

EMISJON I NORSK-SVENSK NETTBUTIKKSUKSESS



SNOPKONGE: Morten Hansson i Maxgodis gikk på børs med sitt handelskonsept i april. Nå har Sveriges største godterikjede kommet inn på eiersiden gjennom en rettet emisjon som verdsetter nettbutikken til 45,8 millioner svenske kroner.

FOTO: NGM

Snoppgigant kjøper seg inn i Maxgodis

HANDEL: Sveriges største godterikjede, med mange butikker langs svenskegrensen, er blitt eier i nettbutikken Maxgodis som eksporterer avgiftsfritt snop og brus til Norge.

■ OLIVER ORSKAUG
oliver.orskaug@finansavisen.no

Det svenske handelsselskapet Orvelin Group har betalt 6,4 millioner svenske kroner i en rettet emisjon i Net Trading Group (NTG), som eier og driver nettstedet Maxgodis.

Summen sikrer svenskene rundt 14 prosent eierskap, noe som verdsetter netthandelsbedriften til 45,8 millioner svenske kroner. De øvrige 650 eierne er blitt vannet ut som følge av emisjonen. Rundt 20 av dem skal være norske, blant annet de to gründerne Morten Hansson og Petter Sørlie.

Maxgodis så dagens lys i 2015. Siden den gang har bedriften vokst fra null kunder og omsetning til et forventet salg i år på 38 millioner kroner. Så langt har man drevet med tap i et oppbyggingsperiode, men i november rundet omsetningen 5,7 millioner

kroner og selskapet fikk et driftsresultat på 0,6 millioner.

– Neste år estimerer vi et salg på 70 millioner og vi vil gå med overskudd, sier adm. direktør Morten Hansson.

Kutter innkjøpsprisene

For ham er Orvelins inntreden i selskapet viktigere enn pengene selskapet tilfører i emisjonen.

– Egentlig trenger vi ikke pengene, men midlene gjør at vi kan styrke markedsføringen vår ytterligere, sier Hansson.

Orvelin har hovedkontor i Strömstad og er store på grensehandel. Blant annet eier de de to kjedene Gottebiten og Godisfabriken. De har rundt 20 butikker i grensebyer som Strömstad, Svinesund, Charlottenberg, Eda og Töcksfors.

– Orvelin blir nå vår grossist. Det gjør at vi får bedre innkjøpsbetingelser enn vi selv har klart å

oppnå hos leverandører, og vi får et enda bredere vareutvalg, sier Hansson.

Han opplyser at innkjøpsprisene vil bli minst 10 prosent lavere gjennom Orvelin enn hva man har i dag, noe som vil styrke bunnlinjen.

– Vi tror, ut fra vår erfaring, at vi har en del å bidra med i Net Trading Group, sier Ulf Palm, juridisk ansvarlig i Orvelin Group.

Han opplyser at det var Maxgodis' eiere som foreslo å foreta en emisjon. Foreløpig har ikke det svenske selskapet vurdert om å be om styreplass.

Nyter godt av regelverk

NTGs opprinnelige forretningsidé var å selge avgiftsfritt godteri og brus til norske forbrukere fra Sverige. Man får mer varer for pengene på den måten, fordi man slipper å betale moms og toll på varekjøp og frakt til en verdi un-

der 350 kroner fra utlandet.

I tillegg selges norskproduserte varer fra Freia, Nidar, Hval Sjokoladefabrikk og Brynhild uten sukkeravgift når de eksporteres til Sverige. At de bare er inntil et lager i utlandet før de samme varene sendes tilbake til Norge, har ingenting å si.

Men på grunn av den politiske situasjonen i Norge, med sterke protester mot økt sukkeravgift og et sterk politisk ønske om å skrinlegge 350-kroners grensen for avgiftsfri import, har NTG måtte få flere ben å stå på.

Nylig gikk de inn i Finland via et lager og kontor på den svensktalende, men finske øyen Åland i Østersjøen.

– Vi selger fortsatt mest i det norske markedet, men vi opplever også en kraftig vekst i Sverige og Finland, sier Hansson.

Samarbeid med Bjørn Kjos
Virksomheten han driver har fått

mye oppmerksomhet. Virke-mer myndighetene må ta grep for å stanse aktører som NTG ut fra et helseperspektiv, men også for å beskytte norske arbeidsplasser.

Om de lykkes gjenstår å se. I forliket med Kristelig Folkeparti om statsbudsjettet for 2018 ble importgrensen vernet og sukkeravgiften økt, to drivere som bare

” Neste år estimerer vi et salg på 70 millioner

MORTEN HANSSON

vil gjøre det enda mer lønnsomt for norske forbrukere å handle varer på nett fra Sverige enn i norske butikker.

Nylig inngikk Maxgodis også avtaler med flyselskapet Nor-

wegian og Fjordkraft. De som handler i nettbutikken får poeng og fordeler i de to selskapenes lojalitetsprogram, samtidig som Maxgodis sikrer seg rimeligere markedsføring mot norske kunder.

– Nå kan man kjøpe godteri hos oss og få cashpoints som kan brukes til å kjøpe flybilletter til utlandet, sier Hansson.