

Cenika AS:

Elektroeventyr – Cenika girer opp veksten

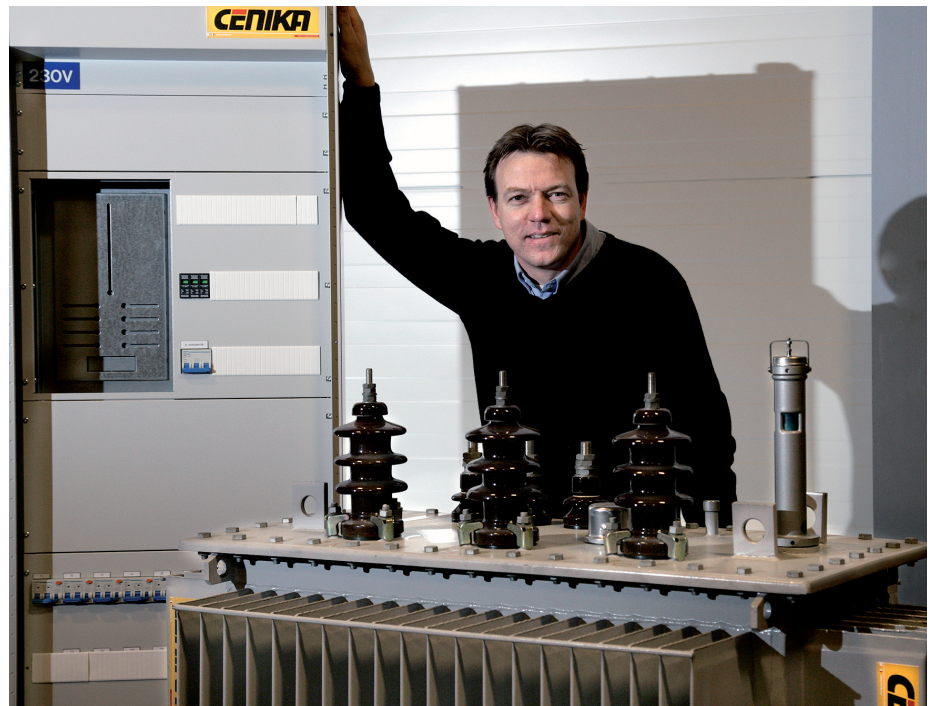
Suksessbedriften Cenika tar nå steget inn i høyspent- og mellomspenningmarkedet. Vinneroppskriften er design hjemme, produksjon og testing i Kina, kombinert med hardt arbeid og dyktige ansatte.

– Høyspentmarkedet i Norge domineres totalt av 2-3 store aktører som nærmest dikterer prisene. Sammenligner du prisene hjemme med andre land vil du se at Norge lever i sin «egen verden». Nå som vi tar steget inn i dette markedet – med helt andre priser – vil nok flere av våre konkurrenter sove dårligere om natten, smiler Svein Tore Moe, daglig leder for Cenika.

Utviklingen av Cenika går rette veien. Med gode produkter, rimelige priser og enkel logistikk har selskapet hatt en knallvekst. Selskapet så dagens lys først i 2005 og på den tiden ble garasjen til daglig leder brukt som lager. Fra en omsetning første året på 2,8 millioner, omsatte Cenika i fjor for 76 millioner, inkludert datterbedrift i Sverige. For å lykkes kreves det entusiasme, utholdenhet og pågangsmot. Man må heller ikke være redd for å feile, eller gå egne veier mener Moe.

Uslåelige priser

– Med lang bransjeeerfaring har vi lenge sett åpenbare vekstmuligheter i EL-bransjen, som utvilsomt har vært konservativ og lukket. Hele



– *Finanskrisen øker fokuset på lave kostnader, pris og inntjeningsmuligheter. Vi regner derfor med at 2009 blir «all time high» for oss, forteller Svein Tore Moe, daglig leder i Cenika.*

tiden får vi spørsmål om hvordan vi greier å være så billige, og mitt standardsvar er at det ikke er vi som er billige, men at våre konkurrenter er dyre, forteller Moe.

Det er én hovedårsak til at prisene kan holdes lave. Produktene produseres på en fabrikk i Kina som Cenika kjøper direkte fra. Det fjerner dyre mellomledd, og i tillegg kan kundene gjøre innkjøp på netthandel.

– Våre priser er de samme som konkurrenter har i andre europeiske land. Ved at vi henter varene direkte fra fabrikk har vi ingen hensyn å ta, og kan derfor sette de prisene og velge de produktene som vi mener er riktige for det norske markedet.

Testing på de beste laboratorier

Moe bare fnysjer av påstanden om at lav pris er ensbetydende med dårligere kvalitet.

– Ta hvilket som helst av våre produkter og test det opp mot våre konkurrenters. Med lang fartstid i bransjen vet vi selvsagt at det ville vært sjanseløst om vi gikk på akkord med kvaliteten. Dokumentasjon er essensielt og våre produkter testes blant annet på KEMA, et av verdens mest anerkjente uavhengige testlaboratorier i. I tillegg testes flere av produktene av Det Norske Veritas.

Når dette med kvalitet og produksjon i lavkostland nevnes, koster Moe på seg et ekstra smil. I likhet med mange konkurrerende komponenter i andre bransjer kan også komponenter til EL-bransjen bli produsert på samme fabrikk i et asiatiske land.

– Produktene er altså dønn like, produsert på samme fabrikk, med samme «innmat», men når de er ferdige settes forskjellige merker på komponenten – og dermed kan prisen også variere, smiler Moe.

Cenika er et helnorsk firma som leverer elektromateriell til det profesjonelle markedet i Skandinavia. Produktene er av høyeste kvalitet, med full dokumentasjon til markedets desidert beste priser. Selskapet har lager og kontor på Lier i Buskerud, samt samarbeidspartnere i hele landet, og datterselskaper i Sverige og Danmark.

www.cenika.no

Referanseanlegg:

- Rygge flyplass
- Post og Teletilsynet, Lillesand
- Netthandelen, Kristiansand
- Fjordspeilet, Leiligheter Stavanger
- Arena senter, Arendal
- Galåsmyra borettslag, Bodø
- Volstadberga borettslag, Ålesund
- Kjøpesentert Lade i Trondheim
- Byggmakker, Steinkjær
- Kiwi, Steinkjær
- Østrehavn, borettslag, Namsos
- Nye Grønlandskvartalet
- Norges Musikkhøyskole
- Nye kompetansesenter Tromsø
- Universitetet i Oslo
- Sogndal Flyplass
- Moer Sykehjem
- Sentrallager Asko Bergen (36 000 kvm, kjøleanlegg + dist. Anlegg)