



Foto: Snorre Standish Norheim

Ein oljearbeidar med kremmarsjel har bygt eit handelshus styrt frå Bryne med ei omsetning på over 1,5 milliardar

Frå hovudkontoret på Håland leier Dag Leo Vestre Martinsen den største bedrifta på Jæren som du aldri har høyrte om.

Av [Snorre Standish Norheim](#)

Publisert 31. juli 2020

Grunnlaget for Handelshuset Martinsen, det første selskapet i Dalema-konsernet, vart lagt i 1985, i garasjen til mor på Hinna.

– Eg begynte med sal av fletta korgar, av alle ting. Ut frå det voks eit selskap som omsette for 330 millionar kroner i fjor, seier grunnleggjaren og kremmaren Dag Leo Vestre Martinsen.

Som 16-åring fekk han sin første leveranse med importerte kvite arbeidshanskar med svarte gummiprikkar. I dag importerer selskapa hans rundt 5.000 konteinrar i året. Han står oppført med 48 roller i arbeidslivet, hjå proff.no.

I fem–seks år arbeidde han som oljearbeidar, med lønn og lange friperiodar mellom turane til Nordsjøen. Då han slutta for å bli sin eigen sjef, i midten av tjuetåra, hadde han fem–seks tilsette. Det var det som gav han sjølvtilitt til å bli kremmar på fulltid.

– Eg har alltid hatt kremmarsjela i meg og eit ønske om å starta for meg sjølv, seier han.

Halde låg profil

Dalema-gruppa, konsernet som ber initialane hans, består av i underkant av tretti selskap og blir styrt frå hovudkontoret på Bryne. Samla omsetning i dei selskapa konsernet eig 100 prosent, var i fjor på rundt 1,5 milliardar norske kroner.

Då Vestre Martinsen for nokon år sidan flytta frå Gjesdal, var det oppslag både i Gjesdalbuen og Stavanger Aftenblad om skattytaren som flytta til Oslo. Elles er det lite å finna på nettet om gründeren som har valt å halda ein låg profil.

– Det har nok vore eit bevisst val, for å seia det sånn.

Samstundes er konsernet han har bygt opp, utfyllande presentert på dalema.no. Med oppdatert informasjon og månadlege oppdateringar om nye oppkjøp, er informasjonen det motsette av gøymeleiken og forsøk på hemmelegald.

Første gongen Jærbladet prata med han, på telefon, konstaterte han at Dalema er «relativt stort, både i inn- og utland». Han sa dessutan at dei sannsynlegvis er Jærens største bedrift utan at nokon har skriva om dei, eller veit kva dei gjer.



VISER FRAM KONSERNET: Dag Leo Vestre Martinsen og Christoffer Martinsen trekk fram av nokon av merkevarene Modern House fører. Det er eitt av nesten tretti meir og mindre kjende selskap i Dalema-konsernet. Foto: Snorre Standish Norheim

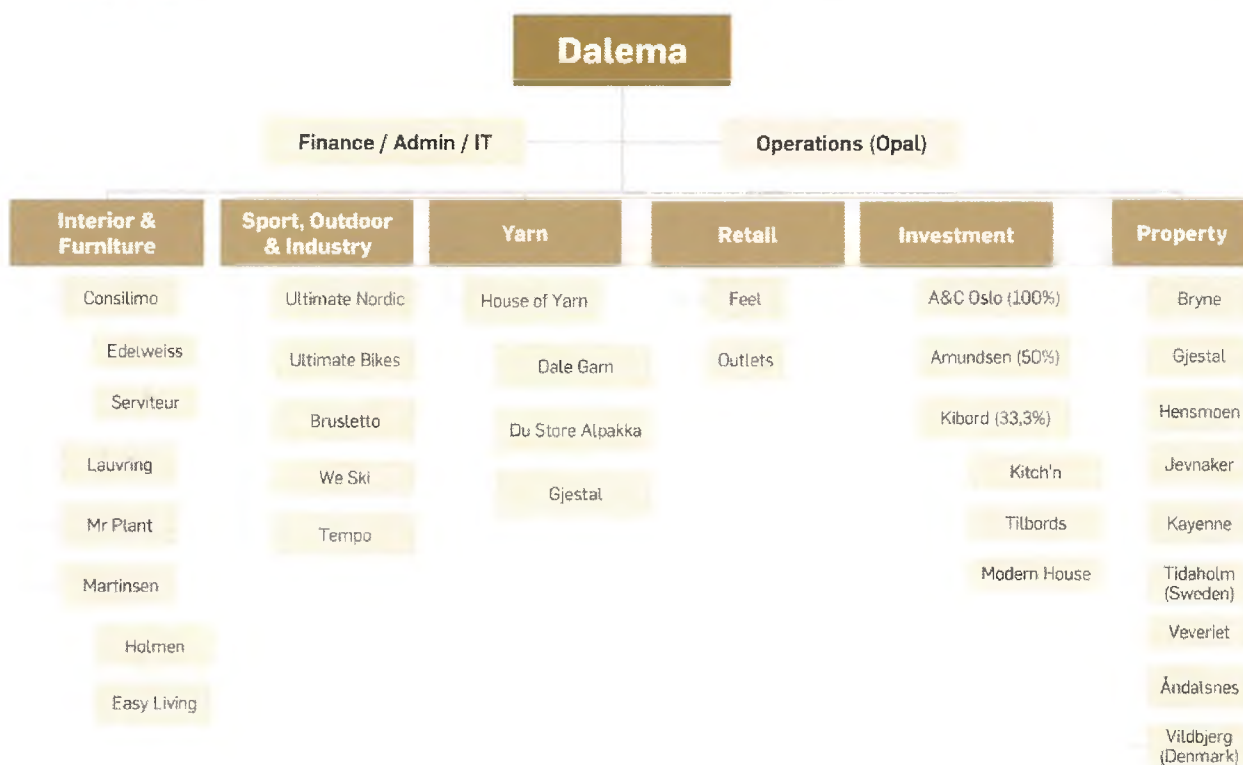
Stort, mangfald

– Eg har eigentleg aldri vore så interessert i sport eller møblar, men eg er genuint interessert i handel. Mange seier at me driv med mange ting, men det er mange av dei same elementa anten du driv med sykkel, møblar eller kunstige plantar. Eg såg fordelane med å få samkøyrte mange av desse tinga, gjennom felles distribusjon, ha felles lager og økonomi, seier gründeren.

Varehuset Martinsen, som det starta med, er blitt Norges største importør av møblar og interiørartiklar, og den største grossisten i Norge og Sverige. Med merket Easy Living har varehuset dei siste 15 åra gjort seg store på utemøblar i Norge.



DALEMA GROUP 2020



OVERSIKT: Selskapa i konsernet er organiserte i seks divisjonar: møblar og interiør; sport, fritid og industri; garn og klede; handel; investering og eigedom. Selskapa er eigde av eit driftsselskap, som igjen er eigde av eit holdingselskap. Eigedomsselskapa er organiserte for seg, og ikkje ein del av Dalema drift AS.

Nokon av selskapa i konsernet er formidlarar av kjende varemerke, slik som Modern House innan kjøkken, og Ultimate Nordic innan sport og fritid. Dei to selskapa omset for 550 og 400 millionar norske kroner.

Eit selskap som Tempo, leverer umerka produkt som butikkjeder kan selja som sine egne, for eksempel sykkelen du får på kjøpet når du handlar kvitevarer hjå dei store el-forhandlarane.

Andre selskap er store leverandørar innan si nisje: kunstige planter; blomsterpotter; smykke og pynt; innpakning og serviettar.



GARN: Eit eventyr for seg, som starta med kjøpet av Gjestal. House of Yarn er blitt ein av dei største leverandørane av garn og strikkeutstyr i Norden, med cirka 280 millionar i omsetning. Hovudkontoret er på Håland, men lager og logistikk ligg i Oltedal. Foto: Snorre Standish Norheim



STATUS: Sjefen over alle sjefar, sjekkar innom Karl Henrik Knutsen på kontoret til House of Yarn, for å få veta status i forhold til fjoråret. Selskapet består av Gjestal garn, Dale garn, Du store alpukka, og fører fleire etablerte merke, i tillegg eigne merke. Foto: Snorre Standish Norheim

Kjøp på kjøp

Veksten i Dalema-konsernet skjer i stor grad gjennom oppkjøp.

Ved å kjøpa opp ein annan stor kjøkkengrossist i Norge, i desember, fekk Dalema-gruppa mellom anna agentur på Bialetti-kanner, Victorinox-knivar, Peugeot-kverner.

Kjøpet av Mr Plant, som eksporterer til over 50 europeiske land og omset for cirka 120 millionar norske kroner, var ei investering i eit spanande selskap som passa med resten av porteføljen innan interiør.

Investering av konkursbu og i skrantande selskap, som smykkeleverandøren A & C Oslo, er ein annan del av den løpande drifta i konsernet. Her plukkar dei

opp selskap som dei «meiner egentleg har livets rett, men som av ymse årsaker er ute av vater».

– Me rekonstruerer og får dei opp att. Noko gongar fungerer det ikkje, men stort sett får me det til. Me er eit familieselskap og er ikkje så opptatt av dei kortsiktige gevinstane. Me ser framover, og har tid og økonomi til å jobba med selskapa, seier Vestre Martinsen.



STRATEGIEN BAK: – Me kjøper opp andre selskap og byggjer store, sterke einingar, for å ta synergjar og optimalisera drift. Når me kjøper og ekspanderer, legg me mange av varene på same lager og sel til mange av dei same kundane, forklarar Vestre Martinsen.



LES OGSÅ

Utvidar det største bygget på Håland med 5000 kvadratmeter og skal husa Skandinavias største kjøkkengrossist



Gjennom oppkjøp av ein sykkelkledeprodusent og Brusletto, er Dalema blitt ein industriaktør.

Men sjølv om konsernet nå smir knivar på Geilo, blir cirka tre firedelar av varene i konsernet produsert ved fabrikkar i Asia. Derfor har Dalema eit kinesisk-registrert selskap med rundt 25 tilsette i fire søraustasiatiske land.

Opal East Trading har dei siste fem åra vore leia av ein av sønene til Dag Leo, Christian Magnus, og skal føra kontroll med leveransar, kvaliteten på varene (dei skal ikkje ha giftstoff) og menneskerettsstandardar (dei skal ikkje vera laga av barn).

Bransjegliding

Basert på analysar av kva kundane vil ha, identifiserer kjeda ei nisje dei ønskjer å gå inn i. Heile tida med logistikk og samlokalisering av lager i bakhovudet. Eit nøkkelord i konsernet til Dag Leo Vestre Martinsen er jakta på synergieffektar.

– Det er litt av tanken. Det skal nok litt til før me startar med sveiseapparat, for eksempel. Forretningsideen er at me kan spela på mange av dei gamle kundane. I tillegg ser me veldig mykje bransjegliding.

I slutten av 2019 kjøpte Dalema-gruppa ein tredel av selskapet som eig Kitch'n og Tilbords. Med oppkjøpet av eit anna selskap, næringsmiddelgrossisten Amundsen Trading, kan Dalema levera mat, kaffi og te, som engrosforhandlar til andre kjeder dei allereie handlar med, eller direkte til sluttforbrukaren, i eigne butikkar.



BRANSJEGGLIDING: Kjøpet av Amundsen Trading i 2019, illustrerer ein grunnidé i forretningsmodellen til Dalema. Oppkjøpet er også eit uttrykk for bransjegliding, når Tilbords og Kitch'n utvidar sortimentet frå konsentrere seg om «berre» å selja gryter og tallerkenar. Foto: Snorre Standish Norheim

Rustika i Storgata

Privatkundar kan møta Dalema-gruppa i store lagerutsal, 156 Kitch'n-butikkar, over 70 Tilbords-butikkar, sju Amundsen Spesial-butikkar og over 30 butikkar i interiørkjeda Feel.

Driftsselskapet bak Feel, heiter framleis Rustika AS. Det var namnet på dei første butikkane i Storgata på Bryne, i Sandnes og seinare i Stavanger, starta av kona til Dag Leo. Eli Husebæk Martinsen døydde i ei trafikkulukke i 1995.

I dag er sonen, Christoffer Martinsen, ansvarleg for den langsiktige forretningsstrategien. Han vart dagleg leiar i 2015 og har jobba for å spissa profilen til kjeda, som sel stort sett gåve og interiør, litt tekstil og kjøkkenvarer.

– Det var ein milepæl for selskapet å gå i pluss, det har vore ei utfordring å veksa fort, seier han.



RASK VEKST: Berre dei siste tre åra har Feel opna 22 nye butikkar i Norge. Ved slutten av året vil talet vera 32 butikkar. Åtte butikkar ligg i Rogaland, éin ligg på M44 på Bryne. Foto: Snorre Standish Norheim



UTVAL: Haustsortimentet på utstilling i kontorbygget på Håland, viser korleis Feel-butikkane vil sjå ut om nokon månader. Innfelt er ein Rustika-annonse i Jærbladet, frå 1996, som averterer med sal av korgar. Buttikkjeda var gjennom ei stor omlegging i 2005, med nytt namn og spissare profil. Foto: Snorre Standish Norheim



SYSTER: Camilla Kangas er systera til Christoffer Martinsen, og ansvarleg for vareprofilen til Feel. Med henne som kjedeleiar gjekk selskapet i 2005 gjennom ei

stor omprofilering. Bildet er frå 2013, då Feel vart årets gasselbedrift i Rogaland, med ein omsetningsvekst på 492 prosent frå 2009 til 2012. Mannen, Rikumatti Kangas, jobbar også i Dalema-konsernet. Foto: Trine Selvikvåg

Generasjonsskifte

Ved å gje 13 prosent kvar av aksjane i Dalema-gruppa til barna, og viktige roller i konsernet, førebur Dag Leo Vestre Martinsen det han sjølv kallar eit generasjonsskifte. Sjølv har han dei resterande 60 prosent i konsernet.

– Me får sleppa ungdommen til. Eg er usikker på korleis det vil gå, men me får prøva, seier han og ler.

Christoffer Martinsen er utdanna siviløkonom, med kompetanse innanfor økonomi og finans, mens Camilla Kangas har studert varehandelsleiing. Sistemann, Christian Magnus Martinsen, gjorde som faren og gjekk rett på.



FAMILIEBEDRIFT: Utdanninga er «tynn», ler Christoffer Martinsen på spørsmål om kva formell utdanninga faren har. Barna til Dag Leo Vestre Martinsen har vakse opp

med ein handelsmann til far, vore med på innkjøpsreiser og jobba på lager. Nå har dei overtatt 40 prosent av aksjane i konsernet og har sentrale stillingar.

Christoffer fortel at sommarferiar og fritid er gått med til å pakka og sjaua varer i lageret, han har fotografert varer og kort sagt «hatt dei fleste roller i bedrifta». Han hugsar ein gong han vart bilsjuk, ein sommar faren tok han med og såg på potter i Vietnam.

– Eg hadde ikkje alltid nokon til å passa dei, så dei var med på innkjøp om somrane, på reiser til Vietnam og Malaysia. Eldstemann, Christian (Magnus), var ikkje meir enn seks år då han var med første gongen, seier faren.

Sambuaren til Vestre Martinsen, Gjertrud Strand, har ansvaret for Holmen-konseptet i Varehuset Martinsen. Saman har dei dottera Malin (14), som allerede er begynt å jobba i systemet, etter skuletid og i feriar.

Kremmarsjel

Dei som pakkar på lageret, spør ikkje om pakkene inneheld kunstige planter eller kjøkkenutstyr, fortel Dag Leo Vestre Martinsen ein gong i løpet av intervjuet, som ei forklaring på den store breidda i produkt i milliardkonsernet Dalema.

Slik oppsummerer handelsmannen reisa frå garasjen til mor på Hinna, til businessen av i dag, godt 30 år seinare:

– Det har vore ei lang reise frå garasjen til der me er i dag, frå tida då eg gjorde alt sjølv, til nå, med fagfolk og eigne avdelingar for IT og økonomi. Eg trur me har tjuette selskap, med dotterselskap og eigeidomsselskap.

– Summa summarum, har det gått godt. Noko bommar du på, sånn er det business, men eg plar seia at eg har treft litt meir enn eg har bomma.

f ...



- Besøksadresse: Meierigata 22, 4340 Bryne • Postadresse: Postboks 23, 4349 Bryne
 - Sentralbord: 51 77 99 00 • Tips: 400 07 900
- Ansvarleg redaktør: Kirsten Marie Myklebust • Personvernpolicy / Informasjonskapsler
 - Redaktørplakaten • PFU