

Credo Partners blir 50% eier i Lønne

(Bergen, fredag 25. november 2011) Credo Partners går inn som 50%-eier i Lønne Scandinavia AS. Lønne er en ledende nordisk leverandør av elektromotorer og elektromekaniske komponenter.

Terje Lønne (71) tok over som eier, administrerende direktør og styreleder i Lønne Maskinforretning i 1968. Da hadde selskapet en omsetning på 1 million kroner. Siden den gang er virksomheten blitt størst i Norge og blant de ledende i Norden. Lønne er de siste årene også blitt en aktør i vedlikeholdsmarkedet i Norge. Samlet omsetning i Lønne Scandinavia i 2011 ventes å bli godt over en halv milliard kroner, og selskapet har solid lønnsomhet. Lønne fortsetter derfor den sterke utviklingen og veksten selskapet stort sett har hatt i hvert av de 43 årene Terje Lønne har ledet selskapet.

Credo bidrar med kapital og kompetanse

- Lønne Scandinavia er et veldrevet konsern med et anerkjent merke og sterk organisasjon i de nordiske landene. Vi ser frem til å bidra til positiv utvikling av virksomheten, sier Senior Partner Wilhelm Mohn i Credo Partners.

- I vår investeringsvirksomhet ser vi etter selskaper med potensial for betydelig verdiutvikling der vi i tillegg til kapital tilfører kompetanse innen strategi og drift, gjerne i partnerskap med eksisterende eiere som ønsker å utvikle selskapet videre. Vi fokuserer på lønnsom vekst og industriell verdiskapning i våre porteføljeselskaper, forteller Mohn.

-Lønne har en sterk og til dels unik konkurransemessig posisjon i Norden, sier Mohn. Selskapet er det eneste som kan tilby kundetilpassete løsninger i en nordisk integrert distribusjonsplattform til kunder med behov for elektromekaniske produkter og løsninger i Norden. Vi anser derfor Lønne som en svært robust plattform for videre industriell ekspansjon i Norden.

Ole Jacob Myre blir ny toppsjef

I tillegg til endringen i eierskapet i Lønne Scandinavia kommer Terje Lønne fra årsskiftet til å overlate jobben som administrerende direktør til Ole Jacob Myre (44). Myre har siden 2009 vært konserndirektør med ansvar for den operative virksomheten. Han har hovedfag i akvakultur fra Universitetet i Bergen og er bedriftsøkonom. Myre har tidligere blant annet arbeidet i Stolt Sea Farm, hvorav fire år som administrerende direktør for konsernets datterselskap i Belgia.

-Vi ser klart hvordan Ole Jacob Myre i de årene han har vært COO i Lønne har ledet arbeidet med videre styrking av selskapet, sier Mohn. Lønne er blitt et meget veldrevet selskap med gjennomgående kvalitet og leveringspresisjon. I løpet av de siste årene, har Lønne kvalifisert seg som global leverandør til internasjonalt ledende selskaper, for eksempel innen maritim industri og offshore. Myres systematiske arbeid og lederskap har vært avgjørende for å lykkes med dette.

Terje Lønne skal fortsatt aktivt bidra i den videre utviklingen av Lønne, men fremover virke i en friere rolle i forhold til selskapet. Terje Lønne kommer til å ha hovedfokus på arbeid med forretningsutvikling, både når det gjelder organiske muligheter, og i forhold til potensielle oppkjøp og samarbeidspartnere i Norden. Tor Magne Pedersen (59) fortsetter som finansdirektør. Avtalen om det nye eierskapet i Lønne Scandinavia medfører for øvrig ingen endringer for selskapets medarbeidere.

I styret for Lønne Holding og Lønne Scandinavia blir Wilhelm Mohn ny leder, mens Terje Lønne fortsetter som medlem. Fra Credo Partners vil også Senior Partner Pål Brynsrud bli medlem av styret.

Totalleverandør av kvalitetsprodukter i Norden

- Vår strategi har vært å bygge opp og tilby Nordens største varesortiment av elektromotorer, frekvensstyringer, girsystemer, rem- og kjededrifter, kulelager og koblinger til ulike maskinprodusenter. Totalt leverer vi mer enn 20.000 ulike artikler fra ledende globale produsenter som Siemens, Gates, Tsubaki, Yaskawa, FAG, INA og IPL, og er dermed ledende totalleverandør i vår bransje, forteller Terje Lønne.

Lønne Scandinavia har bygget opp et moderne sentrallager og logistikkcenter i Helsingborg med daglige forsendelser til kunder i hele Skandinavia og Finland. I tilknytning til sitt nordiske logistikkcenter, har Lønne et verksted hvor produkter og løsninger (sammensatte produkter) blir tilpasset hver enkelt kundes behov. Dette innebærer at Lønne Scandinavia kan levere betydelig verdi og kompetanse til sine kunder, langt utover å bare være en tradisjonell handelsbedrift. Lønnes kunder vet å anerkjenne denne unike kompetansen – over 90 prosent av kundene gjør stadige og stabile gjenkjøp hos Lønne.

Terje Lønne fremholder at Lønnes suksess er et resultat av sterkt fokus på kompetanse rundt både produkter, løsninger og service. - Hos oss finner ikke kundene alltid de billigste produktene, men kvalitetsvarer med lang levetid, lave serviceutgifter og ditto miljøbelastninger.

Styrker den finansielle kapasiteten

Lønnefamilien og Credo Partners har gjennom prosessen i høst funnet frem til et sterkt grunnlag for et fremtidig partnerskap for videre utvikling av Lønne. Vi har også lært Credo Partners team godt å kjenne gjennom høsten, og er trygg på at vi her har en partner som vil bidra både med kompetanse, aktivt eierskap for industriell verdiskapning, og nødvendig kapital for videre utvikling av Lønne Scandinavia sier Terje Lønne. Jeg er glad for å ha Credo Partners med på laget – de har gjennom høsten demonstrert et industrielt verdiskapningsperspektiv som ser utover finansmarkedenes ”boom eller bust holdninger”. Dette partnerskapet er et sterkt utgangspunkt for videre utvikling og ekspansjon av Lønne Scandinavia sier Terje Lønne.

Credo Partners er et norsk investerings- og rådgivingselskap med fokus på verdiskapning gjennom lønnsomhetsforbedringer, driftseffektiviseringer og økt strategisk fokus. Credo Partners har omfattende erfaring fra ledelse i norsk og internasjonalt næringsliv, og er spesialister på gjennomføring av lønnsomhetsforbedringer i bedrifter med stort utviklingspotensial. Credo Partners øvrige porteføljeselskaper er Dooria AS, Variér Furniture AS og Fora Form AS.

For ytterligere informasjon, vennligst kontakt:

Credo Partners AS
Wilhelm Mohn
Senior Partner
+47 90 78 24 78

Lønne Scandinavia AS
Terje Lønne

+47 97 01 85 55