

Utfordrer med mye spennende på gang:

# El-rebell i heftig sig

For tre år siden hadde de lager i garasjen til daglig leder, og omsatte for 2,8 millioner kroner. I fjor omsatte de for 40 millioner kroner, og har som visjon å bli markedsleder i Skandinavia. Cenika AS er definitivt et selskap å regne med fremover.

– Vi satser hardt, og fører en annerledes strategi enn hva som er vanlig. Dette gjør oss til en utfordrer i bransjen. Merkelappen «el-rebell», som Finansavisen i sin tid tildelte oss, er oss ikke fremmed, sier daglig leder Svein Tore Moe i Cenika AS.

Firmaet leverer elektromateriell til det profesjonelle markedet, bl.a. sikringer fra 10 ampere til brytere på 6300 ampere, elektrotavler og sikringsskap. Moe har bygget opp firmaet med en forretningsidé tuftet på å jobbe utradisjonelt på alle måter.

## Markedets beste priser

Cenika leverer veldokumentert vernmateriell til installatører, tavlebyggere og industri til markedets beste priser.

– Vi hadde ikke hatt mulighet til å lykkes hvis vi skulle ha konkurrert på samme banehalvdel som våre store konkurrenter. At vi er relativt åpne på pris i en veldig lukket bransje er jo å be om bråk, men vi trives med å lage litt støy, forsikrer Moe på hovedkontoret i Lier i Buskerud.

Cenika holder prisene nede ved å hovedsakelig importere produktene sine fra Østen. Selgerne har høy bransje- og produktkunnskap etter mange år i bransjen. En egen teknisk avdeling hjelper kundene når det er nødvendig og dokumenterer anlegg de leverer. Cenika gjør det enkelt for kundene og tilbyr nettbutikk for kunder med eget brukernavn og passord.

– Mange i bransjen spør hvorfor vi må være så billige. Det er ikke vi som er billige, men de andre som er dyre, er vår oppfatning. Prisene vi opererer med er de samme som våre konkurrenter har i andre europeiske land. Vi har ingen forpliktelser overfor noen, og velger priser og produkter vi mener er riktige. Vi tester ut nye ting og fremgangsmåter hele



**Cenika AS satser og vinner:** – Vi er noe så sjelden som en norsk aktør i et skandinavisk elektromarked – med suksess. Vår visjon er å være markedsleder i Skandinavia i 2012, sier daglig leder Svein Tore Moe.

tiden. Ikke alt vi gjør er riktig, men man må våge å feile for å oppnå suksess. Vi har fordelene av å være små med evnen til å snu oss fort, sier daglig leder.

## Sterkt ut i Skandinavia

Cenika har nylig feiret treårsjubileum. 12 ansatte i Norge dekker etterspørselen i hele landet. I tillegg server fire stykker i datterselskapet i Malmø, Sverige og Danmark. I løpet av 2008 vil de være ca 20 ansatte.

– Vi er noe så sjelden som en norsk aktør i et skandinavisk elektromarked – med suksess. Vår visjon er å være markedsleder i Skandinavia i 2012, sier gründeren.

Blant hovedaksjonærene i selskapet er Nadir Nalbant, gründer av Sense Communication og Hello AS, en viktig sparringspartner. Daglig leder har bakgrunn fra ABB og General Electric. Da han så tiden var moden, hoppet han av og fikk skandinavisk enerett på vesentlige komponenter som produseres i Østen. Konkurrentene har tradisjonelt produsert sine produkter i Frankrike og Tyskland, men også disse produserer nå i Østen.

Cenika har brukt mye tid på dokumentasjon, noe som er alfa og omega innen denne

bransjen. – Vi vet at vi kan skilte med kvalitet og leveringsdyktighet fullt på høyde med de europeiske konkurrentene, forsikrer Moe.

## Nye konsepter til sommeren

De store ordrene har ikke latt vente på seg. Cenika har blant annet levert alt vernmateriell til Rygge flyplass etter at den åpnet for sivil luftfart. De har også begynt å levere utenfor hjemlige trakter; til et kjøleanlegg i Vest Afrika hvor en norsk tavlebygger ble mer konkurransedyktig med Cenika, og til et osmoseanlegg for fremstilling av ferskvann fra saltvann i Oman.

Men Moe røper med glimt i øyet at nye konsepter ventes til sommeren. Disse lanseringene vil skape mye oppmerksomhet og bidra sterkt til en enda mer ekspansiv vekst fremover.

# CENIKA

Telefon: 32 24 03 00  
post@cenika.no  
www.cenika.no