



Tok sjansen da de så mulighetene

Ståle Raa ante hvor det bar da de store aktørene ble til giganter etterhvert som oppkjøp og nedleggelser kom for dagen.

TEKST OG FOTO GEIR OLSEN

- Da de store - i første rekke Dormakaba og Assa Abloy Opening Solutions - kjøpte seg opp, slo sammen- og sentraliserte virksomheter, gikk vi motsatt vei, forteller en åpenhjertig Ståle Raa som etter ansettelsen av Odd Harald Danielsen - er blitt konsernsjef for Låssenteret. Heretter skal Raa fokusere mest på vekst, oppkjøp og strategi.

PÅ OFFENSIVEN

Etter oppkjøpet av Arve Karlsen i 2017 har det mildest talt ballet på seg. Snart teller de 20 avdelinger på Østlandet, Sørlandet,

Trøndelag og over hele Vestlandet. Veksten er en kombinasjon av etablering av helt nye avdelinger og oppkjøp. Fra en omsetning på omkring 14 millioner i 2017 skal de runde 350 mill. i år. Om et par år skal de omsette for en halv milliard årlig.

- Etter min mening måtte det bli et tomrom som følge av denne strukturelle endringen i bransjen. I tillegg har finansielle aktører som Private-Equity fond kjøpt seg inn i bransjen. De har av natur et perspektiv på 3-5 år før de selger seg ut igjen. Dette vil igjen føre til større endringer litt lengre frem i tid. - Over tid har vi dessverre sett at flere av leverandørene våre har bygget ned forhandlernetverket.



Odd Harald Danielsen og Ståle Raa ser lyst på fremtiden.



Det gir seg utslag i blant annet lager- og logistikkfunksjonen til våre leverandører som vi er helt avhengige av. Når de bygger ned, og Låssenteret er i en vekstfase, er det klart vi må ansette og bygge en annen kompetanse enn tidligere.

Ansettelsen av Odd Harald Danielsen et viktig ledd i dette. Nå skal vi fylle på med lokale låsesmeder under vår paraply. Når andre ser ut til å dyrke sentralisering, så rendyrker vi det lokale. Slik skal vi ta steget opp og bli den desidert største aktøren i Norge, smiler en meget fremoverlent Raa.

STADIGE OPPKJØP

For å nå målene skal de konsolidere og bygge videre på det de har. I tillegg til at de stadig ser etter nye muligheter. Så langt i år har

selskapet kjøpt selskapene; Gardit Lås og Sikkerheit AS i Nordfjordeid, og sist Optimera Sikring & Lås AS som ble gjennomført i juli.

- Dette var et viktig tilskudd, og vil tilføre oss mye fra Haugesund til Kristiansand. I tillegg mottar vi hele tiden henvendelser fra låsesmeder som ønsker å bli en del av Låssenteret. Vi kjøper ikke alt, men vi er i en dialog med flere som samlet sett representerer en omsetning på i underkant av 100 millioner kroner, sier Raa.

- Mens de andre skal drive regionalt og nasjonalt, vil alle våre bedrifter drive lokalt, lover Ståle Raa som til nå har 100 millioner i potten av egne midler i denne storsatsingen. I tillegg har de ansatte og eierne av bedriftene som er innlemmet i Låssenteret også eierandeler.



Tryllekunstneren kan alle triksene i bransjen

Få kan vel mer om låsesmedbransjen enn Odd-Harald Danielsen. Dette er et kupp for oss, sier Låssenterets grunnlegger Ståle Raa.

TEKST OG FOTO GEIR OLSEN

KAN ALLE TRIKSENE: -Trylling er en «ICE breaker», fortalte Odd Harald Danielsen mens han imponerte Låssenter- kollegene Halvor Berg og Ronny Larsen ved Låssenteret i Oslo.

Det gikk vel kanskje et aldri så lite gisp gjennom bransjen da Låssenteret i vår proklamerte at de hadde fått med seg tidligere TrioVing/Assa Abloy Opening Solution's Odd Harald Danielsen på laget.

Han har nå tatt over som administrerende direktør for grunnlegger Ståle Raa som heretter blir å se i rollen som konserndirektør i Låssenteret.

VOKSER STADIG

Låssenteret har vokst raskt de siste par årene, og teller snart 20 avdelinger i hele Sør-Norge. Siste bedrift inn i Låssenteret var Optimera Sikring & Lås som ble kjøpt opp i sommer. De har også etablert en ny prosjektavdeling i Ski sør for Oslo.

Vi er nødt til å styrke organisasjonen vår i alle ledd for å nå våre mål om å bli den desidert største aktøren i Norge, sier konserndirektør Raa. Med ansettelsen av Danielsen får nå Raa anledning til å konsentrere seg fullt og helt om videre utvikling og konsolidering av hele konsernets portefølje.

- Det blir befriende å kunne konsentrere seg fullt og helt om dette. Selv ikke jeg har kapasitet til å holde på med alt dette

på egenhånd, flirer Raa, iført sin fargerike Marius-kofte der han sitter på bakrommet i Låssenterets avdeling på Tveita i Oslo.

UT PÅ TUR

Danielsen er heller ikke i tvil om at han får nok å henge fingrene i fremover. Den nybakte direktøren skal i slutten av august stå i bresjen for en fagsamling til Warszawa i Polen. Der vil både han og alle de omkring 180 medarbeiderne få anledning til å bli bedre kjent, i tillegg til å ha et strengt faglig opplegg.

- Det vil vel også bli en del trylling - trylling har etterhvert blitt et av Danielsens fremste varemerker - i sosiale sammenhenger. Men også da Låsesmeden var på besøk fikk kortstokken kjørt seg.

- He he. Det blir jo fortsatt en del trylling sier han.

- Hva kommer til å skje fremover?

- Jeg skal ut på tur kan du si. Det blir mye reising. Ingen tvil om det. Selv om jeg vel kjenner de fleste, skal jeg besøke alle avdelingene mer eller mindre jevnlig. Vi skal bli enda mer sammensveiset. Hos oss skal det fortsatt legges vekt på at det lokale. Det må ikke bli slik at vi sentralt skal tre opplegg ned over hodene på avdelingene våre rundt

forbi, proklamerer Danielsen. Mens kollega Raa nikker berømmende.

- Vi kunne ikke fått en bedre medarbeider med på laget. Danielsen har en unik erfaring etter mange år i bransjen. Også som utøvende låsesmed. Dette gjør at han også har de beste forutsetninger for å forstå låsesmedene hos oss. Og støtte de på best mulig måte, sier Raa.

ANDRE SIDEN

Danielsen ser frem til å møte kolleger, kunder og leverandører på en ny måte. - Det skal bli interessant å oppleve bransjen fra «andre siden av bordet», smiler han.

Og med sin brede erfaring føler han seg trygg på sin nye rolle.

- Jeg behøver ikke bruke tid på å bevise noe. Ei har jeg noe markeringsbehov, og jeg vet at det er mye følelser forbundet med Låsesmedbransjen. Vi skal ikke tukle med dette, smiler Follo-mannen som nå skal stå i front for satsingen som inneværende år skal sørge for omsetning på minst 350 millioner kroner.

Og går det som Raa har spådd, vil de runde en halv milliard i omsetning om få år.

- Dette blir gøy, avslutter Danielsen.