

0 til 400 millioner



Kjøper låsesmed i Stavanger

INDUSTRI: Låssenteret fortsetter å kjøpe seg opp i låsbransjen. På drøyt to år har omsetningen gått fra null til nesten 400 millioner kroner.

■ FRANK HELGE NJØSEN
frank.njosen@finansavisen.no

I 2017 startet Ståle Raa sin andre runde med konsolideringer i låsbransjen.

Ved utgangen av året lå omsetningen på 14 millioner kroner, men allerede ved inngangen til 2019 hadde den steget til rundt 200 millioner kroner gjennom organisk vekst og ikke minst oppkjøp. I år har oppkjøpene av lås- og sikkerhetsselskaper fortsatt, og så langt ligger Raas selskap an til nesten å doble omsetningen.

– På konsernbasis vil Låssenteret nærme seg 400 millioner kroner, sier Raa til Finansavisen.

Han sikter imidlertid høyere, og har et mål om å nå en halv milli-

ard kroner i løpet av et par år. Med oppkjøpstakten han nå viser kan målet imidlertid nås tidligere enn dette.

– Men vi vokser ikke for enhver pris, sier han.

Kjøper i Stavanger

Etter en rekke oppkjøp i 2018 har Låssenteret lagt under seg flere større låsesmeder også i år.

I første kvartal ble Gardit Lås og Sikkerhet overtatt, og i sommer ble Optimera Sikring & Lås i Stavanger kjøpt opp, med en omsetning på rundt 50 millioner kroner.

Allerede før fusjonen med Gardit er registrert i Brønnøysundregistrene, gjør Låssenteret et nytt kjøp i samme region. Nå overtas

Marvik AS – en av Rogalands eldste og største aktører innen lås og sikkerhet. Selskapet omsatte for 35 millioner kroner i 2018, og ventet å øke dette til i underkant av 40 millioner kroner i år.

Sikter mot å bli størst

Når Marvik blir fusjonert inn i Låssenteret, vil konsernet ha tre avdelinger i Stavanger.

– Med den konsolideringen som skjer i bransjen er det riktig å selge nå, sier Meibel Marvik, som nå overlater familiebedriften til Raas konsern.

– Når vi får muligheten til å kjøpe et selskap som Marvik må vi handle raskt. Med dette oppkjøpet rykker vi enda nærmere målet om å bli



den største aktøren i Norge, sier Raa.

Andre runde

Forrige gang Ståle Raa for alvor ønsket å konsolidere den konsern- og låsbransjen var i 2012.

Da hadde han allerede bygget opp et konsern med 75 millioner i omsetning. Deretter fulgte en rekke oppkjøp langs norskekysten og i Oslo, noe som dro omsetningen over 200 millioner kroner.

I 2013 solgte han låskonsernet sitt til svenske Assa Abloy. Etter

MER DIGITALT: Norske låsesmeder gjør langt mer enn å file opp nøkler, og elektroniske låsesystemer står for mye av veksten, ifølge Ståle Raa i Låssenteret.

FOTO: FRANK HELGE NJØSEN

det Finansavisen erfarer lå salgs- summen på mellom 220 og 250 millioner kroner.

Han forble i sjefsstolen en stund etter salget til det svenske konsernet, men sa etter hvert takk for seg og «sonet» en karantene, før han igjen entret manesjen.

– Bransjen er ikke ferdig konsolidert. Samtidig er det en naturlig vekst i markedet knyttet til elektroniske løsninger. Bare dette alene vokser med 200–300 millioner kroner i året, sa Raa da han solgte til Assa Abloy.

r på to år



OPPKJØP I STAVANGER: Adm. direktør Ståle Raas i Lås-senteret har tatt nok en bedrift under sine vinger.

FOTO: LÅSSENTERET



UT AV SPOT-MARKEDET: Ankerhåndterings-skipet (AHTS) «Normand Prosper» og søster-skipet «Normand Drott» har fått lange kontrakter i Sør-Afrika neste år. FOTO: SOLSTAD OFFSHORE

Solstad-kontrakt gir vinn-vinn

OLJESERVICE: Solstad Offshore har sikret to av sine ankerhåndterings-skip lange kontrakter i Sør-Afrika neste år. Begge forsvinner fra spotmarke-det her hjemme.

FRANK HELGE NJØSEN
frank.njosen@finansavisen.no

– Vi tror dette er svært godt nytt for markedsbalansen i Nordsjø-en, sier skipsmegler og befrak-tingssjef Wilhelm P. C. Blystad i Clarksons Platou Offshore.

Onsdag ble det kjent at Solstad Offshore leier ut de to, store ankerhåndteringsskipene (AHTS) «Normand Drott» og «Normand Prosper» til Total i Sør-Afrika. Skipene skal bistå i et borepro-gram som starter opp i første halvår 2020 og som ventes å ta inntil 280 dager.

Det betyr at skipene forsvinner ut av spotmarkedet i Nordsjøen i en lengre periode.

– At to av de aller største ankerhåndteringsskipene forsvinner ut av markedet og til en annen region for så-pass lang tid, vil bety mye for de gjenværende skipene, sier Blystad.

Redusert tilbudsside

De seneste ukene har spotmarke-det for AHTS-er i Nordsjøen hatt flere gode perioder.



– **POSITIVT FOR UTNYTTELSE OG RATER:** Wilhelm P. C. Blystad i Clarksons Platou Offshore.

FOTO: CLARKSONS PLATOU

Det er bare en drøy uke siden at det ble satt ny årsbeste med rater på nærmere 900.000 kroner pr. dag. Solstad Offshore-skipet «Far Sigma» var blant dem som sikret seg en god rate på nesten 800.000 kroner pr. dag for et riggflyttings-opdrag.

– De gode periodene skyldes i stor grad at flere båter har vært ute av Nordsjøen på andre oppdrag og dermed redusert tilbudssiden. Nå får vi dette over en lengre periode neste år, sammen med et økende antall aktive rigger, sier Blystad.

Venter få reaktiveringer

Det ligger fortsatt AHTS-er i opplag langs norskekysten, men ifølge skipsmegleren er det bare et fåtall skip som er klare til å bli reaktivert.

– Vi venter at både utnyttel-se og ratebilde for store anker-håndteringsskip vil bedre seg betraktelig for rederne neste år, sier Blystad.

Norfund - Statens Investeringsfond for Næringsvirksomhet i Utviklingsland - har som målsetning å skape jobber og bedre levekår ved å investere i bedrifter som bidrar til bærekraftig utvikling. Fondet er eid av staten ved Utenriksdepartementet og skal bidra til at levedyktige og lønnsomme virksomheter i utviklingsland, som ellers ikke vil bli igangsatt som følge av høy risiko, kan etableres og vokse. Norfund investerer alltid med partnere, norske eller utenlandske. Om lag halvparten av investeringsporteføljen er innen ren energi. Grønn infrastruktur, finansinstitusjoner og vekstkraftige virksomheter innen landbruks- og produksjonsindustri er øvrige prioriterte investeringsområder. Norfund har også en omfattende fondsportefølje. Afrika sør for Sahara er hovedsatsningsområde, i tillegg til investeringer i enkelte land i Asia og Mellom-Amerika. Norfund har kontorer i Oslo, Nairobi, Cape Town, Accra, San José og Bangkok. Norfunds avtalefestede investeringer er i dag på 25 milliarder kroner i rundt 150 selskaper. Antall ansatte er 82.

Vi søker en EVP som kan være med å bygge de selskapene Afrika trenger for å lykkes med utvikling

Executive Vice President – Vekstkraftige virksomheter

Stillingen rapporterer til administrerende direktør og inngår i ledergruppen. Du vil lede ett av fire investeringsområder – «vekstkraftige virksomheter» – som investerer i selskaper med betydelige vekstmuligheter innen landbruks- og produksjonsindustri i Afrika. En sentral del av arbeidet vil være å bygge relasjoner til relevante industrielle partnere. I tråd med Norfunds mandat skal vi investere i selskaper som har potensial til å bli lønnsomme og levedyktige og som opererer sosialt og miljømessig ansvarlig. Stillingen har ansvar for et internasjonalt team som omfatter ansatte ved Norfunds tre regionkontor i Afrika i tillegg til et team på 6 personer i Oslo. Verdien på porteføljen er i dag ca. 1,6 mrd. NOK, og forventes å øke betydelig fremover.

Sentrale oppgaver:

- Ansvar for å følge opp dagens portefølje og å gjennomføre nye investeringer i vekstkraftige virksomheter i Afrika sør for Sahara.
- Bygge partnerskap med industrielle aktører.
- Lede og motivere et kompetent internasjonalt team.
- Overordnet ansvar for porteføljestyring, rapportering samt verdivurdering av investeringsprosjektene i avdelingen.
- Medlem av ledergruppen.

Kvalifikasjoner:

- Høyere utdanning
- Minimum 10 års erfaring fra industri eller investeringsvirksomhet.
- Erfaring med aktivt eierskap og utvikling av virksomheter.
- Erfaring fra Afrika eller andre tilsvarende krevende markeder.
- Analytiske og strategiske ferdigheter og god gjennomføringsevne.
- Solid ledererfaring fra virksomhet med høyt kvalifiserte medarbeidere.

Personlige egenskaper:

- Gode samarbeidsegenskaper.
- Initiativ og evne til å jobbe selvstendig og i team.
- God muntlig og skriftlig fremstillingsevne - på norsk og engelsk.
- Trygg og tydelig med en inkluderende og motiverende lederstil.
- Effektiv, uavhengig og løsningsorientert.
- Strukturert og nøyaktig.
- Evne til å jobbe hardt og smart, og vilje til å reise i våre regioner.

Norfund kan tilby:

- En mulighet til å jobbe i verdens mest spennende markeder – hvor rask vekst og investerings-muligheter møter behov for utvikling og jobbskaping.
- Kolleger som kombinerer dyp kompetanse på investeringer med et ønske om å gjøre en forskjell.

Etter søknadsfristens utløp vil det utarbeides offentlig søkerliste. Det gjøres oppmerksom på at opplysninger om søkeren kan bli offentliggjort selv om søkeren har bedt om å bli unntatt offentlighet. Søkere som har bedt om å unntas vil varsles dersom dette ikke kan imøtekommes. Norfund ønsker å gjenspeile mangfoldet i samfunnet og oppfordrer alle kvalifiserte kandidater til å søke. **Kortfattet søknad med CV sendes til job@norfund.no innen mandag 14. oktober.**
Kontaktpersoner: EVP Organisation & HR Hege Elisabeth Seel: +47 454 87 570 – HR Manager Ingeborg Margrethe Seglem: +47 913 10 448