



TRE

industrien

Du bygger - Vi tar oss av resten

Norges største
distributør av
trelast og listverk

/OPTIMERA/

FAGBLAD FOR TREBEARBEIDING, INNREDNING, MØBLER OG DESIGN — NR. 06/2017 · 49. ÅRGANG www.trenytt.no



Eventyrlig vekst uten å jage nye kunder

Side 18

SVANEMERKET MALING FOR UTVENDIG KLEDNING
Garantert resultat for de miljøbevisste.
Dessuten kan kledningen stå i opptil 5 år etter oppsetting.

Tikkurila Norge AS | Stansevn 25 | 0976 Oslo | Telefon 22803290 | www.tikkurila.no



3097 0018



TIKKURILA



Valdres-bedriften Vyrk kan nærmest tilby hele fargepaljetten på overflatebehandling. Steinar Lyseng (f.v.) Terje Stendebakken og Reidar Lyseng forteller om en eventyrlig vekst siden etableringen i 2005.

Vokser på sitt gode navn og rykte

– Vi har opplevd en hyggelig vekst på en kundegruppe som setter pris på kvalitet og leveringsdyktighet, sier Steinar Lyseng i Valdres-bedriften Vyrk.

Pål Sønsteli

Med visjonen *Skreddersøm fra gulv til tak. Dine fargevalg – vår utfordring*, har Vyrk virkelig lykkes i et marked hvor industriell overflatebehandling blir stadig mer populært og etterspurt. I egne lokaler har de en fabrikk som industrielt maler, beiser og behandler utvendig kledning, innvendig panel og listverk. Selskapet ble etablert i 2005, den gangen under navnet Valdres Trebehandling – og har ganske så imponere-

rende levert plussresultater hvert eneste år. I 2016 lå omsetningen på snaut 30 millioner, mens driftsresultatet viste svært så hyggelige 3,7 millioner. En slik driftsmargin er det få som kan vise til i treindustrien. Vyrk er med andre ord en solskinnshistorie – og i følge daglig leder Steinar Lyseng, er det ikke noe hokus pokus som ligger bak.

– Vi etablerte oss på et riktig tidspunkt, hvor industriell overflatebehandling var i ferd med å ta av. Vi har hele tiden fokusert på de kundene vi har, og har ikke vært ute etter å jage nye kunder. All vekst har vært organisk. Vi har gått med overskudd fra første dag, og har hatt fine resultater hele veien. Vi har investert inn igjen i selskapet, og har god ryggrad og likviditet, så vi sitter i en fin posisjon sånn sett. I 2017 vil vi ha en omsetning på rundt 36 millioner, og vi har

en strategiplan som sier 50 millioner innen 2020. Med den fine utviklingen vi opplever, så synes jeg ikke det er hårete, forteller Lyseng, som legger til at de er opptatt av at bunnlinja skal følge omsetningen.

– Hadde vi vært opptatt av å booste omsetningen, så skulle vi klart det. Men vi ville nok ikke tjent noe mer. Vi er ekstremt opptatt av å dra med oss bunnlinja i veksten. Klarer vi ikke det, så skal vi heller ikke vokse, poengterer han.

I 2012 åpnet bedriften nye lokaler i Rogne, en mil nord for Fagernes. Tidligere hadde de rundt 3000 kvadratmeterne med industrilokale huset et slakteri, som gikk konkurs. Vyrk eier lokalene, og det var etter de flyttet dit det virkelig tok av. Med nytt produksjonsanlegg fra Prima-Vent, kunne de øke produksjonen vesentlig.

– Med nytt, flott produksjonsanlegg opplevde vi en veldig stor vekst på hyttemarkedet og beisede produkter. Vi ligger langt framme på innebeis. Der er Teknos vår hovedleverandør, mens Jotun er vår største samarbeidspartner på fargesiden på utvendig kledning. Anlegget har vi utviklet kontinuerlig, og produksjonskapasiteten er mer enn stor nok, sier Lyseng, som roser samarbeidet de har hatt med Innovasjon Norge gjennom flere år.

– Vi har hatt god hjelp fra Innovasjon Norge. De har blant annet hjulpet oss med markedsføringsprosjekt og navneendring. I 2013 byttet vi navn fra Valdres Trebehandling til Vyrk, forteller han. Vyrk beskriver det de står for – nemlig et godt "vyrkje".

– De siste årene har vi lagt ned mye ressurser i markedsstrategi, og den gode jobben vi har gjort der, er en god del av årsaken til veksten, mener han.



Geir Goflebakken sørger for at overflatebehandlet materiale blir pakket og distribuert.

Lyseng påpeker at de er i den unike situasjonen at de kan kjøpe inn trevirke fra alle leverandører i landet.

– Hovedleverandøren vår er Stangeskoven, men vi bruker også flere små aktører i bransjen som leverer små nisjeprodukter, forteller han.

Med årene har Vyrk vokst utenfor Valdres sine grenser. Det største markedet har de i nabodalførret Hallingdal, mens Valdres kommer som en god nummer to. Deretter følger Gudbrandsdalen og Trysil.

– Selv om vi ser at hyttemarkedet kanskje har roet seg litt, så ligger det fortsatt

gode muligheter for oss der. Vi har gode produkter og en god markedsstrategi, og er opptatt av at sluttbrukeren skal vite hva vi holder på med og kan tilby, sier Lyseng.

Han trekker frem samarbeidet med Norsk Limtre om utvendig kledning. Kledningen er bredere enn normalt, og Vyrk er de eneste i landet som behandler slike bredder.

– Limtrekledningen er svært stabil og gir et eksklusivt uttrykk, og vi opplever dette som et voksende marked, sier han.

Vyrk opplever at stadig flere ferdighytteleverandører har fått opp øynene og har



SIKKER EMBALLERING -TRYGGE TRANSPORTER

KOSTNADSEFFEKTIVT • DRIFTSIKKERT

| www.signode.no |

 **SIGNODE®**

SIGNODE INDUSTRIAL GROUP
PACKAGING SYSTEMS EUROPE



Vyrk har et godt samarbeid med Norsk Limtre om utvendig kledning. Den brede limtrekledningen gir et eksklusivt uttrykk.

oppdaget at det Valdres-bedriften tilbyr kan være til nytte for kundene deres. Dette er også noe av årsaken til at Vyrk har et eget showrom både i Valdres og Oslo, hvor de viser frem produktene sine til sluttbrukere. Med årene har de også kommet tungt inn på entreprenørsiden, og leverer prosjektbasert spesielt til Oslo og Ringerike-området.

– Vi har en rammeavtale med JM på foring og listverk, og leverer ferdig kappet og tilmålt. JM er store nok, så vi jager ikke flere entreprenører. Dette henger også sammen med at vi er opptatt av å levere som avtalt til dem, og samtidig ha en fin flyt i leveransen.

JM er svært godt fornøyd med samarbeidet de har, og Morten Holstad skryter av hvor løsningsorienterte valdrisene er.

– Vi har en kjempefin dialog med Steinar og

resten av gjengen i Vyrk. De er på pletten og er utrolig løsningsorienterte, sier Holstad i JM.

Vyrk har i dag 11 fast ansatte, pluss innleid arbeidskraft. Bedriften har aldri opplevd at noen har sagt opp. En medarbeider har gått av med pensjon, og er den eneste som har sluttet på de 12 årene bedriften har eksistert.

– Vi har økt staben jevnt og trutt, og kommer til å ansette flere på salgssiden i tiden som kommer. Vyrk er i en så heldig situasjon at vi hver uke får forespørsler fra folk som vil jobbe for oss. Vi klarer å rekruttere lokalt. Vi er veldig opptatt av å skape lokale verdier og gi tilbake til lokalsamfunnet. All sponsing går til lokal barneidrett og lokale kulturarrangementer. Det handler om at vi føler et samfunnsansvar lokalt. Og jeg er stolt av at vi er blitt kåret til Årets bedrift i Valdres, sier Lyseng.



Etter at Vyrk flyttet inn i nye lokaler, kunne Even Viken (t.v.) og Iosif Ferar og resten av gjengen øke produksjonen betraktelig.



Hyttemarkedet har vært viktig for Vyrk, og med showrom både i Oslo og i Valdres, er pågangen stor.

Familien Lyseng er hovedeiere

Det er familien Lyseng som er hovedeiere i Vyrk. Steinar Lyseng eier 37,5 prosent, mens Steinars brødre, Reidar og Morten, har en eierandel på 17,5 prosent hver. Jan Kristian Dalen er nest største enkeltaksjonær med en post på 22,5 prosent, mens de resterende fem prosentene eies av Svein Ove Bolstad, som er driftsleder/salg. Reidar Lyseng jobber med økonomi og forretningsutvikling i Vyrk, mens Morten ikke er involvert i den daglige driften.

– Jeg har bakgrunn fra Nordsjøen, og måtte ha noe å gjøre de ukene jeg var hjemme på turnusfri. Sammen med Jan Kristian, som er malermester, investerte vi i en grunningsmaskin. Og dette eksploderte med en gang. Jeg reduserte stillingen min i Nordsjøen i første omgang til 50 prosent, men måtte til slutt si opp. Med små barn, passet det meg fint – og vi måtte også begynne å ansette folk for å ta unna for

etterspørselen, forteller han.

Resten av historien er nærmest som et eventyr, som ikke tar slutt.

– Vi har hele veien vokst på vårt gode rykte, og det er en morsom måte å vokse på. Vi har hele tiden en langsiktig tankegang, og er opptatt av at kundene våre skal ha et forhold til oss i gode og dårlige tider, sier Lyseng, som fortsatt har til gode å oppleve de dårlige tidene i selskapets 12 år lange levetid.



BRANNHEMMENDE MALINGSSYSTEMER

Nye muligheter med Teknos FR Façade og Teknos FR Panel. Teknos kan tilby godkjente brannhemmende malingsystemer til tre både til utvendig og innvendig bruk. Systemene har alle europeiske og nasjonale branntekniske klassifiseringer.

FOR YTTERLIGERE INFORMASJON ta kontakt med Teknos på telefon 31 29 49 00, teknos@teknos.no, www.teknos.no

WE MAKE WOOD LAST LONGER

 **TEKNOS**