

Tess-gründer Erik Jølberg overfører verdiene til stiftelse:

Styrer milliardkonsern uten PC



Tekst:
Anders Horntvedt
aho@kapital.no

Tess-sjef Erik Jølberg (76) håndterer ikke egen epost, og har skrivebord uten datamaskin. Men Amazon og Alibaba har han hørt om.

LIER: – Jeg hadde PC i noen år, og skjermen var fin å klistre gule lapper på. Men jeg klarte ikke å bruke den på en effektiv måte. Jeg liker bedre denne måten å drive på, sier Erik Jølberg (76), konsernsjef og gründer i Tess.

På kontoret ved siden av sitter to kvinnelige sekretærer som håndterer Jølbergs epost og annen korrespondanse. Herfra styres faghandelkjeden med 136 servicesentre, rundt 1.000 ansatte og 3,1 milliarder kroner i omsetning.

– Ikke dårlig det når vi ligger midt i kålåkeren i Lier, sier han.

Tess ble startet Drammen i 1968 av Jølberg og

kompanjongen Olav Nygaard, og siden 2016 har Jølberg vært eneeier i bedriften.

Men selv om kalkulator og fasttelefon er den mest avanserte elektronikken han har på pulten, er Jølberg vel kjent med at netthandel har tatt knekken på faghandelkjeder som for få år siden ble sett på som vekstrakterter.

I slutten av januar gikk den norske delen av Toys R Us konkurs, og på ett år har to tredeler av aksjonærverdiene i XXL forduftet.

– De har ikke servicebiler

– Vi følger godt med på Amazon og hvordan de har

Overført til stiftelse:
Herfra styrer Erik Jølberg faghandelkjeden Tess. Kjeden har 136 servicesentre, rundt 1.000 ansatte og 3,1 milliarder kroner i omsetning.
Foto: Anders Horntvedt



Vokste med 850 millioner i fjor: Olje, gass og havbruk driver veksten i Tess. Foto: Anders Hornrtvedt

utviklet konseptene sine. De har gått på forbrukermarkedet og tatt for seg én og én bransje. De startet med bokmarkedet, gikk over til elektrobransjen, og har siden gått løs på apoteker og blomsterkjeder. Og så har du kinesiske Alibaba som kommer opp ved siden av, sier Jølberg.

Han tror imidlertid forskjellen er stor på netthandel i forbruker- og bedriftsmarkedet.

– Amazon er en gigant, men de har ikke egne servicebiler, over 100 slangeverksteder eller egne servicesentre på små og mellomstore steder i Norge. Dessuten må de ha minst 9 millioner mennesker i nærrområdet sitt før de går inn, sier Jølberg.

Konsernet meddelte i midten av januar at det passerte 3 milliarder i omsetning i fjor. Det er en markant økning på hele 860 millioner kroner fra året før.

Ifølge Jølberg er det olje, gass og havbruk som driver veksten i salget av ulike slanger. Omtrent en tredel av omsetningen kommer fra olje og gass.

“Vi satser på segmentene havbruk, olje- og gass, offentlig sektor, entreprenør og industri. Dette har gjort og gjør oss motstandsdyktige for svingninger i for eksempel olje- og gassmarkedet,” uttalte Jølberg i en pressemelding.

Omsetningen ble på 3,1 milliarder kroner. Det foreløpige resultatet før skatt er på rundt 200 millioner kroner.

Solgte frimerkekataloger

Kapital har verdsatt Jølbergs formue til 975 millioner kroner. Han drev sin første næringsvirksomhet som 12-åring, da han kjøpte og solgte frimerker på postordre. Etter hvert utvidet han til frimerkekataloger.

– Det var en meget smart butikk, om jeg skal si det selv. Jeg tok opp bestillinger på engelske frimerkekataloger og solgte dem videre til norske frimerkesamlere. Jeg fikk forskuddsbetaling og rørte ikke katalogene. De gikk rett til kundene, sier Jølberg.

Etter et halvt års tid måtte imidlertid geskjeften stenge. Da fikk han et sint brev fra en frimerkehandler som satt på det norske agenturet på katalogene.

Nesten 15 år senere startet han Tess, som i dag er Norges største produsent av slanger og slangetilbehør for alle formål.

– Jeg greier ikke å se de mørke skyene for Tess, bortsett fra at endringer er konstante, og at utviklingen skjer stadig raskere. Det har skjedd mer de seneste fem årene enn de foregående 45. De nærmeste par årene må vi gjøre det vi trenger for ikke å havne i klørne på Amazon. Men vi er dramatisk forskjellige fra forbrukerorienterte kjeder som Jernia og XXL. Derfor vil vi overleve, sier han.

Jølberg ser for seg et samarbeid med Amazon.

– Amazon er og vil bli en konkurrent. Vi ser hvordan de jobber, og vi vet at de trenger en distribusjonspartner. Dette har vi hatt spennende samtaler om. Selv om ingenting konkret er avtalt, tror vi dette kan bli et nyttig samarbeid, sier Jølberg.

Betaler ut 5 millioner i året

Et samarbeid med Amazon vil imidlertid skje uten Jølberg som eeneier. I desember ble aksjene i Jølberg Holding overført til en stiftelse, Stiftelsen Erik Jølberg.

90 prosent eller mer av utbyttene i Tess går til stiftelsen. Formålet er blant annet veldedige tiltak for barn og ungdom i nærmiljøet.

– Amazon er en gigant, men de har ikke egne servicebiler, over 100 slangeverksteder eller egne servicesentre på små og mellomstore steder i Norge.

Erik Jølberg

Styreleder i stiftelsen er Jølberg selv. For øvrig består det av Jølbergs sønn, representanter fra Tess og eksterne.

– Hvor mye sparer du i formuesskatt på dette?

– Her er det mange faktorer, så det vil jeg ikke gå inn på. Jeg betaler formuesskatt som privatperson, og i senere år har jeg tatt ut penger fra firmaet for å betale formuesskatt. Det synes jeg har vært utfordrende.

Kun fem millioner kroner årlig skal imidlertid betales ut fra stiftelsen, og bare 10 prosent av årsresultatet i Tess er planlagt tatt ut som utbytte de kommende årene.

– Er tanken at konsernet bare skal akkumulere mer og mer kapital?

– Ja, det er det vi har gjort så langt. Tanken er at Tess skal bli et evigvarende selskap.

Jølberg har to sønner og fem barnebarn.

– Hva sier arvingene dine til dette?

– Det har bragt stolthet og glede. De har ikke fått barbert alle sine verdier, siden jeg har klart å spare opp noe penger ved siden selv. Det er aksjene i Tess som er blitt overført til stiftelsen, sier han. ■

**975
mill.**

Kapitals verdsettelse av Jølbergs formue i kroner.