



**KJØPER:** Finansdirektør Siv Ødegaard (t.v.) og konsernsjef Arild Hustad.

FOTO: EVIND YGGESETH

## Tre oppkjøp på to uker

Link Mobility har i løpet av to uker kjøpt tre selskaper for rundt 270 millioner kroner.

**HENRIK CHARLESEN**  
HENRIK@FINANSVISEN.NO

– Vi har en klar strategi vi jobber med, det vil si at vi skal vokse organisk og via oppkjøp, sier finansdirektør Siv Ødegaard i Link Mobility.

Fredag meldte mobilmeldingsselskapet om det tredje oppkjøpet siden 24. juni. Først kjøpte selskapet deres norske hovedkonkurrent Linus, deretter fulgte tyske Whatever Mobile og mobilmeldingsenheten til svenske Globalmouth.

– Linus var vår største gjenværende konkurrent i Norge. De er sterke på bank- og finanssektoren og det er ingen overlapp på teknologi og kunder, sier Ødegaard.

Linus har en omsetning på rundt 75 millioner kroner og det er ventet at selskapet vil klare rundt 11 millioner kroner i driftsresultat før av- og nedskrivninger i år.

### Ut i Europa

For første gang har Link Mobility også gjort oppkjøp utenfor Norden og Baltikum.

Tyske Whatever Group verdsettes til 20,1 millioner euro, eller 189 millioner kroner, og er det desidert største oppkjøpet av de tre selskapet har varslet de seneste dagene.

– Whatever har en markedsandel på 40 prosent av det tyske markedet med tyngde inn mot bank, finans og reiseliv, sier Ødegaard.

– Mobilmeldinger som informasjonskanal i det tyske bedriftsmarkedet og offentlig sektor er foreløpig på et tidlig stadiet sammenliknet med det nordiske markedet.

Link Mobility-aksjen har steget med 85 prosent siden årsskiftet og bare den seneste måneden er kursen opp 28 prosent.

Kombinasjonen av trekkfasiliteter og penger på bok, samt flitig bruk av «earn out»-modeller, gjør at Link Mobility er finansiert for de tre oppkjøpene og ytterligere ekspansjon.

## BIO ENERGY 2015

## VIL LEVERERE GRØNN ENERGI TIL HELE NORGE



■ Avhengig av Enova-støtte på 50 prosent

# Trues av strøm

**ENERGI:** Fra et beskjedent kontor på Lysaker importerer, utvikler og selger Bio Energy biobrenselanlegg til hele landet. Lav strømpris gjør prosjektene avhengig av offentlig støtte.

**PER OLAV B. AAMLID**  
PER.OLAV.AAMLID@FINANSVISEN.NO

– I dag produserer anleggene våre rundt 150 gigawattimer (GWh). Vi har ambisjoner om å nå 400 GWh i løpet av 2020, forteller daglig leder i Bio Energy, Odd Egil Reinås.

Foruten å selge nøkkelferdige løsninger, drifter Bio Energy ulike biobrenselanlegg for private og offentlige kunder.

– For kundene kreves ingen investeringer, da vi selv tilbyr utbygging og drift, og deretter selger energien fra anlegget, forteller Reinås.

Bio Energy ble etablert i 2007 av Odd Egil Reinås, sammen med far og tidligere sjef i Norske Skog, Jan Reinås. På eiersiden har selskapet siden fått med seg Agder Energi. Import og utvikling av anlegg skjer

gjennom datterselskapet Bio Energy Sales, mens selve driften foregår gjennom Bio Energy.

### Grønn energi

– CO<sub>2</sub>-utslippet fra produksjonen er det samme som trærne har tatt opp i løpet av sin levetid. Dermed blir det en naturlig syklus, og energien som produseres er 100 prosent fornybar, forteller Reinås.

Brenselanleggene fyres på flis eller pellets.

– Vi kjøper pellets fra Hallingdal, mens flis hentes fra områdene rundt anleggene, forteller Reinås.

Han fokuserer på at råstoffet skal

fraktes kortest mulig.

– Vi ønsker å hente råstoffet så nær anleggene som mulig. Pellets kan vi frakte noe lenger, fordi energitettheten er vesentlig høyere i pellets enn i flis. Tidligere kjøpte vi pellets fra Sverige, men nå kjøper vi utelukkende fra norske leverandører.

### Vokser på industrien

Reinås forteller at stadig flere

industribedrifter nå får øynene opp for å utkontraktere driften av brenselanlegg.

– Alle industribedrifter har i dag brenselkjeler, enten fyrt av propangass eller

elektrisitet. Vi overtar driften av disse anleggene, slik at selskapene

selv kan konsentrere seg om produksjonen. Vi bygger da enten om eksisterende energisentral, eller ny energisentral basert på fornybare energikilder, forteller Reinås.

Lederen av Bio Energy, som tidligere i år åpnet et nytt fyringsanlegg for Tine meierier, ser store utviklingsmuligheter for norske industribedrifter.

– Det er i industrien vi ser størst potensiale, og da spesielt innenfor produksjon av næringsmidler.

### Frykter strømprisen

– Dagens lave strømpriser er uten tvil vår største trussel, sier Reinås.

Nå venter han på høyere priser i fremtiden

– Jeg er ikke i tvil om at strømprisen, og ikke minst nettleien, skal opp. Det mener jeg vi har fått klare signaler på.

### Drahjelp fra Enova

Reinås innrømmer at prosjektene i dag er avhengige av offentlig støtte.

” Strømprisen er i dag for lav til at prosjektene i seg selv er lønnsomme

ODD EGIL REINÅS, BIO ENERGY



**LEVER AV SKOG:** Odd Egil Reinås mener industribedrifter har mye å tjene på å investere i biobrenselanlegg.

FOTO: FINANSVISEN

# prisen

– Strømprisen er i dag for lav til at prosjektene i seg selv er lønnsomme. Hadde strømprisen vært noen øre høyere, ville prosjektene svart seg, sier han.

Utbyggingsprosjektene støttes i dag med rundt 50 prosent av investeringskostnaden. I følge Reinås begrenser den offentlige støtten muligheten til å tjene store penger på drift av anleggene.

– Enova går oss etter i kortene hver gang vi søker støtte til et nytt prosjekt. Vi får støtte ut i fra et normert avkastningskrav, og det gjør at marginene begrenses.

## Norge henger etter

I både Sverige og Danmark ble biobrenselanlegg utbredt allerede i etterkrigstiden. Først de siste årene har anlegg av denne typen fått fotfeste i Norge.

– Tradisjonelt sett har markedet for biobrenselanlegg vært tregt her i landet, forteller Reinås, som ikke er i tvil om årsaken til dette.

– Jeg mener selv at oljetilgangen og overskudd av elektrisitet fra vannkraft har vært en hvilepute for Norge.

Reinås mener biomasse kan få en enda større betydning i fremtidens energisammensetning.

– Etter mitt syn bør vi heller utnytte mulighetene som ligger i biomasse, og selge ren energi til kontinentet. Først da vil vi se en reduksjon i bruken av kull og gass i Europa.

## Bio Energy Sales

(Mill. kr)	2015	2014
Driftsinntekter	43,5	23,6
Driftsresultat	3,3	2,7
Resultat før skatt	3,7	2,7
Årsresultat	2,7	2,0

## Bio Energy

(Mill. kr)	2015	2014
Driftsinntekter	35,1	29,7
Driftsresultat	3,9	0,5
Resultat før skatt	6,1	2,6
Årsresultat	4,6	2,6



**RINGER INN:** Adm. direktør Gunnar Gårdemyr ringer Targovax inn på Oslo Axess, mens finansdirektør Øystein Soug holder seg for ørene (t.v.).

FOTO: BRIAN CLIFF OLGUIN

# Håper på et nytt milliardeventyr

**BIOTEK:** Targovax ringte i bjellen på Oslo Børs i går. Med seks tidligere Algeta-ansatte, satser de på å løse kreftgåten.

**ANDERS ARONSVEEN**  
ANDERS.ARONSVEN@FINANSVISEN.NO

– Klarer vi bare å få en liten andel av markedet, så vil investeringen lønne seg, sier finansdirektør Øystein Soug i Targovax, som tidligere hadde samme stilling i børs-eventyret Algeta.

Fredag morgen noterte Targovax seg på Oslo Axess. Targovax har i dag 28 ansatte der 18 er fordelt på Oslo kontoret og 10 på kontoret i Helsinki.

Av disse har seks tidligere jobbet i Algeta, blant annet CFO Øystein Soug. Det er nok mange aksjonærer som drømmer om et lignende eventyr når de har investert i Targovax. Algeta ble i 2014 kjøpt opp av Bayer for 17,6 milliarder kroner. Dette tilsvarte en 14-dobling av den investerte kapitalen til aksjonærene.

## Tidlig fase

HealthCap, som var storaksjonær i Algeta, er også største aksjonær i Targovax. Med på eiersiden er også Jan Haudemann-Andersen gjennom investeringsselskapet Datum.

– I Algeta hadde vi enormt gode resultater. I Targovax er vi ikke helt der. Targovax er inne i en tidligere fase og vi vet ikke helt vet hvor godt produktene fungerer enda. I Algeta var produktet veldig smalt, mens i Targovax går vi langt brede ut, sier Soug.

Targovax opererer innenfor det som kalles immunterapi. Det vil si at kroppen selv benytter immunforsvaret for å drepe kreftceller. Problemet tidligere har vært at hvite blodlegemer ikke greier å angripe kreftcellene selv om beskyttelseslaget til svulsten er fjernet. Gunnar Gårdemyr, administrerende direktør i Targovax, forklarer hvordan produktene fungerer.

– Vi prøver å finne de komponentene som gjør at de hvite blodlegemene kan angripe kreftcellene. Hvilke komponenter som trengs kan være forskjellig fra person til person, sier Gårdemyr.

## Finansiert ut 2017

I forbindelse med noteringen hen-

tet selskapet 110 millioner kroner og skal også hente 20 millioner i en reparasjonsemisjon over sommeren.

Øystein Soug er fornøyd med pengene selskapet har hentet inn.

– Vi sitter nå med rundt 200-250 millioner kroner i kontanter. Ut fra våre budsjetter skal dette dekke fase-studiene vi gjennomfører ut 2017, forteller Soug.

Dette skal derimot ikke være nok til å få kommersialisert produktene.

– Vi er i en tidlig fase. I bestefall vil vi ha våre første produkter i markedet på begynnelsen av 2020-tallet, sier Soug.

Selskapet vil derfor være avhengig av å hente mer penger på et senere tidspunkt. Selskapet håper trolig at en av selskapets mange studier på deres to produkter vil gi gode resultater, slik at fremtidig emisjoner kan bli satt på et høyere nivå.

– Som alle biotek-selskaper, som er i en tidlig fase, er vi avhengig av finansiering, slår Soug fast.

## Enormt marked

Lykkes Targovax med noen av sine seks fase I prosjekter venter det et stort marked. Citigroup estimerer at immunterapimarkedet vil stige til 38 milliarder dollar i 2023 og videre til 80 milliarder i 2040. Dette er langt høyere enn dagens 8 mil-

## Targovax

- Targovax ble etablert i 2010 av Gustav Gaudemark og Jon Amund Eriksen.
- Selskapet utvikler en vaksine mot kreft i bukspyttkjertelen.
- Targovax fusjonerte med finske Oncos Therapeutics i 2015. Oncos har utviklet en onkolytisk virusbehandling som rettes mot hver enkelt pasient unike kreft.
- Til sammen er hittil rundt 280 pasienter uten andre behandlingsalternativer, blitt behandlet med Targovax' og Oncos produkter.
- Targovax kommer i år til å starte en rekke kliniske studier som de vil få resultater fra i løpet av 2017.

liarder dollar.

Gårdemyr følger opp med å forklare at teknologien kan brukes på alle kreftformer.

– Når man kan kurere en kreftform på denne måten skal det i teorien være mulig å kurere alle kreftformer på denne måten, utdyper Gårdemyr.

## Mange fordeler

Selskapet behøver ikke nødvendigvis å gå gjennom en lang og kostnadskreven fase-3 studier skal vi tro administrerende direktør.

– For våre nisjeprodukter kan det holde med fase-2 studier hvis vi får gode resultater. Dette krever at vi tester produktet på noen hundre mennesker. Da kan vi få produktene raskere på markedet sammenlignet med andre biotek-selskaper. Selv om det er noe tidlig å konkludere, så indikerer produktene våres kun mindre bivirkninger i motsetning til tradisjonell strålebehandling og cellegift, forklarer Gårdemyr.

**BNP PARIBAS**  
INVESTMENT PARTNERS

**BNP Paribas L1**

SICAV iht. Luxembourgs lov – UCITS-klasse

Registrert forretningskontor:

10, rue Edward Steichen, L-2540 Luxembourg

Luxembourgs handels- og foretaksregister nr. B 32327

I lys av resultatet for 2015-2016 har styret besluttet å ikke betale utbytte i følgende underfond den 15. juli 2016:

ISIN-kode	Underfond	Klass
LU0191756260	Safe Neutral W7	Classic-DIS
LU0291284213	Safe Conservative W7	Classic-DIS
LU0191757409	Safe Dynamic W7	Classic-DIS
LU0291285020	Safe Aggressive W7	Classic-DIS
LU0191758126	Safe Defensive W7	Classic-DIS

Luxembourg, 9. juli 2016

Styret