

HENT – från Norge till Norden

HENT

”Vi sökte en delägare som supportade men ej hade för avsikt att agera operativt i bolaget...en ägare som ville fortsätta professionalisera bolagets styrning och strategiarbete utifrån en fungerande stark affärsmodell och bolagskultur”

JAN JAHREN, ADM. DIR HENT

MÖJLIGHETEN

*En skicklig ledning.
En annorlunda affärsmodell.*

En av Norges ledande byggentreprenörer HENT stod ut på marknaden tack vare sin skickliga ledning och en annorlunda affärsmodell. En centraliserad organisation och flexibel kostnadsstruktur med en stor del av byggandet outsourcat gjorde HENT unika.

VÄRDESKAPANDET

Ett respektfullt partnerskap. En spännande geografisk tillväxtresa.

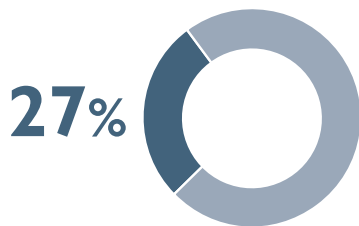
När Ratos blev ägare förtydligades ägarbild och ledningen utökade sitt delägarskap. Genom ett respektfullt partnerskap har Ratos hjälpt ledningen att skapa en plattform för tillväxt bestående av en strategisk affärsplan, definierade finansiella mål, en tydlig tillväxtstrategi, professionell bolagsstyrning, en effektiv kapitalstruktur och ett strukturerat hållbarhetsarbete.

RESULTATET

*En starkare position i Norge.
En helt ny aktör i Norden.*

HENT har under Ratos delägarskap mer än dubblat sin omsättning och sitt rörelseresultat, förstärkt sin marknadsposition i Norge och inlett en expansion i övriga Norden. Ratos står kvar som långsiktig ägare utan definierad exithorisont, med fortsatt fokus på lönsam tillväxt i Norden.

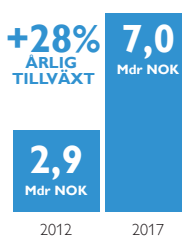
LEDNINGENS ANDEL I BOLAGET



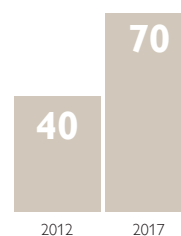
EBITA



OMSÄTTNING



PROJEKT



ANSTÄLLDA

