

Mot mange odds

Cenika-gründeren Svein Tore Moe er en urokråke i det norske elektroteknisk leverandørmiljøet. I løpet av åtte år har han bygget opp en elektroteknisk virksomhet fra 0 til 132 millioner kroner.

Noen har mer motor i seg enn andre. Svein Tore Moe er en av dem. Nå strekker han og Cenika seg mot 500 millioner kroner i omsetning i 2016, et mål han mener er realistisk.

Moe er konkurransemenneske. Det ligger i genene. Motviljen mot å tape har han tatt med seg fra en allsidig idrettskarriere. Tårene spratt når han ikke nådde toppen av resultatlistene. Slik er det fortsatt. Når 40-åringen ikke når sine mål, skjærer det i sjelen.

– Den positive siden er at det går fort over. Dagen etter er tapet glemt. Da er jeg i gang med nye forretningsmessige konkurranser. Jeg har stort sett lært meg til å tape og vinne med samme sinn, sier røykenværingen, som også ellers har mange jern i ilden. Livet er ikke bare butikk og teknikk. Han er trener for tre håndballag i aldersbestemte klasser.

«Skreddersydd» for salg

Lenge lå det an til standard livsløp for Svein Tore Moe. Etter fullført ingeniørutdannelse fikk de store og vel etablerte leverandørbedriftene i energibransjen nytte godt av kompetansen og entusiasmen til den utadvendte personen. Selvfølgelig måtte det bli salg, «skreddersydd» som han er for å skape resultater.

I 2005 pakket han sammen sine saker og begynte for seg selv. Beslutningen ble tatt med en god porsjon trass. Han ville vise for sine tidligere arbeidsgivere at verden var i forandring. Leverandører i Østen, spesielt kinesiske, begynte å puste sine europeiske konkurrenter i nakken. Produktene holdt kvalitetsmessig mål, mens prisene lå godt under. I dag er en av Cenikas hovedleverandører det internasjonale Kina-konsernet Chint, en av verdens største aktører i det elektrotekniske markedet.

Skalv i knærne

– Med dette som utgangspunkt mente jeg trassig at det ville være mulig å rydde meg en posisjon i det norske leverandørmiljøet, fortsetter Svein Tore Moe. – Målet var å skape en trygg og forutsigbar arbeidsplass for meg selv. At det er blitt til mye mer, dreier seg først og fremst om å være på rett sted, med de riktige produktene, til konkurransedyktig priser til rett tid. Satsingen falt omtrent sammen med at jeg kjøpte nytt hus. Det var ikke fritt for at det skalv litt i knærne.

Det er ingen spøk å rydde seg en posisjon i det elektrotekniske leverandørmiljøet i Norge. Svein Tore Moe møtte mange stengte dører. Flere skjulte mekanismer trer i kraft når noen søker å rokke ved den etablerte strukturen. Gründeren ble av mange sett på som en urokråke som det for enhver pris måtte spennes krok for. Nå er det imidlertid generelt sett god sportsånd i det norske samfunnet. Når noen oppdager at det tukles med spillereglene, slår rettferdighetssansen inn. Etter hvert har mange dører åpnet seg for Cenika og Svein Tore Moe.

Kjeeper i hjulene

– Dette er en erfaring vi har med oss fra den spede begynnelsen i lavspenningmarkedet. Nå opplever vi mye av det samme i markedet for mellomspenningsprodukter, sukker Moe. – Dørene sto ikke akkurat på vidt gap da vi for et par år siden blant annet introduserte italienskproduserte fordelingstransformato-

rer og egenutviklede kabelskap for energiverkene. Også i den forbindelse blir det gjort forsøk på å stikke kjepper i hjulene for oss. Knevene er ikke alltid like sofistikerte. I noen tilfeller hadde vi hatt god grunn til å reagere med rettslig forfølgelse. Vi har imidlertid funnet ut at det er bortkastet tid og krefter.

Så helt galt kan det vel ikke være. Svein Tore Moe er selvfølgelig enig i at det åpenbart finnes mye positiv vilje i et marked som tillater en nykommer å ta spranget fra 0 til 132 millioner kroner i løpet av åtte år.

«Brekkestangen» inn i markedet har vært, og er fortsatt, pris. Kundene er ikke blinde i sin lojalitet. Under ellers like forhold vil pris nesten alltid være utslagsgivende. I Cenika er alle formaliteter på plass. Kravene til dokumentasjon og reglene

«Kun fantasien setter grenser. Selv om det elektrotekniske miljøet er preget av konservative holdninger, tenker stadig flere kreativt og annerledes.»

for å komme i leveranseposisjon følges til punkt og prikke.

Egenutviklede produkter

– Generelt sett er det inspirerende å konkurrere med de etablerte, understreker Svein Tore Moe. – Jeg er ikke den som gir opp etter første forsøk. Det skal mye til før jeg kaster kortene, og de rundt 30 medarbeiderne jeg omgir meg, med har

den samme innstillingen. Fortsatt er gründerånden en bærende kraft i virksomheten, men jeg innser at det etter hvert er nødvendig å få på plass

en organisasjonsmessig struktur som reflekterer størrelsen på virksomheten. Cenika er ikke et enmannsverk, men en kollektiv satsing som alle ansatte har et nært forhold til.

Cenikas videre løp er i grove

trekk trukket opp. Moe legger til rette for organisk vekst og satsing med nye, egenutviklede produkter. Selskapet er i en omstillingsfase fra å være en rendyrket importør til en kombinasjon av import og norsk produksjon.

Viktige skritt på denne veien er allerede tatt. Rundt 25 prosent av omsetningen i 2012 har norsk opprinnelse. Sentralt i dette står utvikling av kabelskap for norske energiverk. Her har Cenika blant andre samarbeidet med Eidsiva Energi.

På terskelen til en ny tid

Sterke motkrefter til tross. Det er mulig å skape livskraftig industriell virksomhet i Norge, mener en engasjert Moe.

– Kun fantasien setter grenser. Selv om det elektrotekniske miljøet er preget av konserva-

tive holdninger, tenker stadig flere kreativt og annerledes. En fersk generasjon er på vei inn i energiverkene,

noe som kommer til å sette fart i spennende prosesser. Vi tar sikte på å ta del i denne utviklingen, blant annet ved å satse på å utvikle nye produkter.

I 2012 hadde Cenika en driftsmargin på 18 prosent. Målt mot en omsetning på 132 millioner kroner er det et robust resultat.

Mellom syv og åtte millioner kroner ble benyttet til produktutvikling. Selskapet har ingen låneforpliktelser å betjene. Med en slank og sulten organisasjon i ryggen er Svein Tore Moe i friskt kamphumør.

Stadig trekkes nye overraskelser opp av markedssekken. Nå skal også krafttransformatorer bidra til å gjøre susen. Irritasjonen i den etablerte delen av leverandørindustrien er helt sikkert til å ta og føle på.

Tekst og foto: Tore Halvorsen