

# Sefbo

Investeringsår: **2019**

Status: **Tidigare**

Bransch: **Tjänster till bostadsrättsföreningar**

Webbplats: **www.sefbo.no**

## Skapandet av den ledande tjänsteleverantören till bostadsrättsföreningar i Norge

*Under Valedos ägande har Sefbo uppvisat en tvåsiffrig årlig organisk tillväxt och expanderat sin närvaro från en lokal leverantör i Osloregionen till en nationell tjänsteleverantör genom mer än 30 tilläggsförvärv. Vidare har Sefbos transformerade tjänsteutbud utvecklats från att enbart erbjuda tekniska tjänster till att erbjuda ett heltäckande utbud av tjänster för bostadsrättsföreningar, inklusive finansiella förvaltningstjänster samt specialist- och digitala tjänster. Totalt växte Sefbos omsättning med 6x under de fyra år som Valedo var majoritetsägare. I tillägg till en stark finansiell utveckling under Valedos ägande uppvisade Sefbo en stark kund- och medarbetarnöjdhet.*

### Bakgrund

Sefbo grundades 2019 genom en sammanslagning av tre Oslobaserade företag som erbjöd tekniska tjänster till bostadsrättsföreningar. I samband med bildandet av Sefbo gick Valedo in som partner och investerare. Valedo hade följt och analyserat den nordiska marknaden för fastighetstjänster under flera år och hade identifierat tjänster till bostadsrättsföreningar som en attraktiv nisch. Denna nisch bedömdes attraktiv på grund av att den norska marknaden var fragmenterad och uppvisade god underliggande marknadstillväxt med begränsad cykikalitet, samt ökad efterfråga från kunder på nya tjänster till följd av den långsiktiga outsourcingtrenden, vilket utgjorde ett attraktivt tillfälle att skapa en ny typ av integrerad nationell fullserviceleverantör. Vidare bedömdes affärsmodellen, med en betydande andel återkommande och kontrakterade intäkter, som attraktiv. Före Valedos investering i Sefbo fanns inga betydande fullserviceleverantörer i Norge, och kunderna var därför tvingade att anlita flera leverantörer för underhålls- och administrationstjänster, vilket resulterade i ökade kostnader och komplexitet för kunderna.

### Vad har åstadkommits

Under Valedos ägarskap utvecklades Sefbo från att bestå av tre lokala leverantörer av tekniska tjänster i Osloregionen till att bli en integrerad nationell marknadsledare med ett fullserviceerbjudande. Genom tvåsiffrig årlig organisk tillväxt, betydande investeringar i digitala lösningar för ökad kundnöjdhet och över 30 tilläggsförvärv sexdubblade Sefbo sina intäkter och mer än femdubblade rörelseresultatet på fyra år. Dessutom stärktes och professionaliserades organisationen genom rekryteringar av bl.a. en VD, CFO, CTO och COO. Antalet heltidsanställda ökade från cirka 100 till över 600.

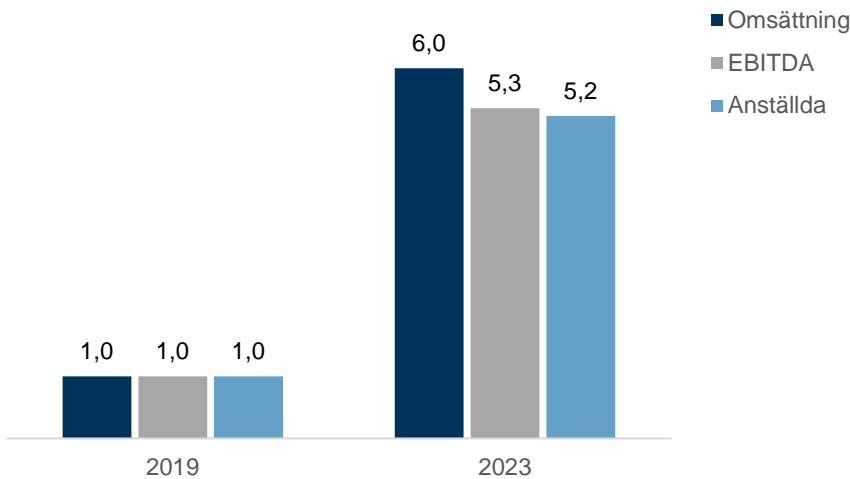
*"Sefbo har sedan starten 2019 befest sin marknadsledande position i Norge som den föredragna partnern för bostadsfastighetsägare och bostadsrättsföreningar. Jag vill tacka vår personal, ledningsgrupp, styrelse och ägare för deras insatser under de senaste fyra åren. Vi har uppskattat att arbeta tillsammans med Valedo och ser fram emot att välkomna PHM Group som en ny partner i vår fortsatta utveckling. Att Sefbo går samman med PHM Group är ett logiskt nästa steg som kommer att ge oss möjlighet att upprätthålla den ambitiösa tillväxtplan vi för närvarande befinner oss på."*

Tommy Fredriksen

VD för Sefbo

## Nyckeltal

### Nyckeltal (Indexerat med bas 1,0 för 2019)



## Viktiga initiativ under ägandet

*Flera initiativ genomfördes under Valedos ägande för att skapa en nationell marknadsledare inom tjänster till bostadsrättsföreningar i Norge:*

- Koncernnamnet Sefbo lanserades 2020, med lokala varumärken att samexistera med Sefbos varumärke
- Tillsättande av en extern styrelse med erfarenhet av att växa och utveckla företag inom tjänstesektorn
- Förstärkning och professionalisering av organisationen
  - Rekrytering av en VD, CFO, CTO och COO
  - Skapande av en koncernorganisation med decentraliserad struktur
- Organiska initiativ
  - Upphandlingsinitiativ med +50 koncernavtal inom t.ex. försäkring, bensin, arbetskläder etc. som förhandlats fram med betydande besparingar som resultat
  - Strukturerat kunskapsutbyte mellan koncernbolagen
  - Betydande tillväxt uppnådd genom korsförsäljning av tjänster till Sefbos befintliga kunder
  - Realisering av synergier, inklusive t.ex. ruttoptimering och förbättrad beläggningsgrad
- Investeringar i IT och digitalisering
  - Utveckling och implementering av interna operativa IT-system för att förbättra kunderbjudanden, merförsäljning till befintliga kunder, förbättrad operativ effektivitet etc.
  - Utveckling av digitalt tjänsteerbjudande till Sefbos kunder
- Över 30 tilläggsförvärv genomfördes för att öka den geografiska närvaron och tjänsteutbudet
- Hög kund- och medarbetarnöjdhet
- Ett brett delägarprogram implementerades för de anställda i syfte att skapa en gemensam agenda

## Försäljning av Sefbo

Efter inkommande intresse från PHM Group (en grupp med ett liknande erbjudande fokuserad på den nordeuropeiska marknaden), fördes bilaterala diskussioner i början av 2023 vilket ledde till att ett erbjudande för Sefbo presenterades i juli 2023, som tog i beaktande Sefbos strategiska position och synergipotential mellan PHM Group och Sefbo. Detta ledde till att transaktionen genomfördes i september 2023.