

Mercur's  
Service

Serios

# Handelsguden fra Bøler

Rørleggermester Helge Henriksen har ryddet kontorpulten i Ole Deviks vei 46 for siste gang. Fra sin sigarettimpregnerte hule på Alnabru har Mercur-gründeren tatt sine siste sjefsavgjørelser. Nå bærer det YIT av døra. Høyst frivillig.

Av Bjørn Laberg

Mercur blir nå en del av YIT. Helge Henriksen tror det har vært både klokt og nødvendig.





- Det har vært en sorgprosess, sier Helge Henriksen.

- Er det greit at jeg tenner en røyk mens vi prater? Avtroppende Henriksen vifter med en sigarett, ser spørrende på journalisten, og åpner vinduet. Som for å antyde hvilken vei det bærer med bladfyken om han setter seg på bakbeina. De milde øynene danner en slags motvekt til den brede Mike Tyson-nakken. Men hvorfor friste skjebnen?

- Røyk i vei du, hører jeg meg selv si.

### Ingen dramatik

I nesten 25 år har Henriksen røykt i vei, og vært sin egen sjef. Nå er Mercur- navnet snart en saga blott, bedriften solgt til YIT, og gründeren selv har valgt å forlate livsverket.

- Det er ingen dramatik i det som nå skjer med Mercur. Vi har kommet frem til at et salg til en stor aktør er riktig strategi for bedriften. Markedssituasjonen tilsier konsolidering. Tendensen med få, men større enheter, er noe vi må innrette oss etter, enten vi vil eller ikke. Vi innså at volumet vårt lå på et "mellomnivå", som ikke gjorde oss tilstrekkelig attraktive. Når bedriften nå blir en del av et slagkraftig konsern, med resurser til nye investeringer, ser jeg lyst på fremtiden til min tidligere arbeidsplass, sier Henriksen.

- Hvorfor blir du ikke med på lasset?

- Nei, det hadde aldri gått! Ikke fordi jeg har noe i mot YIT som selskap, men personlig er jeg alt for utålmodig og stolt av meg. Jeg er vant med raske beslutningsprosesser, så byråkratiet og organiseringen i et så stort konsern som dette, ville blitt uholdbart for meg, mener han.

### Sorgprosess

Når Henriksen nå forlater Mercur, som har vokst fra et kjøkkenbordsbasert familieanliggende, til en betydelig VVS- aktør med cirka 150 ansatte, er det likevel med blandede følelser han trer tilside.

- Det er litt vemodig, jeg må innrømme det. De siste ukene etter at salget var klart, har jeg levd i et vakuum. Det har vært som en sorgprosess for meg å gå på jobb, så nå skal det egentlig bli litt godt å rydde kontoret. Samtidig kommer det til å bli uhyre rart å ikke omgås de fantastiske medarbeiderne her, sier han.

### Familiebedrift

Det hele startet med at den arvelig belastede Helge, ikke overraskende gikk i sin fars vernesko- spor. Rørlegger- pappa Bjørn hadde visstnok håp om at poden skulle bli akademiker, men Helge ville heller stake tette avløp. Dermed staket han ut kursen

videre, og allerede som rørleggerlærling, forberedte han seg på livet som selvstendig næringsdrivende.

- Det var visst første gang noen hadde begynt på mesterskolen før læretida var unnagjort, og da jeg stod med mesterbrevet i handa i 1987, var planene klare. Sammen med min bror Anders og min far, startet vi rørleggerbedriften Mercur a.s., med en aksjekapital på 51.000 kroner. Mor var regnskapsfører og sekretær, med kjøkkenbordet på Bøler som base. Etter hvert kjøpte vi oss inn i et lite lokale på knappe 25 kvadratmeter i Lofotgata på Ila. Her åpnet vi et lite butikkutsalg, i tillegg til å tilby rørleggertjenester, sier Henriksen.

- Hvor kom Mercur- navnet fra?

- Vi var enige om at vi ikke ville kalle oss noe med "rør", så da pappa ville døpe bedriften Mercur, som er navnet på den greske handelsguden, ble det sann, smiler Henriksen.

### Søndagsåpent 1.mai

Han husker godt at starten både ble vellykket og kontroversiell.

- Vi fikk hjelp fra vår grossist, Setsaas, til å utforme en liten annonse som ble rykket inn i Aftenposten. Her lovet vi gode åpningstilbud, fire dager til ende. Problemet

var bare at vi hadde oversett at den fjerde dagen falt på arbeidernes frigjøringsdag, og attpåtil på en søndag. Det vanket derfor enkelte negative kommentarer på vårt søndagsåpne utsalg 1. mai, 1988, men vi måtte jo holde det vi hadde lovet i annonsen, ler Henriksen. Han husker dessuten at åpningen ble en økonomisk suksess. Fortjenesten var en handelsgod verdig. Varer for 350.00 kroner skiftet eier i løpet av disse åpningsdagene. Grunnlaget for vekst var i allerede i gang. Året etter ansatte Mercur sin første lærling, og senere har bedriften knapt sett seg tilbake.

### Verdiskapning som drivkraft

– Etter få år innså vi at det å bare satse på det private VVS markedet ikke var så spennende lenger. Jeg hadde alltid hatt ambisjoner om et visst volum på egen bedrift. Ikke nødvendigvis for å tjene store penger, men snarere for verdiskapningens egen skyld. Det å bygge egen bedrift, hvor yrkes stolthet og høy kompetanse hele tiden lå i bunn, var viktig for både Anders og meg. Gradvis fulgte en organisk vekst i selskapet, samtidig som utfordringene ble større og større. Krav til dokumentasjon, systemer og kunnskap gjorde det hensiktsmessig å ha god prosjektledelse i eget hus, istedenfor å kjøpe disse tjenestene eksternt, sier han. Satsingen på videreutvikling og kompetanseheving var også grunnlaget for at Mercur-skolen ble etablert.

– I 2005 fikk vi Fagopplæringsprisen for arbeidet vi legger ned for at lærlinger innen rørfaget skal få nettopp denne kompetansehevingen, sier han.

### Kynisk bransje

Henriksen har gjennom et langt yrkesliv gjort seg sine tanker om etikk og kynisme innen VVS bransjen. Han legger ikke fingrene i mellom i sine karakteristikker.

– De etiske retningslinjene som NRL holder høyt hevet, er ikke verdt papiret de er skrevet på! Gentlemens agreement kan man bare glemme. For vår del har vi for eksempel aldri prøvd å headhunte ansatte bak ryggen på våre kollegaer. Det har vi flere

ganger opplevd at konkurrerende aktører har gjort mot oss. De store hovedentreprenørene i byggeprosjekt er eksperter på å møte underleverandører med motkrav, avkortinger, ”ikke levert”, ”feillevert”. De vet at bare man holder betalingen tilbake lenge nok, presser man frem en løsning på deres premisser. Det er ren kynisme som rå i bransjen i dag, dessverre, mener Henriksen.

### Avskjedsfest

Hvordan har det vært å lede Mercur under slike arbeidsvilkår?

– Det har vært lærerik og spennende reise, selv om man har brent fingrene sine underveis. Lederfaringen var jo lik null da vi startet opp, siden mesterskolen knapt hadde dette som tema. Likevel tror jeg de ansatte har satt pris på en tydelig sjef. De vet at de får et raskt svar, hvis de lurar på noe, og at døra til kontoret mitt alltid står åpen, sier Henriksen.

Noe riktig må han ha gjort. For noen uker siden overrasket kollegaene ham med en heidundrende avskjedsfest, inkludert helikoptertur til Hafjell, downhill-sykling m.m. – Det ble en dag jeg aldri kommer til å glemme. At festen ble sponset fra de timeløntes egen klubbkasse, sier meg at de kanskje har satt litt pris på sjefen sin, sier han rørt.

### Drabantbygutt

Henriksen er drabantbygutt fra Bøler. Her fikk han en aktiv oppvekst, fylt av suksessoppskriften karate, boksing, turn, motorsykler og jenter. Med fem søsken ble det sjelden kjedelig i den lille treroms leiligheten. Skjønt ”lille”. Foreldrene syntes de hadde fått så god plass da de flyttet inn, at de likegodt leide ut det ene av to soverom..

– Det var et godt hjem å vokse opp i. Mamma bestemte tidlig at vi ikke skulle ha fjernsyn. Jeg husker jeg syntes det var litt flaut, siden alle andre hadde det, men vi fant på andre ting isteden, og ble veldig sosialt anlagt, mener Henriksen.

### Kostbart leketøy

Hva nå, Henriksen? Fremtidsplaner? Gründeren grunner grundig og lenge. Sigarettgloen blinker et siste may-day, mellom kraftige rørleggerfingre. Et magadrag senere smiler han lurt;

– Det er for tidlig å si. Blir vel noen runder i tenkeboksen nå. Kanskje blir det mer tid til en annen lidenskap. Båt. Som eier av Bettine Yachting AS, med eksklusive fjordcruise og event som formål, har Henriksen skaffet seg en 82 fot stor Mangusta, med en toppfart på 45 knop. Med et dieselforbruk på 800 liter i timen trenger du ikke å være gresk handelsgod for å skjønne at dette er et kostbart leketøy.

– Etter et par labre sesonger håper vi på et lite oppsving. Eventmarkedet har jeg ikke så mye kunnskap om, men jeg kommer nok til å involvere meg mer i driften etter hvert. Det får jeg jo god tid til nå, smiler han. Likevel er han klar på at han vil tilbake til VVS- miljøet så snart det lar seg gjøre.

– Det er her jeg har mitt hjerte, og det er i denne bransjen jeg ønsker å bidra med min erfaring, sier den avtroppende Mercur-sjefen.

Helge Henriksen rydder kontorpulten for siste gang.

