

Agderposten

ONSDAG 15. desember 2021

Uke 50 Nummer 290 148. årgang

LØSSALG 35 KRONER



I kveld slåss han for Jerv-opptrykk til Eliteserien

Sport 22-24 >

Delte ut gratis hårklipp

Nyheter 8 >

Endrer ikke status i skolene

Nyheter 2 >

Pakkestunt i Grimstad

Nyheter 6-7 >

Hverdager
for jul
åpent til
21
ODDEN
SENTERET

EN CAMPINGVOGN STARTET DET HELE:

Har solgt for 1 mrd.



FOTO: VIDAR FLØDE

➤ Da Petter Bjarnastein for fem år siden luftet en ide om opplagsplass for campingvogner og hobbyrom for sin tidligere sjef,

Sverre Engebretsen (til høyre), fikk de en idé.
➤ Fem år senere er Lagerseksjoner AS landets største aktør.

➤ Så langt har gründerne solgt seksjoner for godt over 900 millioner kroner.

Nyheter 10-13 >

299,-



Juletre
Med naturgrønne grener og bar. Høyde: 2 m.

JULEGAVETIPS

649,-

Lekekjøkken
Mål: 60 x 30 x 17 cm. Fra 3 år.



JULEGAVETIPS

299,-

Verktøysett, 51 deler
Et elegant og solidt rosa verktøysett.



449,-



Ovnsvifte
Varmerestriktivt, for å effektivt spre varmen.

NEDSAT
PRIS
-50%

Førpris: 1699,-
849,50

Bluetooth-høytaler
Opplydningstakt eller 230 V LED-lyspære.



7 053620 000000

NYHETER

Det startet med konas irrita Snart har gründerne solgt la



STARTEN...: Kona til Petter Bjarnastein var irritert over at den svære campingvogna tronet på tunet foran det nye huset deres i Klomreheia boligfelt i Grimstad. Det ga støtet til etableringen av Lagerseksjoner AS, som i dag er Norges største aktør på feltet. Her sees vognen i en av lagerseksjonene. **FOTO: PRIVAT**

Da Petter Bjarnastein (46) i 2016 luftet sin ide om opplagsplass for campingvogn og hobbyrom for sin tidligere sjef, Sverre Engebretsen (62), fikk de en idé.



FROLAND NESTE: Lagerseksjoner AS har sikret seg tomten rett nord for fengselet oppå Blakstadheia, og har planer om å reise tre bygg med i alt 21 lagerseksjoner. Her ser vi en fotomontasje over hvordan det vil ta seg ut ferdig utbygget. Til venstre Padel Sar.



INNI: Slik leveres lagerseksjonene på 72 kvm (12 x 6m) – eller det doble (12 x 12). Tomme, med vintertiserte vegger og en høy kjøreport. I bakkant er det opplegg for vann/avløp så det kan installeres toalett og dusj om ønskelig. **FOTO: LAGERSEKSJONER AS**

FAKTA

LAGERSEKSJONER AS

- Etablert i 2017 av Petter Bjarnastein (46) og Sverre Engebretsen (62). Startet med et bygg med ti lagerseksjoner på Østerhus Næringsområde i Grimstad.
- Har i løpet av fem år hatt en voldsom vekst, og er i dag landets største leverandør av lagerseksjoner.
- Torjus Stalleland (46) kom inn i 2019, og er nå daglig leder for en stab som teller sju i Grimstad og fire ved de to avdelingene i Trondheim (Lagerseksjoner Trøndelag AS etablert i 2019) og i Oslo (Lagerseksjoner Øst etablert i 2020).
- Omsetning: 2017: 29,5 mill. – 2018: 22,5 mill. – 2019: 42,1 mill. – 2020: 180 mill. Forventet omsetning 20-21: 400-500 mill.
- Har til nå ført opp seksjonsbygg i Trondheim, Hamar, Gjøvik, Gardermoen, Ytre Enebakk, Moss, Sarpsborg, Sandefjord, Skien, Be i Telemark, Arendal, Lillesand, Sandnes (to prosjekter) og Haugesund i tillegg til Grimstad. Nå er hele 700 seksjoner fordelt på 30 bygg solgt, og de flere hundre av disse skal bygges i starten av 2022.
- Nå sikter de mot både Vestlandet og Nord-Norge. Men først satser de på Blakstadheia i Froland.

Fem år senere er Lagerseksjoner AS landets største aktør, og har bygget 400 seksjoner over store deler av Norge.

Vidar Fløde
vidar.flode@agderposten.no

Det aller ferskeste nybygget med 32 seksjoner fordelt på to bygg, befinner seg i Moland park rett øst for Arendal bysentrum og også bare et steinkast syd for den nye E18-motorveien. Denne uka ble de fleste av seksjonene overlevert til nye eiere, både private og næringsdrivende. Ikke minst mindre håndverkerfirmaer. Forrige fredag ble den siste seksjonen solgt.

I skrivende stund har Lagerseksjoner AS solgt ytterligere 300 seksjoner. Altså 700 siden den spede starten for fem år siden, for en samlet salgssum av over 900 millioner kroner. I løpet av få måneder inn i 2022 forventer de å passere milliarder i solgte lagerseksjoner.

Kona og campingvogn

– Kona var lei av den svære campingvogn som tronet inn på tunet foran huset. Og syntes heller ikke noe særlig om å måtte måke snø av sin bil fordi jeg okkuperte garasjen med mine hobbyaktiviteter, forteller Petter Bjarnastein om kimen til gründerskapet i Grimstad som nå er i ferd med å bli et helt milliardeventyr. De var da fortsatt relativt nyinnflyttet i boligfeltet Klomreheia i Grimstad.

– Da vanntanken på campingvognen til alt overmåls frøs i stykker den vinteren, da tenkte jeg: – Nå! Rapporterte Petter Bjarnastein.

Sverre Engebretsen tente på ideen, som ble utviklet til konseptet med et lagerbygg med flere seksjoner. Der de to kunne beholde hver sin – og selge de

øvrige til andre. Og med sistnevnte som kompanjong, satte de i gang å reise det første bygget med ti lagerseksjoner på Østerhus næringsområde i Grimstad.

Utsolgt før de var ferdige

Men allerede før bygget var ferdigstilt, var seksjonene utsolgt. Dermed startet de like godt med å planlegge flere. Også disse gikk unna som de nye omtalte tempererte hvetebrødene. Etter at den siste kom på plass i høst, står det nå fire, nesten identiske lagerseksjonsbygg etter hverandre i nabolaaget til Lekerkassen-Skalleberg, Vikingbad og Ølbyrugg.no. Det kunne gjerne blitt enda flere, men det var ikke flere ledige tomter!

Konsept: Identiske seksjoner

Konseptet er veldig enkelt: De bygger helt like lagerseksjoner. 6x12 meter (72 kvm) Og noen doble på 12x12 (144 kvm). Vinterisolerte. Stor takhøyde på hele seks meter. Innlagt vann og avløp i tillegg til strøm, og en svær port i forkant hvor selv de største kjøretøyene kan passere.

– Det var jo bare tenkt som en bigeskjef, men nå er jo dette blitt hovedgeskjef, sier Petter Bjarnastein og nikker mot de to medierne: Sverre Engebretsen og Torjus Stalleland (46). Han kom med et par år etter starten, og er i dag daglig leder i firmaet. Og medeier med 20 prosent. De øvrige 80 er broderlig delt mellom de to som startet eventyret.

Kontorfellesskap

– Det hele har jo egentlig sprun-



FERSKESTE LAGERBYGG: De to byggene venstre: daglig leder Torjus Stalleland (46). Petter er prosjektsjef.

get ut fra kontorfellesskapet jeg driver i Grimstad bysentrum, forteller Sverre Engebretsen. For mange i landsdelen blant annet kjent som tidligere leder av rådgivningskonsernet Rambølls avdeling i Arendal. Hvor han i ti år også var sjefen til Petter Bjarnastein. I 2013 hoppet Engebretsen av og startet sin egen rådgivningsvirksomhet. Kombinert med drift av et kontorfellesskap for en rekke småbedrifter innenfor bygg, eiendom og finans i to etasjer

sjon over en campingvogn. gerseksjoner for en milliard



bak er nettopp ferdigstilt, og inneholder i alt 32 lagerseksjoner. Den siste ble solgt for en snau uke siden. Fra og gründerene Sverre Engebretsen (62) og Petter Bjarnastein (46). Sverre er sals- og markedsjef, mens

FOTO: VIDAR FLØIDE

over DNB i Grimstad bysentrum. Her har også Petter Bjarnasteins og Torjus Stallelands selskaper tilhold.

11 ansatte totalt

Nå er det meste av kontorfellesskapet fylt opp med egne ansatte i Lagerseksjoner AS. Som har vokst til sju ansatte i Grimstad og elleve om man teller med de to underavdelingene som er etablert på Østlandet og i Trondheim. Tre nye er ansatt bare i år, den siste startet fak-

tisk for få dager siden.

– Det er veldig moro å drive denne virksomheten sammen med dedikerte og flinke ansatte. Vi kunne ikke klart dette uten dem, skryter Torjus Stalleland mens de to gründerne samstemmer ivrig.

Litt sånn i det stille har Lagerseksjoner AS hatt en formidabel vekst siden det første bygget med ti moduler sto ferdig på Østerhus i 2017. Fra salg på snau 26 mill. i oppstartsåret 2017 er omsetningen mange-

ØSTERHUS: Her er det siste av fire lagerbygg som er reist på Østerhus i Grimstad. De kunne bygget flere her, men nå er det tomt for tomter på Østerhus.

FOTO:
LAGERSEKSJONER AS



NYHETER

doblet til over 180 mill. i fjor – og har mer enn doblet seg til nærmere en halv milliard innen 2021 er omme.

Mulighet for do og dusj

Og med den fortsatt store interessen for produktet de leverer, har de tro på fortsatt god vekst også i 2022.

«Vi har helt tydelig truffet et stort behov, både når det gjelder private og mindre bedrifter, konstaterer Petter Bjarnastein.

Mindre håndverksbedrifter trenger låger og/eller garasje-plass. Med innlagt vann/avløp er det mulig til å installere både toalett og dusj, om behovet er det.

«For oss er det essensielt at seksjonene er helt standardisert – helt like. Det gjør det enkelt å planlegge, og enkelt å bygge – og dermed klarer vi å levere seksjonene med god kvalitet til relativt lave priser, poengterer Engebretsen.

Mange bilmekkere kjøper

«Og det er et poeng at seksjonene er selveide. Man kjøper og får tinglyst og skjøte på sin egen seksjon. Eller flere, som det er mange som handler, poengterer daglig leder Torjus Stalleland.

«I hvert bygg dannes det sameier. Og der det er private som kjøper til eget lager- og hobbyformål, blir det svært ofte fine, sosiale møteplasser og så, rapporterer Stalleland.

«Vi skal ikke legge skjul på at det er litt sånn «man-cave»-behov blant en del kjøpere, smiler Petter Bjarnastein – med tanke på at det jo var tilfellet for hans oppstartsseksjon.

«Veldig ofte selger vi seksjoner til folk som har biler og mekking som hobby. Og veterarbiler. Av drøye 80 i Sandnes tror jeg jammene vi har solgt 60 seksjoner til mekkere, mener Stalleland.

Pris: En million

Og prisen er også enkel: En million. «Eller en-million-og-femti-tusen, for å være nøyaktig, presiserer Sverre Engebretsen. «Og altså litt over to mill. for en dobbel seksjon på 12x12 meter.

I 2019 stiftet de datterselskapet Lagerseksjoner AS i Trøndelag, og i 2020 ble Lagerseksjoner Øst med kontor i Oslo etablert.

Agderposten: «Og nå står resten av landet for tur?»

Petter Bjarnastein: «Vi er jo



NYANSATTE I ÅR: Fra venstre Marius Ramsetien, Linn Kjellmoen og Einar Kolstad. FOTO: LAGERSEKSJONER AS



OGSÅ LILLESAND: Her er et seksjonsbygg i Agderparken på Kjørtingland i Lillesand. Standard er at hjørneseksjonene er dobbelt så store som de øvrige (12 x 12m). FOTO: LAGERSEKSJONER AS

begynt å snuse litt på Nord-Norge. Og så har vi også hele Vestlandet mellom Stavanger og Trondheim som er nokså upløydd mark for oss.

Også en økonomisk suksess

I starten vill de gjerne ha 40 prosent solgt av et seksjonsbygg før de startet byggingen. Senere har de sett at pågangen har vært så god at det ikke er nødvendig. Flere av prosjektene på Østlandet er satt i bygging før en eneste seksjon har vært solgt.

De bruker norske entreprenører og leverandører – og har tre-fire faste som de samarbeider med.

Regnskapstallene bekrefter at Lagerseksjoner AS så langt har vært en suksesshistorie både markedsmessig og økonomisk.

Syvdobling på fire år

På fire år ble omsetningen i konsernet Lagerseksjoner Holding AS nær syvdoblet: Fra tett

på 26 millioner i oppstartsåret 2017, via 42 mill. i 2019 til hele til 180 millioner kroner i 2020. Og forventet omsetning i 2021 vil altså ende på nærmere 500 mill.

Også resultatene har økt i takt med omsetningen, og vitner om sunn drift: Overskudd før skatt som var på 3,6 millioner kroner i 2017, var i 2020-regnskapet økt til 26 mill.

Kjøper bobilgarasje

To av kjøperne Agderposten treffer på overleveringsdagen i Moland Park denne hustrige onsdagen i desember, bekrefter at det både er private og næringsdrivende som kjøper lagerseksjonene:

Henk van der Linden bor på Kystveien i Arendal, og har bobil. Den har de ikke plass til å parkere innendørs der de bor, så derfor har de leid vinterplass til den innendørs hos en bonde i Grimstad. Men det er ikke helt gratis, og er litt tungvint – så Henk kom på ideen om å kjøpe en trivelig lagerseksjon i Moland næringspark langt nærmere hjemmet i Arendal.

«Men her er jo god plass, så jeg har tenkt at jeg skal prøve å finne én til med samme behov, som kan leie plass av meg igjen, forteller Henk van der Linden.

Minilager kjøper for videreutleie

Mer næringsmessig behov har Steinar Bergøy, som har kjøpt hele fire lagerseksjoner i nybyggene i Moland Park. Bergøy driver selskapet Inbox Minilager, som har spesialisert seg på utleie av mindre og litt større lagerboder. Her kan private og næringsdrivende eie boder helt fra snau 2 kvm og oppover. Tanken er derfor å dele inn de nye seksjonene i boder i ulike størrelser. Men han er også åpen for å leie ut en av dem i sin



HER STARTET DET: Sverre Engebretsen foran bygget i Ibsengate i Grimstad sentrum hvor suksesshistorien startet, og fortsatt har hovedkvarter. I de to etasjene over DrB driver Engebretsen kontorleieselskap med om lag 15 bedrifter innenfor bygg, eiendom og finans. FOTO: PRIVAT



PROSJEKTLEDERE: Tommy Skarstein (til høyre) har vært med siden 2019, mens Marius Ramsetien startet i år. FOTO: VIDAR FLODE

helhet, om interessen er der. Tre av seksjonene er kjøpt i regi av minilageret. Den siste har Bergøy kjøpt for behov til sine andre virksomheter. Som blant annet omfatter Bakerovner.no.

«Jeg var ute og kjørte en søndag, og så disse seksjonsbyggene som var i ferd med å bli bygget her. Da tenkte jeg at: – Dette er jo midt i blinken for meg, forteller Steinar Bergøy.

Satser i Froland

Men før de for alvor starter sat-

singen i Nord og Vest – er det en annen nabokommune som er i fokus for gründerne fra Grimstad: Nemlig Froland.

«Vi har kjøpt en tomt rett nord for fengselet på Blakstadheia. Her var vi tenkt å reise tre bygg med i alt 21 lagerseksjoner. Her begynner vi salget allerede nå før jul, og er veldig spent på hvordan det vil slå an i markedet, sier daglig leder Torjus Stalleland.

Men virker ikke særlig nervøs for responsen.



HAR KJØPT FIRE: Steinar Bergøy (til venstre) har handlet fire lagerseksjoner i Moland Park, både til videreutleie via sitt firma Inbox Minilager og andre formål. Til høyre står prosjektchef Petter Bjarnstein i Lagerseksjoner AS. **FOTO: VIDAR FLØDE**



MOLAND PARK: To bygg med i alt 32 lagerseksjoner er nå ferdigstilt i Moland Park, næringsparken til Asbjørn Sandås rett øst for Arendal by og rett syd for den nye E18. **FOTO: LAGERSEKSJONER AS**



BOBILGARASJE: Torjus Stalleland (tv) med koronavennlig overlevering av en av de 32 seksjonene i Moland Park til Henrik van der Linden (th). Han skal bruke lagerseksjonen til bobillagring, og håper å finne en annen bobleier som er interessert i å leie hos han. **FOTO: VIDAR FLØDE**



Få 1.000,-
i rabatt på
iPhone 12
og SE

Tilbudet gjelder fra 24.12.21 og forutsetter et Seleiner privat mobilabonnement. Forholdstid 12 måneder. [Les mer](#)

Telenorbutikken Arendal, tlf 98455550



iPhone