

Foto: Elin Høyland

# DN

Dagens  
Næringsliv

Tirsdag 12. april 2016

UKE 15 NR. 83 - Årg. 127

Løssalg kr. 40

www.dn.no



## Skylder på internrevisor

DNB-sjef Rune Bjerke. Side 8, 9 og 10



Rune Arnhoff (58)

Derfor  
solgte han  
familie-  
bedriften  
Side 22-23

Nå er milliardsluket på Mongstad blitt

# Statoils nye pengemaskin

Side 4, 5 og 6

Tjente  
inn en halv  
«mong»  
ifjor

7 026780 000019

Nøkkeltall  
11. april klokken 17.00

Dollar  
8,19 -4 øre

Euro  
9,37 -2 øre

Pund  
11,68 4 øre

100 SEK  
101,10 -5 øre

Oslo Børs  
571,67 0,96%

Nordsjølje  
42,52 0,58 USD

Pengemarkedsrente  
0,99 -2 basispunkter

Foto: Eivind Semneset

## Gründer

# Solgte før rushet

Gründer Rune Arnhoff (58) fikk et beløp i hundremillionersklassen for selskapet han skapte. Nå tvinger eldrebølgen frem et økende antall salg av firmaer.

## INDUSTRI

Øyvind Finstad  
Oslo

de gamle fabrikklokalene til Sætre Kjeksfabrikk på Vålerenga i Oslo, har gründer Rune Arnhoff bygget opp det lønnsomme importselskapet Releka.

- Her var det et verksted den gang man brukte hest og kjerre. Nå tester vi nye produkter til bilverksteder i de samme lokalene. Bare i år økte antallet produkter vi selger til den bransjen med 150, sier Arnhoff.

Bilprodukter står nå for 30 prosent av omsetningen i Releka-gruppen.

Selskapet selger reparasjons- og vedlikeholdsprodukter til bygg- og anlegg, bilverksteder, oppdrettsnæringen og industrien.

Nå har han solgt selskapet sitt. Nærmere 25.000 eiere av små- og mellomstore bedrifter vil i løpet av ti år gjøre det samme som Arnhoff: selge eller finne andre til å drive livsverket videre.

## Startet i kjelleren

Arnhoff startet med et lite verksted i familiens kjeller i Lørenskog. Etterhvert ble han en betydelig arbeidsgiver med 110 ansatte og en skattelig formue på 117 millioner for skatteåret 2014.

- Jeg var 19 år da jeg etablerte selskapet Releka. Det første produktet var en oppladbar

## Releka-gruppen

- Etablert: 1977
- Virksomhet: Leverandør av produkter til byggebransjen som fugemasser, rengjøringsprodukter og elektrisk materiell, samt forbrukermateriell og smøremidler til bilverksteder, oppdrettsnæringen og industrien.
- Gründer: Rune Arnhoff (58)
- Antall ansatte: 110
- Tall 2015: Driftsinntekter på 247 millioner og oppnådde et driftsresultat på 37 millioner kroner
- Daglig leder: Olle Petter Andersen (52)
- Styreleder: Carl Ulf Joakim Dock (49)
- Eier: Indutrade AB (100%)

loddebolt, og det utviklet seg til en komplett linje med reparasjons- og vedlikeholdsprodukter. Planen var å ta utdanning og bli forsker, men jeg fikk så mange henvendelser at jeg etterhvert utsatte studieplanene til jeg ble 30 år - og nå er jeg 58, sier Arnhoff.

Selskapet vokste med importprodukter og på begynnelsen av 1980-tallet kjøpte han lokaler i den gamle kjeksfabrikken.

- Det har vært en familiebedrift. Jeg traff til og med kona på jobben her, sier Arnhoff med et smil.

Siden etableringen i 1977 har Releka-gruppen vokst fra 20.000 i omsetning til nesten

250 millioner kroner ifjor. Og resultatmarginen før skatt har de siste årene ligget på mellom 14 og 15 prosent.

For en del år siden skjøt selskapet blink med byggkjemi-produktene Tec7-serien som er selskapets mest kjente varemerke.

## «Var et planlagt salg»

For vel ett år siden solgte Arnhoff virksomhetene i Releka-gruppen.

- Det var et planlagt salg. Ingen av barna var interessert i å overta, sier Arnhoff.

Han satte visse betingelser med salget.

- Jeg ville finne en kjøper som kunne ta vare på selskapets kultur og ansatte. Det vil si ingen oppsigelser. Jeg har fra dag én hatt som filosofi at vi er en menneskebedrift - ikke en industribedrift eller salgsbedrift. Gründeren kontaktet en bedriftsmegler for å finne riktig kjøper.

- Etterhvert fant vi det svenske selskapet Indutrade som spesialiserte seg på kjøp av lønnsomme bedrifter og har en policy om å ta vare på bedriftens kultur, sier Arnhoff.

## «Prisen er hemmelig»

Han er i dag glad for salget.

- Man må ikke vente for lenge med å selge, sier han.

- Med et resultat før skatt på mellom 30 og 20 millioner de siste fem årene gikk vel selskapet for flere hundre millioner?

- Prisen er hemmelig, men jeg kan bekrefte at det var i hundre-

## Gründer-råd

- Gründer Rune Arnhoff. Hva var ideen da du startet?

- Salg av produkter for reparasjon og vedlikehold. Jeg liker ikke å kaste ting.

- Hovedtips til de som vil bli gründere?

- Ha en klar målsetning. Vær åpen for innspill fra andre - også personer i andre bransjer. Jobb tett med kundene og medarbeiderne. Utfordre de ansatte slik at de involverer seg. Ha et godt belønningssystem som gjør at de ansatte får sin andel av fortjenesten.

- Når bør en gründer selge selskapet?

- Ikke vent for lenge. Selg når det trengs nye krefter for å skape videre suksess.

”

Det har vært en familiebedrift. Jeg traff til og med kona på jobben her

Rune Arnhoff

millionersklassen. Ellers ville jeg ikke ha solgt, sier Arnhoff.

## Luksusleilighet til møter

Noe av pengene brukte Arnhoff på å kjøpe en leilighet på Aker Brygge i Oslo for 38 millioner kroner.

- Jeg bor fremdeles på familiegården i Lørenskog. Lokalene på Aker Brygge bruker jeg først og fremst til kontor og representasjon og møter.

Arnhoff har etter salget sluttet

som daglig leder, men sitter i styret i Releka.

- Jeg jobber med å gjøre meg overflødig.

Han viser et tomt rom i den gamle kjeksfabrikken som hans etterfølger skal flytte inn i.

- Her er kontoret jeg har hatt siden 1983. Originalmønsteret på veggene er tatt vare på. Legg merke til gulvet. Det har fiskebensparkett fra 1930-årene, sier Arnhoff, som nå blant annet satser på eiendomsmarkedet med kjøp av oppussingsobjekter.

oyvind.finstad@dn.no





- Jeg ville finne en kjøper som kunne ta vare på selskapets kultur og ansatte. Det vil si ingen oppsigelser, sier gründer Rune Arnhoff i Relekta-gruppen som fant en svensk kjøper.  
Foto: Per Ståle Bugjerde

COMOYOKO

## Hvert tredje selskap vil skifte eier Tjener på byggevekst

**Oslo:** Eldrebølgen vil føre til omfattende salg av bedrifter.

- Grovt sett vil hvert tredje selskap blant små- og mellomstore bedrifter i Norge få nye eier i løpet av ti år, sier Geir Samdal, daglig leder i Eierskiftesenter.

Han opplyser at det medfører at cirka 25.000 selskaper med majoritetseiere - eksempelvis familiebedrifter - må skifte eiere.

- Det er to hovedårsaker til

det. Det er eldrebølgen og at nye eiere har et fortrinn om å utvikle bedriftene bedre, sier Samdal.

Han leder en opplærings- og undervisningsorganisasjon som har som «formål å sikre verdier for bedriftseiere og samfunnet».

- Norske majoritetseiere har generelt for lav bevissthet og kunnskap om eierskifter.

Samdal sier også det er et generelt problem i Europa.

- Hvert år er det i gjennomsnitt eierskifte hos 600.000 små- og mellomstore bedrifter i Europa på grunn av eldrebølgen.

Samdal mener mange venter for lenge med avgjørelsen.

- Alternativer til salg til ny eier, er salg til ansatte, delvis salg eller nedleggelse. En annen mulighet er å ansette ny daglig leder og opprettholde eierskapet i familien, sier Samdal.

**Oslo:** Den høye aktiviteten i bygg- og anleggsbransjen ga rekordresultat for Relekta ifjor.

- Det er veldig tilfredsstillende å se at selskapet vi har bygget opp fra null er blitt en så stor suksess. Jeg er glad for at det skal leve videre som før med solide eiere og stabilitet på ledersiden, sier gründer Rune Arnhoff i Relekta.

Ifjor økte Relekta-gruppen

omsetningen med over 13 prosent til 247 millioner med et driftsresultat på 37,3 millioner, som er det beste noensinne.

- I år er målet å omsette for 285 millioner kroner. Nå skal bedriften rigges for ytterligere vekst. I 2020 skal vi omsette for en halv milliard, sier daglig leder Olle Petter Andersen.

Han tok over sjefsstolen den 1. mars i år etter Arnhoff.