

Investfond i globalt sats på grønt genbrug af kunstgræs

Herning-firma med unik teknologi får millionstøtte fra Nordic Alpha Partners til at opbygge netværk af nye fabrikker i 24 lande – i ekspresfart

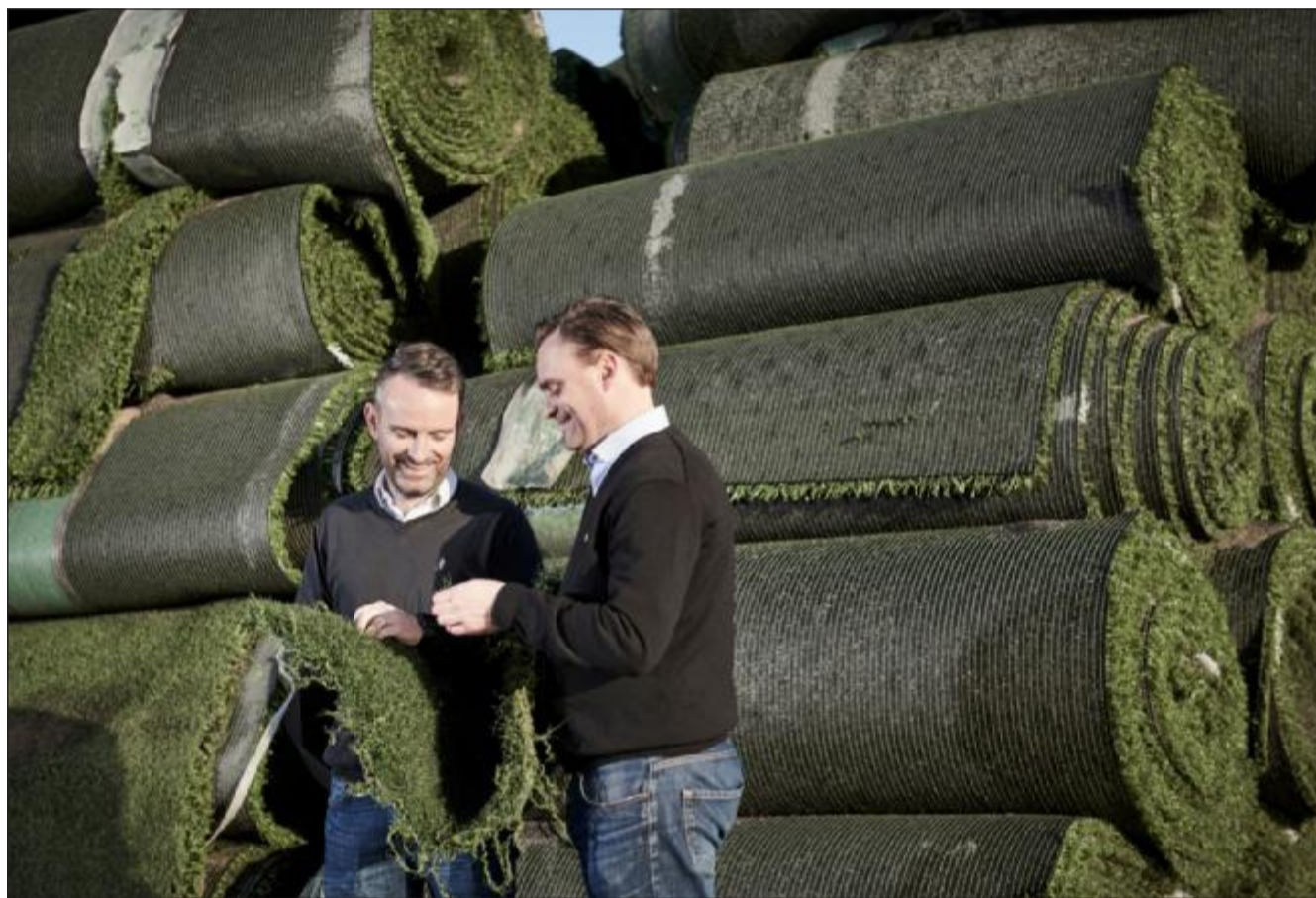
Af Erik Eisenberg

Industriinvesteringsfonden **Nordic Alpha Partners**, stiftet i 2017 med en lille milliard i startkapital for at støtte innovative virksomheder, har fundet sin anden større satsning. Valget er faldet på Herning-firmaet **Re-Match**. Det er endnu ukendt, men har ifølge Nordic Alpha Partners mulighed for at rykke fra lokal til global og blive markant større på få år. Ambitionen er, at den enlige nuværende fabrik skal blive til hele 24 af slagsen i EU og USA.



Re-Match har udviklet en teknologi, der gør det muligt at genanvende kunstgræs. Og det er der et stort forretningsmæssigt potentiale i. Kunstigt græs er nemlig på hastig fremmarch – til sportsanlæg og til andre formål i områder, hvor rigtigt græs har ringe betingelser. Allerede i dag findes der, hvad der svarer til 180.000 installerede fodboldbaner af kunstgræs på verdensplan. Markedet vokser 11 pct. om året. Men kunstgræs – hvor en af hovedingredienserne er plas-

stik – udgør også et gigantisk miljøproblem. Plastindholdet i en enkelt kunstig fodboldbane svarer til 23 mio. plastikposer. Kunstgræsbaner har en levetid på omkring ti år, og bortskaffelsen af nedslidte baner er dyr og bøvl. Den mest



Firmanavnet **Re-Match** spiller på, at de nedslidte kunstgræsbaner får en omkamp efter en tur i firmaets genanvendelsesanlæg. Økonomidirektør **Nikolaj Magne Larsen** (t.v.) og stifter **Dennis Andersen** (t.h.) er sikre på, at der er brug for alle 24 planlagte fabrikker. PR-foto.

23

mio. plastikposer er indholdet af plastik i en gennemsnitlig sportsbane af kunstgræs

stik – udgør også et gigantisk miljøproblem. Plastindholdet i en enkelt kunstig fodboldbane svarer til 23 mio. plastikposer. Kunstgræsbaner har en levetid på omkring ti år, og bortskaffelsen af nedslidte baner er dyr og bøvl. Den mest

almindelige metode har været at brænde dem.

Renses og genbruges

Men det kan det danske firma lave om på. Virksomheden, der kun har været i drift siden 2016, har udviklet en metode, hvor det nedslidte kunstgræs nedbrydes, renses og adskilles i de oprindelige råvarer som sand, gummi og plastfiber. Herefter kan råvarerne genanvendes.

Teknologien er patenteret og EU-verificeret, og Re-Match kan sende 40.000 tons kunstgræs årligt til genanvendelse.

Det er her, Nordic Alpha Partners kommer ind i billedet. Fonden vil hjælpe virksomheden ud på en hastig vækstrejse.

Og selvom grønt er godt og hot, så tæller det mere i fondens vurdering, at virksomheden har et produkt, der nemt

kan gøres tilgængeligt for et større marked.

“Selvom Re-Match er et eksempel på ægte, cirkulær

FAKTA | Nordic Alpha Partners

- Investeringsfond, oprettet i 2017 – kalder sig selv en “growthfond”.
- Har 945 mio. kr. til investering i vækstvirksomheder.
- Investorerne er en blanding af danske pensionskasser og private investorer.
- Fonden har **Mærsk**-formand **Jim Hagemann Snabe**, **Nordeas** fhv. topchef **Christian Clausen** og eksformand i **Danske Bank** **Ole Andersen** som seniorrådgivere.
- Fondens første investering var nordjyske **Carheal**.

økonomi, så er det faktisk ikke hovedargumentet for os. Det er, at virksomhedens produkt udgør en billigere løsning for kunderne end de eksisterende muligheder,” siger **Laurits Bach-Sørensen**, partner i fonden med ansvar for værdiskabelse.

Skabelon i Holland

I første omgang investeres der i en ny fabrik i Holland, baseret på teknologien fra Danmark. Den bliver en skabelon for, hvordan genanvendelsesteknikken vil kunne rulles hurtigt ud i fuld skala til USA, England og Tyskland.

Re-Match og Nordic Alpha Partners har beregnet, at der vil være forretningsmæssig mulighed for at etablere fabrikker på hele 24 forskellige steder i EU og Nordamerika.

Den investering, der bliver stillet til rådighed for at løbe et globalt kunstgræseventyr i gang, er på 50 mio. kr. Det er ikke i sig selv et beløb, der vil imponere i den pengestærke venture- eller kapitalfondsbranche, hvor man ofte køber virksomheder for langt større beløb. Men proportionerne skal lige med:

Re-Match er nemlig i dag på ingen måde en stor virksomhed. Den har 30 ansatte og en omsætning på godt 21 mio. kr. Ejer kredsen er den daglige ledelse og en kreds af overvejende midtjyske privatinvestorer.

Men visionen for Nordic Alpha Partners er, at det ender med en virksomhed, der har 700 ansatte og en årsomsætning på 1,4 mia. kr. – mål, som både fonden og virksomheden mener, kan nås på mindre end ti år fra nu.

“Der er plads til endnu flere. Behovet er enormt, og der er ikke andre end os, der laver det her,” siger firmastifter **Dennis Andersen**.

Mindretalsinvestor – men med stor indflydelse

Af Erik Eisenberg

Når **Nordic Alpha Partners** investerer i en ny virksomhed, er konceptet på mange måder anderledes end det, man kender fra de klassiske kapitalfonde, der ofte vil have majoriteten – og som ofte har det som mål at lade sig købe ud igen med en stor gevinst. “Vi er helt tilfredse med, at vi

“Det her har været en lang forlovelse, inden vi gik til alteret. Men det har været ventetiden værd”

Nikolaj Magne Larsen, investor i Re-Match

kun sidder med en mindretalspost, og vi er heller ikke dem, der byder højest for at få en andel af en virksomhed, vi tror på,” siger **Jacob Kuhr Hansen**, partner i fonden.

Indsatte selv direktør

Men at fonden ikke kræver majoritet, betyder ikke, at den ikke vil have indflydelse. Nordic Alpha Partners er en aktiv partner og medspiller. Den kommer ikke bare med

med kapital – men også med kompetencer, der reelt giver stor indflydelse.

I tilfældet med **Re-Match** fra Herning har det betydet, at fonden har indsat virksomhedens nye adm. direktør, hentet fra fondens egen ekspertstyrke. Det er belgieren **Dr. Stefan Florquin**, der har erfaring som topchef for både fabrikker og store investeringsprojekter. Fonden har også udnævnt en global marketingdirektør,

Martin Plambek, der tidligere har haft ansvar for Mærsk globale branding.

Endelig stiller fonden en omfattende værktøjskasse med egne færdigudviklede forretningskoncepter til rådighed. Og de har været så overbevisende, at Re-Match’ eksisterende ejerkreds har sagt nej til andre investorer, der faktisk var klar til at investere til højere værdiansættelser.

“Det her har været en lang

forlovelse, inden vi gik til alteret. Men det har været ventetiden værd. Jeg har selv en fortid inden for ventureinvesteringer, så jeg ved lidt om, hvor meget det betyder at have de rigtige partnere med – nogle, der ikke bare kommer med penge, men også med de rigtige input til strategi og drift,” siger **Nikolaj Magne Larsen**, økonomidirektør og største private investor i Re-Match.