



Svenske Teqt Group har ambisjon om å bli det ledende konsernet innen takløsninger i Norden. I Sverige har de allerede denne posisjonen og er nå i gang med sin satsing i Norge.

Vil kjøpe opp norske blikkenslagere

Svenske Teqt Group har ambisjon om å bli det ledende konsernet innen takløsninger i Norden. Det skal blant annet gjøres gjennom oppkjøp av norske blikkenslager- og taktekkerbedrifter.

Tekst: Magne Harberg Foto: Teqt Group



Vi arbeider nå aktivt med å finne de selskapene som er best i sine lokale markeder.

skape struktur i den relativt nye norske delen av konsernet.

– Teqt Groups mål er å bygge Nordens ledende taktekkerkonsern med en like sterk posisjon i Norge som vi har i Sverige, sier Lind.

TO PRIMÆRE DRIVKREFTER

Lind forteller at opprettelsen av Teqt Group har kommet fra to primære drivkrefter; et indre press bestående av en glede og et ønske blant gründere innen taktekkning om å ta neste steg i sin gründerreise, samt et ytre press som handler om å kunne møte de stadig høyere kravene som entreprenørens oppdragsgivere stiller til kvalitet, kompetanse, bærekraft og forretningsdrift.

VIL BEHOLDE FOLK I LEDENDE STILLINGER

Teqt Group vil at selskapene som skal bli en del av konsernet, skal ha et sterkt eget driv til å fortsette å utvikle seg og et ønske om samarbeid på tvers av selskapene i Teqt Group

– Dette forutsetter at vi beholder en sterk lokal ledelse i våre datterselskaper. De har tross alt en stor del av fortjenesten for at deres selskaper og merkevarer er velrenommerte og etterspurte, sier Lind.

– Det er mange bedrifter med dyktige entreprenører i Norge, med samme ambisjon om å gi kundene høy kvalitet og service som oss, avslutter Stefan Lind, administrerende direktør i Teqt Group.

Teqt Group beskriver seg selv som det ledende konsernet innen takløsninger i Sverige. Nå utvider de horisonten og fokuserer på Norge. Målet er å bli den ledende gruppen innen takløsninger, blikk- og taktekkingsentreprenører i Norden. Det skal skje gjennom oppkjøp. De første norske datterselskapene er allerede på plass gjennom oppkjøp av Alltak AS, Tak & Beslag AS og Torbjørn Lemtun AS.

I første omgang gir oppkjøpet av de tre norske selskapene Teqt Group en sterk plattform for videre ekspansjon i Norge.

– Vi arbeider nå aktivt med å finne de selskapene som er best i sine lokale markeder og som vil ta neste steg i virksomheten sin

ved å være med på å bygge den ledende gruppen av takspesialister i Norge, sier Stefan Lind, administrerende direktør i Teqt Group til Blikkenslageren.

ØKER TEMPOET I NORGE

– For å øke tempoet ytterligere i Norge har vi ansatt Torstein Svennevig som ny Country Manager, sier Lind.

Torstein Svennevig kommer fra stillingen som Country Manager for Kingspan Insulation i Norge. Lind mener hans erfaring med å bygge den virksomheten fra grunnen, er et verdifullt løft for å realisere sine vekstplaner i Norge. I Teqt Group Norge skal Torstein Svennevig jobbe med nye oppkjøp og



Daglig leder Torbjørn Lemtun i Torbjørn Lemtun AS har solgt bedriften til svenske Teqt Group og ser mange muligheter med en solid eier i ryggen.

Torbjørn Lemtun AS

Solgte bedriften

Torbjørn Lemtun i Torbjørn Lemtun AS har den siste tiden vurdert flere kjøpere, men endte med å selge til Teqt Group.

Torbjørn Lemtun sier dette om årsaken til at de valgte å selge til nettopp Teqt Group: – Profesjonaliteten og seriositeten til eierne som står bak Teqt Group, samt deres forretningsplaner og tanker om fagene og fremtiden, var en av hovedgrunnene til at valget falt på dem, sier Lemtun.

MULIGHETER FOR VEKST OG SAMARBEID

Videre forteller Lemtun at muligheten til å komme inn i en gruppe med mange svært solide og gode bedrifter som driver med akkurat det samme som de selv, og som har fokus på rendyrking av dette, tiltalte ham veldig.

– Nå kan vi samarbeide med andre datterselskap, med tanke på for eksempel oppbemanning ved større prosjekter, sier Lemtun.

Han nevner innkjøpsfordeler, intern kursing og opplæring som andre fordeler. Lemtun tror det for yngre medarbeidere vil være attraktivt å jobbe i selskaper som har muligheten til å vokse. Det vil gi personer som ønsker seg mer administrative stillinger i bedriftene i fremtiden muligheten til å vokse videre sammen med bedriftene som er med i gruppen.

– Selvfølgelig så er det også et økonomisk aspekt ved å selge, hvor det også i tillegg ligger en betydelig økonomisk oppside i fremtiden som er svært spennende å få være med på, sier Lemtun.

IKKE OVERRASKET

– Hva tenker du om at det blir kjededannelser i blikkenslager- og taktekkerbransjen?

Lemtun nevner at kjededannelser innen håndverksfag er ikke noe nytt fenomen.

– At det til slutt kom en gruppe som har sett at blikkenslager- og taktekkingsmarkedet er et betydelig marked å ta del i, er jeg derfor ikke overrasket over, sier Lemtun



Når tidene blir tøffere, kjennes det trygt å ha en stor og solid eier i ryggen.

Han uttrykker at han er veldig fornøyd, når han nå ser konturene av hva de kan få til i gruppen, etter kun å ha vært med i noen måneder.

STADIG FLERE FORMELLE KRAV

– Når tidene blir tøffere, kjennes det trygt å ha en stor og solid eier i ryggen. Det sikrer arbeidsplassene til alle som jobber hos oss på en helt annen måte enn om man står alene, sier Lemtun.

Han forteller at de stadig økende utspillene fra myndighetene, med krav om mer og mer dokumentasjon, utdanning, garantier og sikkerhet, gjør det krevende for mange enkeltstående bedrifter både til å finne tid og kompetanse for å følge med fremover i årene som kommer.

Han mener disse utfordringene blir lettere å løse som en gruppe som allerede innehar både kompetanse og personell som jobber med de ulike spesifikke områdene.

– Det er viktig å påpeke at vi fortsatt er herre i eget hus, og driver vår bedrift som vanlig, men vi har muligheten til en helt annen støtte om vi skulle trenge det, enn vi tidligere hadde alene, avslutter Torbjørn Lemtun, daglig leder i Torbjørn Lemtun AS.