



KRAFTIG VEKST: Ståle Raa og Låssenteret blir en stor aktør innen lås- og sikkerhetssystemer i Norge.

FOTO: FINANSAVISEN

Tar opp kampen med Assa Abloy

INDUSTRI: Lås- og sikkerhetsselskapet Låssenteret kjøper en av sine to store leverandører og sikter mot milliardomsetning i løpet av fem år.

■ **FRANK HELGE NJØSEN**
frank.njosen@finansavisen.no

– Vi tar et kvantesprang og skriver norgeshistorie med den størrelsen vi får nå, sier Ståle Raa, eier av Låssenteret.

Raa er i gang med sin andre runde med oppkjøp av norske låsesmeder. Forrige gang solgte han konsernet sitt til kjempen Assa Abloy, men denne gangen blir han flere ganger større innen adgangskontroll, lås og beslag.

Låssenteret har nå signert en avtale om å overta av den norske virksomheten til sveitsiske Dormakaba, som er en internasjonal aktør innen adgangs- og sikkerhetsløsninger.

Vil omsette for 600 mill.

Avtalen innebærer at i overkant av 80 ansatte fra Dormakaba blir overført til Låssenteret. Med følger også en ordrebok på over 60 millioner kroner og en tilbuds-masse på over 100 millioner. Overtagelsen ventes å være fullført i september, og da vil Låssenteret ha 300 ansatte fordelt på 26 avdelinger i hele landet.

Omsetning løftes også kraftig. I fjor hadde Låssenteret drifts-

inntekter på rundt 400 millioner kroner, men etter oppkjøpet vil konsernet omsette for rundt 600 millioner.

Raa har imidlertid en klar strategi for videre vekst – både organisk og gjennom oppkjøp.

– I løpet av fem år er målet å doble omsetningen, sier han.

Stor endring i bransjen

Det er i hovedsak to store produktleverandører av lås- og sikkerhetssystemer i Norge i dag, Assa Abloy, som står bak TrioVing, og Dormakaba. Ifølge Raa er Låssenteret største kunde til begge.

De to aktørene har et bredt produktspekter med alt fra lås og beslag til dørautomatikk og elektronisk adgangskontroll. I Norge har de også vært distributører og eid låsesmedvirksomheter, og de har dermed vært i konkurranse med sine egne kunder.

– Dette har vært utfordrende for oss låsesmeder. Derfor er det gledelig at Dormakaba nå avvikler denne delen av sin virksomhet og velger å selge til oss. Det representerer en stor endring i bransjen, sier Raa, som nå får en større virksomhet enn Assa Abloy i Norge.

– Vi har hele tiden spilt med åpne kort og sagt at vi vil støtte den av aktørene i bransjen som først tar valget om ikke å konkurrere med kundene sine. Konkurransemessig vil dette gjøre det enklere og bedre for alle aktører innen låsesmedfaget, inkludert kundene, sier Raa.

Dormakaba er også godt fornøyd med å finne en kjøper til sin virksomhet her i landet.

– Vi har lenge fulgt med på hva Låssenteret har gjort og sett den imponerende veksten og det fagmiljøet de har bygget opp, med gode resultater. Da vi gjorde en strategisk beslutning om å ren dyrke vår virksomhet i Norge, var Låssenteret en naturlig aktør å henvende seg til, sier Kenth Granljung, Dormakabas konserndirektør for Skandinavia og Baltikum.

Investorinteresse

Etter det Finansavisen kjenner til skal finansielle aktører ha vist interesse i det som skjer i Låssenteret om dagen, og i alle fall ett meglerhus skal ha gjort en verdiprøving av selskapet.

Selv ønsker ikke Raa å si altfor mye om dette.

– Det kan være at vi tar inn finansielle investorer på et tidspunkt, men dette er noe vi vil vurdere underveis.