Kompanjongene har han kjøpt ut gjennom årenes løp, slik at han nå står som hovedeier for selskapene i gruppen.

Og uansett hvor mye kjeks Haugnes må ha hatt i munnhulen de siste årene, har omsetningsutviklingen gått så det plystrer: Så sent som i 2005 omsatte selskapene i gruppen for 60 millioner kroner, i fjor endte salget på 137 millioner – tilsvarende mer enn en dobling på tre regnskapsår.

#### Mer å reparere

Økonomiske eksperter påstår at 2009 blir et vanskelig år, men Haugnes lar seg foreløpig ikke bekymre:

– Vi har ikke innført noen mottiltak. Medtiltak, derimot, kjører vi hardt på. Vi ser at investeringer i nye ting stopper



Ikke bekymret for 2009 ■ Selger via jungeltelegraf

opp, men folk må jo holde hjulene i gang, så driftssikring og forbedringer blir det stadig mer av, sier han.

Dette har satt fart i etterspørsele etter nye løsninger for eksisterende installasjoner,

enten det handler om å forlenge levetiden på dem, eller gi økt fleksibilitet i forhold til forretningsdriften.

– For mange av våre kunder er nedetid en stor kostnadskomponent, og vi ser stadig eksem-

pler på løsninger som ikke er satt opp med en helhetlig plan for livsløpet. Her kan det være store penger å spare på driften, og i disse tider er kundene veldig lydhøre for slike forslag, sier Haugnes.

#### Hydex-gruppen

(MILL. KR)	2008	2007
Omsetning	137	115
Resultat før skatt	8,1*	7,2

\* Foreløpig tall



TIL VÆRS: Omsetningen har bare pekt oppover for Hydex-sjef Steinar Haugnes (foran til venstre) og markedsjef Frank Skogli. Til høyre i bildet diskuterer kunde Øyvind Pettersen boreløsninger med Erik Grimsrud fra Sylinderteknikk. FOTO: LUKAS KJØRNE

» Vi har ikke innført noen mottiltak. Medtiltak, derimot, kjører vi hardt på  
HYDEX-SJEF STEINAR HAUGNES OM DET ØKONOMISKE KLIMAET