

Rydder seg plass i tavlemarkedet

Merk dere navnet Cenika. I løpet av de siste fire årene har gründer Svein Tore Moe bygget opp en elektroteknisk virksomhet innenfor lavspenningsmarkedet som viser muskler. Nå satser han på markedet for tavler til energiforsyning.

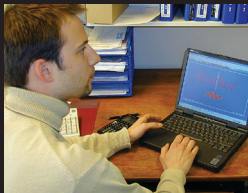
For fire år siden satte Svein Tore Moe i gang med 200 000 kroner i aksjekapital og to tomme hender. I 2009 kan gründeren kvittere ut en estimert omsetning og resultat på henholdsvis 100 millioner kroner og 16 millioner kroner. Siden starten har det gått bråfort i svingene for gasselleselskapet Cenika.

Det er nesten slik at jeg ikke har klart å henge med selv, bekrefter Moe, som er elkraftingeniør og tidligere ABB-medarbeider. – Fra jeg

– De som føler Cenika som en trussel i markedet, har mer i vente, forteller adm.direktør Sveine Tore Moe. I løpet av de siste fire årene har han bygget opp en elektroteknisk virksomhet med 100 millioner kroner i omsetning.

Jacobsen elektro

**Analysér
i industri og kraftnett**



Dette kan vi!

Telefon +47 32 22 93 00 – mail@jel.no – www.jel.no

**STADT SOFTSTART
FOR ELEKTROMOTORAR**



Justerbar mjuk start
Redusert startstraum
Ingen EMC-problem

Frå 1 kW til 10-tals MW

Vi lagerfører eit breidt program,
frå 220 V til 15 kV.



Møt oss på Nor Shipping 2009, STAND E03-05.

STADT AS
Molovegen 2
6083 Gjerdsvika

E-mail: info@stadt.no
Tel: +47 70 02 58 00
www.stadt.no

Din spesialist på
støyfri elektriske
motordrifter.

begynte var det som å åpne en sluse. Allerede fra første dag skjøt bestillingsinngangen fart. I dag er vi tjue ansatte her ved hovedvirksomheten i Lier. I løpet av neste år regner vi med å ha doblet bemanningen.

Til nå har Cenika i stor grad konsentrert seg om lavspenntområdet og tavlebyggere. Mye av suksessen er knyttet opp til lager og produkttilgjengelighet. Selskapet har fått plass i markedet med importerte produkter, i stor grad fra Kina. Kvalitet, pris og logistikk. Dette er fundamentet for virksomheten i Cenika, kombinert med kompetanse og nærhet til tavlebyggermiljøet i Norge.

På sin måte

Økonomer vil kanskje riste på hodet når de hører at vi binder 14 millioner kroner i lagerførte produkter, fortsetter Moe. – De får stille med sitt, og jeg med mitt. For Cenika er et velfylt

lager en konkurransekraft. Hos oss behøver ikke kundene å vente på produkter som de har behov for der og da. De får dem ekspress fra oss her i Lier.

For å sette litt perspektiv på resultater som så langt er oppnådd; i dag kommer siringsskapet i hver fjerde nye leilighet her i landet fra Cenika. Salget av jordfeilautomater til eneboliger har nådd om lag 40 000 i måneden. I oktober nådde salget åtte millioner kroner. Dette er 25 prosent opp sammenlignet med samme måned i fjor. Datterselskaper er etablert i Sverige og Danmark. Lageret i Lier er utvidet opptil flere ganger, og nå planlegges ytterligere ekspansjon.

Dessuten tar Cenika spranget fra lavspenning til mellomspenning, i første omgang med tavler rettet mot energiverk og vindkraft-industrien. Med på laget har selskapet kinesiske Chint, en av verdens største produsent-

ter av denne type utstyr. Fra 1. januar bærer det løs.

Krever mer

– Denne satsingen krever litt mer av oss, fortsetter Svein Tore Moe. – Vi kommer til å bygge opp et tavleverksted her i Drammen for å gjøre tilpasninger til det norske markedet. Virksomheten vil bli organisert i datterselskapet Cenika Power. Selvfølgelig er vi spente på hvordan dette vil gå, men uten å risikere noe, er det heller ikke mulig å få til noe her i verden.

Gründeren i Lier sammenligner det han gjør med en fotballkamp mellom Norge og Brasil. For å vinne er det nødvendig å gjøre ting annerledes. Det er helt nødvendig å ta noen «Flo-pasninger». Ressurssterke konkurrenter står ikke akkurat på tribunen og applauderer. Det er gjort flere forsøk på å stoppe denne «rebellen» i markedet.

Finner sin egen vei

Dørene til de landsdekkende grossistene her i landet er stort sett lukket, sukker Moe. – For å slippe inn, er vi nødt til å oppfylle urealistiske forutsetninger. Det er ikke vanskelig å forestille seg hvem som står bak disse hindrene. Derfor har vi vært nødt til å finne vår egen vei inn i markedet. I tillegg til de rundt 200 tavlebyggerne her i landet, har vi bygget opp gode relasjoner i underskogen av små og mellomstore grossistvirksomheter.

Om etablerte konkurrenter irriterer seg over Cenika, har de mer i vente. – Vi står bare ved begynnelsen av vår utvikling, hevder Svein Tore Moe. – Det tradisjonelle leverandørmiljøet i elektrobransjen er preget av høyt kostnadsnivå og tunge administrasjoner. Ved å være lette på foten i markedet, skal vi puste dem kraftig i nakken.

Tekst og foto:
Tore Halvorsen

Megger



BITE®3

Rask og brukervennlig batteritester

- Tester batterier opp til 2000 Ah
- Måler batteriene under drift og kalkulerer grad av mulig feil (Pass / Warning / Failure)
- Mindre driftsstans og høyere sikkerhet
- Måler celleimpedans, motstand i lasker/forbindelser og cellespenning
- Måler ripple og harmoniske i ladestrømmen
- Presenterer resultatet grafisk
- Lagrer alle nødvendige data
- Kan gi tilstandsrapport av hele batteribanken inkludert lader!
- PC software – ProActiv Database Management – medfølger

MED ERFARING FRA 1968 – ISO 9001 SERTIFISERT

Tlf.: 33 16 50 20 Fax: 33 16 50 45 e-post: info@tormatic.no www.tormatic.no

TORMATIC

Skreppestad Næringspark, 3261 LARVIK

© ElektroMedia as