



KJØP ETTER NEDTUR: Omsetningen falt litt for Steinar Haugnes og Hydrex Gruppen i 2009. Nå kjøper de en dansk underleverandør som de skal styrke

kompetanseprofilen på. Her Haugnes sammen med elever som hadde praksis ved bedriften i fjor.

FOTO: IVÁN KVERME

Kjøper seg inn i EU

INDUSTRI: Hydraulikkelskapet Hydrex betaler 20 millioner kroner for en dansk underleverandør. Over 100 ansatte og enklere tilgang til EU følger med.

ESPEN KVALHEIM
ESPEN.KVALHEIM@FINANSVISEN.NO

– Vi har kjent Klinkby i nesten 20 år. Så da anledningen kom til å overta, var det på mange måter helt naturlig, sier Steinar Haugnes.

Han er styreformann i Hydrex, som bygger og leverer hydraulikk og hydrauliske systemer. De seneste årene har selskapet bygd seg opp, men i fjor falt omsetningen noe tilbake i det som for hele bransjen var et svært krevende år.

Nå girer selskapet for vekst igjen, gjennom oppkjøpet av sin danske underle-

verandør Klinkby AS, med rundt 100 ansatte i Danmark og et knapt dusin i Romania. Selskapet omsatte i fjor for rundt 100 millioner kroner.

Kompetansekultur

Den danske bedriften produserer hydraulikksylindere til landbruk, industri, vindmøller, marine og offshore/subsea, samt spesialsylindere etter oppdrag.

Perioden fra høsten 2008 har vært en tøff tid for den danske verkstedindustrien, og flere bedrifter i Klinkbys lokalområde har bukket under i perio-

den. Haugnes mener flere forhold bidrar til at deres nyvervelse står stødig, men medgir at noen grep må til:

– Vi må snu skuta og bygge opp en kompetansekultur, men dette har vi hatt fokus på her hjemme lenge, vi har holdt kurs og drevet opplæring i årevis.

– Danskene har en stor ordremengde både i Norden og Europa, blant annet en stor kontrakt med Cargotec som nå ser ut til å bli enda større, sier han.

– Ved å eie en dansk bedrift vil vi dessuten kunne få et helt annet innpass i markedet i EU, mener markeds- og kom-

Hydrex Gruppen

(Mill. kr)	2009	2008
Omsetning	113,0	137,0
Driftsresultat	1,4	9,1
Resultat før skatt	2,2	9,3
Resultat etter skatt	2,2	7,2

munikasjonsdirektør Frank Skogli.

Generasjonsskifte

Den danske bedriften har nettopp vært igjennom et generasjonsskifte, der gründerne nå er i prosess med å trekke seg tilbake, og rorkulten overtas av en adm. direktør med 5-6 års erfaring i selskapet.

– I samarbeid med den nye ledel-

sen sikrer vi nå kontinuerlighet med et selskap som har vært en viktig underleverandør for oss i en årrekke. Nå får vi full kontroll over hele verdikjeden, og det gir både oss og kundene større forutsigbarhet, sier Skogli.

Haugnes, som selv er kommet opp i en alder hvor mange bedriftsgründere har generasjonsskiftet bak seg, kjører fortsatt en offensiv ekspansjonslinje. I tillegg til det danske oppkjøpet er det også ansatt en salgssjef i Sverige som skal bygge opp en organisasjon der.

Kvart milliard

Fjoråret ga ikke et overskudd helt i den størrelsesorden som Hydrex-

gruppen er vant med, men Haugnes trøster seg med at ordreinngangen på tampen av fjoråret var god, med flere og langsiktige ordrer fra solide oppdragsgivere som sikrer mye aktivitet fremover.

– Vi har også en solid kapitalbase, som har gjort det mulig å gjennomføre dette oppkjøpet, understreker Skogli.

For 2010 sikter gruppen – med danskene på laget – mot en omsetning mellom 250 og 300 millioner kroner.

– Vi gjør hundre ting for å bedre stillingen, og har store forventninger til at dette blir bra, sier Haugnes.