

Finansavisen

EIENDOM

TEMA: MIPIM

Nummer 1 | 14. mars 2019

Nettosolgte i Norge i fjor:

Skvis for utenlandske investorer

Presses ut av Norge av høy prising, høyere rentenivå og valutakostnader.
– Norge er ikke førstevalget, sier Anders Berggren i Malling & Co.



Trond Frigaard:
**Fra 40 mill. til
1,7 milliarder**



Olav Thon Eiendomsselskap:
**Presset til å
doble utbyttet**



HAR LÅNT OPPKJØPSKAPITAL: – Vi har vokst raskt gjennom oppkjøp, og vi forventer å opprettholde veksten, sier Trond Frigaard, adm. direktør og eier i Frigaard Gruppen.



FOTO: LEILA I. BRACKOVIC

■ Fra 40 millioner i 2004 til 1,7 milliarder i fjor

Full fyr i familiebutikken

– Da jeg overtok familieselskapet i 2004, var omsetningen 40 millioner. I fjor endte vi på 1,7 milliarder, sier Trond Frigaard i Frigaard Gruppen.

KAARE MARTIN GRANERUD
kaare.martin.granerud@finansavisen.no

– Vi har vokst raskt gjennom oppkjøp, og vi forventer å opprettholde veksten, sier Trond Frigaard (45).

I 2004 tok sarpsborgmannen over familieselskapet Sarpsborg Metall, et lite mekanisk selskap som bestefaren startet i 1946 i hjembyen. Han startet som selger i 1995, ble daglig leder i 2003, og overtok alle aksjene året etter.

I løpet av de neste fire årene økte selskapet omsetningen fra 30 til 300 mil-

lioner kroner, gjennom etablering av en rekke selskaper.

Etablerte mange nye selskaper
– Jeg gründet en lang rekke selskaper, og etter hvert begynte jeg å kjøpe, sier Frigaard.

Det første var Acap Invest, et svensk, børsnotert selskap som blant annet produserer skolemøbler og oppbevaringsløsninger.

– De hadde gode produkter, men var dårlig drevet. De tapte mye penger, og da vi kjøpte selskapet i 2014/2015 var totalprisen 110 millioner svenske kroner, sier han.

– Vi har strukturert opp selskapet, og videreutviklet det, sier han.

Acap-investeringen ligger i selskapet North Investment Group (NIG), som eier selskaper som produserer kontor- og skolemøbler, lagerløsninger, industrireoler, kontorstoler og løsninger for mekanisk industri.

Vil vokse i eiendom

Den andre hovedbestanddelen i konsernet er Frigaard Property Group (FPG).

– Vi kjøpte i 2015 oss inn i et stålkonstruksjonsselskap i Rakkestad, Metacon. Det var starten på eiendomssatsingen vår, sier Frigaard. ➤➤

► Frigaard Property Group

(Mill. kr)	2018	2017
Driftsinntekter	925,5	318,7
Driftsresultat	109,7	21,2
Resultat før skatt	103,3	16,7
Årsresultat	73,0	11,0

Eies 73 prosent av Frigaard Gruppen, som eies 100 prosent av Trond Frigaard. Resten eies av fire av gründerne bak Amento, som ble kjøpt av Frigaard Gruppen.

► North Investment Group

(Mill. kr)	2018	2017
Driftsinntekter	746,4	736,8
Driftsresultat	88,8	40,7
Resultat før skatt	46,7	3,0
Årsresultat	18,0	-18,2

Eies 93 prosent av Frigaard Gruppen, som eies 100 prosent av Trond Frigaard.



MER EIENDOM: Frigaard Gruppen skal øke kraftig i boligbygging og næringsseiendom.

FOTO: FRIGAARDGRUPPEN

➤ I desember i 2015 overtok Frigaard 60 prosent av aksjene i selskapet, som hadde 126 millioner kroner i omsetning og drøyt 4 millioner i resultat før skatt året før.

– Metacon er det nest største selskapet i bransjen som totalt omsetter for 6 milliarder i Norge, så det er store konsolideringsmuligheter. Vi ønsker i hvert fall å kjøpe oss opp til en omsetning på 300–400 millioner kroner, uttalte Frigaard til Finansavisen etter kjøpet.

I fjor sommer kjøpte Frigaard bygg- og anleggsentreprenøren Alento i Drammen. I samme øvelse overtok han de siste 40 prosentene av Metacon.

Disse selskapene ligger i FPG, som økte omsetningen fra 319 millioner til 925 millioner i fjor. For å fortsette veksten, skal det ansettes en konsernsjef og finansdirektør i dette systemet.

– **Vi bygger mye for eksterne kunder, men har også store egne planer, sier Frigaard.**

Selskapet har kjøpt tomteområder til utvikling av både næringsseiendom og boliger.

– Jeg regner med at det blir en 50/50-fordeling, sier han.

– I dag er vårt største prosjekt bygging av 19.000 kvadratmeter på Borregaards anlegg i Fredrikstad. I tillegg har vi kjøpt et stort prosjekt i Moss, hvor vi har 175 leiligheter som skal legges ut for salg, sier han.

Selskapet har nylig ferdigstilt et kontorbygg for datterselskapet Sørliegruppen. Dette ble kjøpt ved nyttår, og har en omsetning på 150 millioner.



Det er ikke helt nødvendig å eie et senter for å få trent, men det ruller og går, så det er veldig greit

TROND FRIGAARD

– Vi har en høy ordresreserve på 969 millioner kroner fra eksterne kunder, sier Frigaard.

Sviende nedskrivning

Frigaard Gruppen har ikke konsolidert konsernregnskapet ennå, men FPG og NIG står for det vesentlige.

I 2017 måtte konsernet ta en nedskrivning på rundt 100 millioner kroner i datterselskapet Sonesson, som er en del av NIG.

– Selskapet gikk med dundrende underskudd, så vi la ned en fabrikk i Sverige og flyttet produksjonen til Polen. Da tok vi en skikkelig nedskrivning. Noe slikt kommer ikke for 2018, sier han.

For å finansiere oppkjøpene, hentet Frigaard Gruppen 600 millioner i obligasjonslån i sommer.

– **Vi har brukt disse pengene på oppkjøpene, men også til kjøp av tomter. Vi har en kontantbeholdning på 300–350 millioner, så vi har i dag en nettogjeld på 250 millioner. Vi kan trekke opp obligasjonslåne til rundt 1 milliard kroner, sier han.**

– *Hvorfor velger du obligasjoner i stedet*

for ordinære banklån?

– Vi opplever bankene som traustere enn obligasjonseiere på oppkjøpsfinansiering. Vi betaler litt høyere rente, men vi mener det er verdt det for å ha pengene tilgjengelig, sier han.

Treningscenter og luksusleilighet

I 1993 tok Frigaard gull i nordisk mesterskap i styrkeløft, og han har ikke lagt gamle kunster på hylla. Fortsatt besøker han treningscenteret et par ganger i uken, og hva er da bedre enn å eie det selv?

– Det er ikke helt nødvendig å eie et senter for å få trent, men det ruller og går, så det er veldig greit, sier han.

Senteret er med i Family Sportsclubkjeden, har ifølge Frigaard 2.200 medlemmer og er det største i hjembyen.

Det er ikke bare trening, eiendom og industri Frigaard bruker penger på. Før sommeren i fjor gikk han til anskaffelse av en toppleilighet i Bygdøy allé i Oslo for hele 30 millioner kroner.

– *Er det hytte, eller skal du flytte til Oslo?*

– I praksis bor og jobber jeg begge steder, sier han.