



# Klekket ut ny suksess

Roar Aarhaug (49) hadde bare maskin og mek. på cv-en, men ble mangemillionær på å selge kyllinger til fetteren i Rema. Nå er odelsgutten med på en ny opptur.

## EIENDOM

Lars Kristian Solem  
Støren

Jeg var 24 år, sulten og hadde ingenting. Roar Aarhaug hadde bakgrunn fra maskin og mek. samt landbrukslinjen da han fikk oppgaven med å bygge et eget rugeri for å betjene lokale produsenter med nyfødte kyllinger. Det skulle bli starten på et eventyr på familiegården i Soknedal i

Midtre Gauldal, godt hjulpet frem av fetter og Rema-eier Odd Reitan, som kommer fra nabogården.

Noen år senere kunne nemlig Aarhaug selge anlegget til Rema og sitte igjen med 50 millioner kroner.

### Litt som Lego

DN møter ham i kommunesenteret Midtre Gauldal. Her har Aarhaug og hans eget selskap Hugaasgruppen reist tre nybygg på kort tid. Millionene fra kyllingsalget er reinvestert i hans raskt voksende entreprenørvirksomhet, som nå har 200 ansatte og omset-

ter for 210 millioner i Norge og Litauen.

Mens han drev rugeri, fikk nemlig Aarhaug en fot innenfor byggebransjen. Erfaringen fra egen driftsbygning ble brukt til å utvikle en ny generasjon kyllinghus. Det ekspanderte raskt mot slutten av 90-tallet, og Aarhaug var med på å sette opp 300 driftsbygninger for fjærfe i løpet av noen få år.

- Vi knekte noen koder og klarte å utvikle rasjonelle byggeprosesser. Vi lyktes med å lage konstruksjoner i stål som bøndene ville ha, sier han.

Veksten i industrialisert kyllingproduksjon var en lokal klon-

dyke på 90-tallet. Rundt Norsk kyllings slakteri på Støren kom det til et nettverk av kyllingprodusenter som leverte til Rema 1000.

- Rema så vekstpotensial i kylling, og samarbeidet ble fantastisk. Vi ble med på hele reisen til hvitt kjøtt, sier Aarhaug.

Rema har de siste årene kjøpt opp flere industrielle leverandører. Kyllingproduksjonen ble så viktig for Remas virksomhet at Reitanfamilien til slutt kjøpte opp både Norsk kylling og Hugaas Rugeri.

I tettertid har det vært rettssaker rundt Remas overtagelse av Norsk kylling, men for Aarhaug har det

gode forholdet fortsatt. Han viser frem den nye Rema-butikken på Støren, som er i ferd med å bli innredet.

### Boom i sportshaller

Kunnskapen fra kyllinghusene har han overført til modulbygg som nå blir brukt i flere bransjer. Råbyggene settes opp på seks uker og er standardisert som om det skulle vært Lego.

- Det er ikke nødvendig å finne opp noe som finnes fra før. Det handler om å sette sammen løsninger best mulig på en måte som er utprøvd, sier Aarhaug.





Kylling ble inngangen til entreprenørbransjen for Roar Aarhaug og Hugaasgruppen. Etter å ha slått seg opp på modulbaserte kyllinghus i stål og betong, tok han med seg teknikken til næringsbygg og sportshaller.

Alle foto: Øyvind Nordahl Næss

## Hugaas Entreprenør

Resultat

Millioner kroner	2015	2014	2013	2012
Driftsinntekter	198,3	147,3	75,5	22,4
Driftsresultat	6,6	4,1	4,5	3,3
Resultat før skatt	2,1	3,0	3,1	3,3
Driftsmargin	3%	3%	6%	15%
Omsetningsvekst	35%	95%	237%	
<b>Omsetningsvekst 2012-2015</b>	<b>785%</b>			

- **Daglig leder** Frank Robert Hanshus (36)
- **Styreleder** Roar Aarhaug (49)
- **Hovedkontor** Støren
- **Etablert** 2011
- **Antall ansatte**
- **Virksomhet** Entreprenør
- **Største eiere** Roar Aarhaug (100%)

2016 DN grafikk/Kilde: Bisnode Credit as

## Seks kjøppe

Roar Aarhaug, styreleder

- **Hva var ideen da dere startet?**

- Vi så at det var et behov i markedet for idrettshaller og tilpasset oss. Målet var å treffe et prisbilde som gjorde at flere fikk råd til å kjøpe.

- **Hva ville dere gjort annerledes hvis dere fikk gjort én ting om igjen?**

- Haha, mye. Jeg ville kanskje ansatt flere og fått inn mer kompetanse tidligere.

- **Hva er deres viktigste drivkraft?**

- Skape noe og finne løsninger som rasjonaliserer og forbedrer. Det handler om å få mest mulig ut av ressursene.

- **Hvordan merker dere oljesmellen?**

- Vi merket det veldig på valuta og fikk en merbelastning på 10-15 millioner kroner i fjor.

- **Hva gjorde dere for ti år siden?**

- Hadde akkurat startet med landbruksbygg i stål, sandwich-konstruksjon og med en fullintegrert teknisk pakke.

- **Hva gjør dere om ti år?**

- Vi har videreutviklet den industrielle tankegangen og løftet oss et par hakk i samme bransje. Jeg sitter i alle fall ikke på Gran Canaria.

Les om gasselvinnerne i

## Sør- og Nord-Trøndelag

i Dagens Næringsliv i morgen

#DNGaselle

Del dine opplevelser med oss på Twitter og Instagram, og følg oss på [www.dn.no/gasellene](http://www.dn.no/gasellene)

DN Dagens Næringsliv

## Gasellene 2016

En gasellebedrift må ha:

- levert godkjente regnskaper.
- minst doblet omsetningen over fire år.
- omsetning på over én million kroner første år.
- positivt samlet driftsresultat.
- unngått negativ vekst.
- vært aksjeselskap.

Regnskapene fra 2012 til 2015 er grunnlaget for Gasellene 2016.

produkt som var tilpasset kundens lommebok, sier han.

Han så hvilket energiforbruk det var på de mye brukte dukhallene og boblehallene, og mente at en stålkonstruksjon ville gi et helt annet regnestykke for idrettslag og andre utbyggere.

- Da Rosenborgs fotballhall, Abrahallen, blåste ned for andre gang, sendte jeg en sms til en kollega og sa at dette måtte vi se på. Der lå det et marked som ikke var åpnet, sier Aarhaug.

Modulbyggene er ofte kritisert

Spesielt oppføring av idrettshaller er blitt en suksess for Hugaasgruppen.

I nabokommunen Melhus står den første hallen som var inspirert av metoden med kyllinghusene. Etter at kyllingmarkedet kollapset for noen år siden, har konsernet bygd 20 sportshaller, og har nye ti på gang. På trappene er blant annet en ny storhall i Åsane utenfor Bergen, støttet av milliardæren Trond Mohn.

Aarhaug mener et av de fremste suksesskriteriene har vært å kopiere den kostnadseffektive teknikken fra kyllinghusene til nye bruksområder.

- Alt er en kopi av kyllinghusene. Målet er å gi mest spilleflate for pengene. I likhet med da vi bygde landbruksbygg, så var det ingen som hadde klart å lage et

## Sør-Trøndelag-toppen

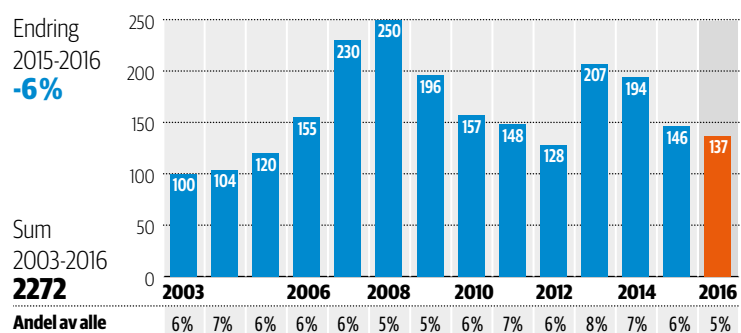
Gaseller per 10.000 innbyggere

Kommune	Antall gaseller	Folketall	2016	Boksevekt	Kommune	Antall gaseller	Folketall	2016	Boksevekt
1. Hitra	6	4.622	13,0	2,5	11. Holtålen	1	2.031	4,9	1,0
2. Røros	7	5.635	12,4	2,4	12. Midtre Gauldal	3	6.298	4,8	0,9
3. Roan	1	961	10,4	2,0	13. Rissa	3	6.644	4,5	0,9
4. Snillfjord	1	978	10,2	2,0	14. Trondheim	81	187.353	4,3	0,8
5. Frøya	4	4.799	8,3	1,6	15. Melhus	6	16.096	3,7	0,7
6. Selbu	3	4.132	7,3	1,4	16. Skaun	2	7.755	2,6	0,5
7. Ålfjord	2	3.272	6,1	1,2	17. Orkdal	3	11.779	2,5	0,5
8. Oppdal	4	6.886	5,8	1,1	18. Meldal	1	3.954	2,5	0,5
9. Agdenes	1	1.733	5,8	1,1	19. Hemne	1	4.260	2,3	0,5
10. Ørland	3	5.209	5,8	1,1	20. Malvik	3	13.738	2,2	0,4
					21. Bjugn	1	4.779	2,1	0,4

Boksevekt er andel av gaseller i forhold til andel av befolkning. 2 = dobbelt så mange gaseller som snittet.

Sør-Trøndelag 4,4  
Hele landet 5,2

Antall gaseller per år i Sør-Trøndelag



2016 DN grafikk/Kilde: Bisnode Credit as



Bankhallen på Melhus i Sør-Trøndelag var den første sportshallen Roar Aarhaug og Hugaasgruppen bygde. Siden 2012 er det reist 20 haller.



Hugaasgruppens suksess synes på hjemstedet Støren. Tre nybygg ligger på rekke, deriblant en ny Rema-butikk. Her er Aarhaug sammen med kjøpmann Tom Roger Stamli.

dikjedekontroll på de områdene som vi mener er viktig. Mens andre engasjerer underleverandører, har vi gått motsatt vei med høyere egenproduksjon.

Ikke bare produksjon, men også prosjektering er satt ut til Litauen.

- For to-tre år siden var det umulig å få tak i ingeniører. Det kom en idé om å bygge opp et miljø i Vilnius. Sammen med et annet norsk selskap som er ansvarlig for det ingeniørfaglige, har vi nå en gruppe der nede som snakker norsk og kan norske standarder, sier Aarhaug.

49-åringen tviholder på sin metode for å drive lønnsomt og effektivt. I fjor fikk konsernet et resultat på 21 millioner kroner av en omsetning på 218 millioner i Norge.

- Vi har takket nei til mange jobber som ikke passer oss. Hvis kunden vil endre for mye, blir vi like dårlige som andre. Hvis det kommer inn konsulenter, oppstår det intern konkurranse og en masse møter som går med til å diskutere selvfølgeligheter, sier han.

lars.solem@dn.no