

Finansavisen

Finansavisen

JUS

Nummer 2 | 14. MAI 2009 | Argang 5

Ekstra:
36
siders
magasin

”Det gikk som en kule

HERBJØRN HANSSON SIDE 28

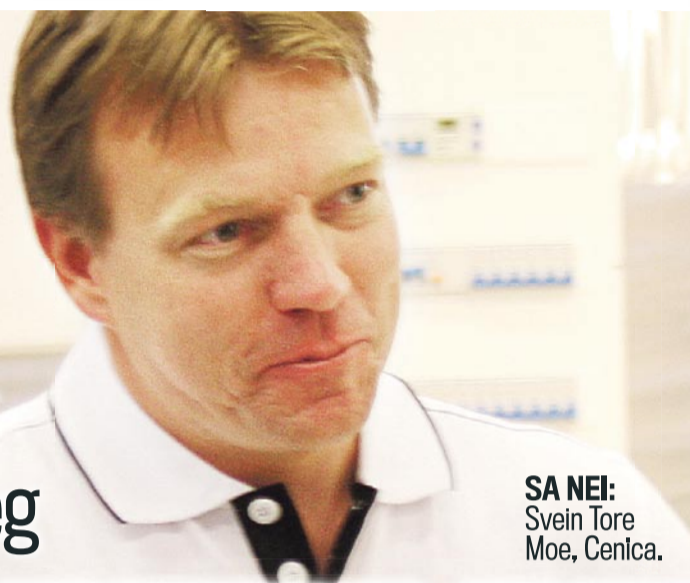


Skapte frykt

TRØIM SIDE 30



- Var for billig
- Tilbudt penger for å trekke seg



SA NEI: Svein Tore Moe, Cenica.

SKITNE TRIKS i byggebransjen



STOREIER: Nadir Nalbant, Cenica.

Kyrre Eggen:

Pressens PITBULL

Bedriftsetablering: Unngå fellene i utlandet

Norske advokater er hvitvaskings-verstinger

Jakter aksje-bløffere

SELVANGIVELSEN SIDE 14

POLITISK REKLAME:

”Giske er et makt-menneske

LEDER SIDE 2

OSLO BØRS 272,99



EUROKURSEN 8,85



3-MND. RENTEN 2,39



BRENT 1. POS 58,06



Dollar	6,50	Dow Jones	8327
Svenske kr	82,75	Nasdaq	1683
Britiske pund	9,86	FTSE 100	4340
US 10 år rente	3,12	Nikkel	9340

TID FOR SMART OG NØKTERNT BILHOLD

Stasjonsvogn med kr 0 i kontantandel

Vi finansierer og administrerer din firmabil

- ✓ Forutsigbart, fleksibelt og kostnadseffektivt
- ✓ Service, årsavgift, drivstoff, leie, dekkhotell
- ✓ Alt på en regning

Ikke la det gro mose på bilavtalen din!
Kontakt oss på telefon 66 10 99 20,
eller send en mail til: salg@hertzlease.no

www.hertzlease.no

Hertz
Lease



Kvalitet fra verdens 5. største bilprodusent

5 ÅRS GARANTIFORSIKNING

Skitne triks mot liten utfordrer

BYGG OG ANLEGG: Internasjonale produsenter av elektriske komponenter bruker skitne triks for å holde en norsk konkurrent fra livet.

ESPEN KVALHEIM
ESPEN.KVALHEIM@FINANSAVISEN.NO

I slutten av april jobbet adm. direktør i Svein Tore Moe i Cenika med de siste forberedelsene før Elfact-messen i Göteborg.

Det unge, norskeide selskapet Cenika – som Moe startet i 2005 med draghjelp fra sin svoger Nadir Nalbant – utfordrer store, internasjonale giganter i markedet for sikringskap og tilhørende komponenter. På messen skulle Cenika vise for svenske og danske kunder at det lille selskapet mener alvor i kampen om et marked som på nordisk basis utgjør rundt 4,5 milliarder kroner, og domineres av aktører som Siemens, ABB og Schneider.

Så kom en underlig henvendelse fra messearrangøren: De ville flytte Cenikas stand til et annet område av messen, og tilbød 466.000 kroner i kompensasjon.

Aggressiv

– Messeledelsen sa at andre selskaper hadde klaget over at vi importerer produkter fra Kina, at vi er en trussel for bransjen, og at vi har aggressiv markedsføring, sier Moe til Finansavisen.

– Hvordan er Kina-import et problem?

– Godt spørsmål. Konkurrentene våre får også mye produsert der, og

alt må jo uansett klareres og sertifiseres i henhold til europeiske krav før det kan selges.

– Og har dere en «aggressiv» markedsføring?

– Vel, vi skriver prisene våre i markedsmateriellet vårt, og opererer med flate rabattstrukturer – jeg kan bare anta at det er dette det siktes til. Prisene våre ligger nemlig rundt en tredjedel lavere enn konkurrentenes, sier han videre.

Moe tilfører at han på generelt grunnlag finner det rart at prisnivået i Norge er høyere enn i våre nordiske naboland, til tross for at det er flere store og tunge konkurrenter representert her.

Store forskjeller

Per Anders Olsen er adm. direktør i El-proffen, Norges største kjede av frittstående elektroentreprenører. Hans kjede forvalter årlig innkjøp på rundt en halv milliard kroner i Norge årlig, og han kan bekrefte Moes observasjoner.

– På noen produktgrupper later det absolutt til at prisene er høyere

hos oss, ja, sier han.

Noe av dette kan tilskrives skatt og importavgifter, men

ikke alt er like lett å forklare bort.

– Ett konkret eksempel er at

Prisene våre ligger rundt en tredjedel lavere enn konkurrentenes

SVEIN TORE MOE



NEI TAKK: Cenika-sjef Svein Tore Moe ville ikke la seg «bestikke til» å gi etter for konkurrentenes krav, og fortsetter priskrigen på det

- Norske priser langt over danske og svenske
- «Truer» markedet med «aggressiv» prising
- Tilbudt halv million for å gi opp messeplass

noen av produktene som Elko produserer i Norge kunne vært kjøpt til priser 40 til 45 prosent lavere i Sverige.

Han tror at prisnivået er på vei til å jevne seg noe ut.

– Ja, vi ser at produsenter i det fjerne Østen rykker nærmere. Noe av det som kommer derfra er ikke så bra, mens annet er veldig godt. Dette kommer vi til å bli nødt til å forholde oss til, slik våre konkurrenter i andre land også gjør det.

Løgn og lydbånd

Cenikas messestand lå like ved standen til ABB, den største aktøren på det svenske markedet. Plutselig ønsket messeledelsen den norske

utfordreren opp en etasje og over i en annen avdeling.

Ifølge Moe var det et helt irrelevant sted for dem å være, og han var absolutt ikke interessert i å bli «kjøpt ut».

– De kunne ganget det beløpet med både ti og tyve uten at det hadde blitt mer interessant. Om få år skal vi tjene langt mer enn som så i det svenske markedet uansett.

Overfor Göteborgs-Posten har messesjef Ulrika Carlsson uttrykt at henvendelsen fra deres side handlet mer om å få en bedre struktur på messen, og at kompensasjonen Cenika ble tilbudt, var kundepleie. Hun tilbakeviser også at forslaget om å flytte Cenikas stand skal stamme fra



FOTO: HELLO

EIER 47 PROSENT: Nadir Nalbant.

klager fra andre messedeltakere, men Moe avfeier dette som ren løgn.

– Vi spilte inn samtalen da Carlsson henvendte seg til oss, og kan dokumentere vår versjon av saken, understreker han.



nordiske el-markedet.

FOTO: SELSKAPET

Lønnsom kanonvekst på lave priser

Cenikas prisfokus har tjent dem godt hittil, og i en tid med kostnadsfokus tror de på ytterligere vekst.

Det var i 2005 at Moe gikk i direkte konkurranse med sin tidligere arbeidsgiver ABB da han hoppet av og startet Cenika. Med seg i kulissene har han hele tiden hatt sin søster og hennes mann – tidligere Sense-gründer Nadir Nalbant – som støttespillere.

Omsetningen første driftsår var beskjeden – bare 2,8 millioner kroner. Da hadde Moe lager i garasjen og «potet» på visittkortet.

Men om starten var forsiktig, har veksten vært desto hurtigere. I fjor gikk det varer for 58,6 millioner kroner ut av dørene, og innen 2012 skal omsetningen være en kvart milliard.

Cenika AS				
(Mill. kr)	2008	2007	2006	2005
Omsetning	58,6	38,4	14,8	2,9
Resultat før skatt	12	5,5	0,5	-0,1

Selskapet etablerer seg nå i Danmark og Nederland, etter å ha holdt på et års tid i Sverige.

Cenika tjener penger også; i fjor gikk selskapet med 12 millioner kroner i overskudd.

Spesielt marked

– Vi representerer verdens tredje største produsent av slike produkter, og har etter hvert store leveranser å slå i bordet med. Både det nye PWC-bygget i Oslo, Rygge Flystasjon og Universitetet i Oslo bruker våre produkter.

Hendelsen på Elfack-messen er

ikke unik – på veien til oppdrag av den nylig nevnte størrelsen, har Moe og Cenika møtt mange rare reaksjoner fra kunder og konkurrenter.

Han mener det hele kan henge sammen med at den nordiske delen av dette markedet har vært ganske spesiell.

– Vi har blitt møtt med bakvaskelser, ryktespredninger og ufine metoder i anbudssammenheng. Men vi sutrer ikke, egentlig har konkurrentenes metoder mest av alt fungert som markedsføring for oss. Kundene blir jo bare provosert, kan du skjønne.

www.citroen.no

BEGRENSET ANTALL NY TYPE CITROËN BERLINGO 1,6 TIL SUPERPRIS
LEASINGPRIS FRA KUN KR. 790,- PR. MND.

KUN
KR. 26,-
PR. DAG!



Alle priser eks.mva. 36 mnd/45.000 km. Forskudd kr. 19.900,-. Registreringsomkostninger kr. 8.400,- (inkl. mva) og årsavgift kommer i tillegg. www.autoelite.no

CITROËN BERLINGO
VAREBILKUPP!

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



auto elite

ASKER: STASJONSVEIEN 40, TLF. 67 49 48 00
OSLO: GLADENGVEIEN 9, TLF. 24 07 41 00
SKI: DYNAMITTEGEN 10, TLF. 64 85 77 00