

Eventyrlig vekst for

Finn-Einar Mæle startet bedriften Finnpersonal ved kjøkkenbenken hjemme i Stavanger. Tre år senere leier han ut personell til børsnoterte selskaper.

AV KOLBJØRN ANDREASSEN, STAVANGER

Rådgiver Bjørn Helle stikker hodet inn døren til sjefen, Finn-Einar Mæle. Nettopp nå ringte et børsnotert selskap i Stavanger som ønsket personell.

– Skal jeg ringe i bjellen? spør rådgiveren.
– Bare ring du, svarer Mæle og smiler.

Utviklingen har gått raskt siden den varme sommeren 2002. Mens andre trakk til sandstrendene sto Finn-Einar Mæle og svettet på kjøkkenet hjemme i Hafrsfjord. Der tok han sine første telefoner. Han ringte mulige kunder som kunne ha behov for personell innenfor finans-

nal og Rekruttering AS registrert i Brønnøysundregistrene. Mæle fikk laget en nettside og satte inn flere annonser i avisene. CV-ene strømmet inn. Med godkjennelse hjemmefra ble det 12-14 timers daglig knallhard jobbing det neste halvannet året. Først sommeren 2004 tok han med seg en til i administrasjonen.

44-åringen har 17 års erfaring fra konsulent- og rekrutteringsbransjen. I sine tidligere jobber så han at de store, tradisjonelle vikarbyråene spredte seg for mye. En dag søkte de etter en kjøttskjærer, en annen dag etter *cost controllere*. Han så at det var et marked for folk med høy utdanning og erfaring innenfor økonomi og regnskap, bank og finans. Han så også at de små nisjeselskapene vant denne typen oppdrag.

– Det sitter veldig mange godt utdannede folk på kundesentre, men de vil egentlig vil ha andre oppgaver. Det kan de få hos meg. Jeg vet hvordan de store tenker. Det er et jag og mas. De teller antall telefoner de har tatt, og det er et veldig pes på å produsere timer. Da ringer de gjerne en siviløkonom og tilbyr butikkjobb. Det er dette produksjonsjaget jeg ville bort fra, sier Mæle.

Han fikk muligheten da han satset for seg selv. Strategien var fra første stund å rekruttere personell innenfor økonomitjenester, og å ha en nøye utvelgelse av kandidater. Bare ti prosent blir kalt inn på intervju. Målet er å tiltrekke seg de beste.

PARANOID SJEKK

– Jeg er kritisk på referansesjekk, nærmest paranoid. Jeg har et bredt kontaktnett som jeg bruker aktivt for å sjekke om kandidaten er noe for meg. Får jeg bare antydninger om at jeg bør være forsiktig, holder jeg meg unna. Jeg stoler på kontaktnettet og min egen vurderingsevne.

Bemanningsløsningene de leverer er

utleie av konsulent-tjenester, rekruttering til faste stillinger, innleie mot fast ansettelse (try and hire) og utleie av midlertidig ledelse.

Personellet skaffer han ved å være aktiv på internett og gjennom annonsering. Utenom det bruker han kontaktnettet for å høre om det er ledige kandidater. Det er en



FOTO: KOLBJØRN ANDREASSEN

MYE Å GJØRE: Daglig leder Finn-Einar Mæle regner på den siste jobben rådgiver Bjørn Helle (t.v.) har fått inn. Bedriften har vokst i rekordfart.

sektoren. Mæle fikk opplyftende tilbakemeldinger. De trengte folk. Han måtte snu seg rundt og finne mulige kandidater.

Ganske raskt satte han inn en annonse i Dagens Næringsliv og Stavanger Aftenblad. Etter hvert som det meldte seg søkere begynte screeningen. Fremdeles hadde han ikke kontor. Intervjuene ble tatt på kaffebarer i Stavanger. Høsten 2002 satt han med sju gode kandidater. Omtrent samtidig meldte en kunde seg som ønsket seks av dem. Det var en flying start, og ga arbeidsro nok til at han kunne jobbe for å skaffe tyngre konsulenter i olje- og offshoresektoren.

14. september samme år ble Finnperso-

FAKTA
Finnpersonal og Rekruttering AS
Tall i millioner kroner

	2004	2003	Endring %
Driftsinntekter	17,8	7,2	149,4
Driftsresultat	3,3	1,2	185,6
Resultat før skatt	3,3	1,2	185,3

hard kamp om de beste. Derfor er Finnpersonal tilgjengelig både for kunder og kandidater til 22-23-tiden om kvelden. I dag er det 80 konsulenter som jobber for Mæle, samt tre i administrasjonen. Det er et viktig poeng for ham at konsulentene opplever bedriften hans som «liten». De tre i administrasjonen skal alltid vite hvilken konsulent som ringer.

– Vi har vokst fort, så vi prøver å være observante på det. Målet vårt er at de som bruker oss opplever at det lønner seg. At det er kvalitet som ligger i bunnen, sier Mæle.

ØNSKER MER

Det er likevel et mål å bli større. Mæle

PERSONELLUTLEIER



ILLUSTRASJON: RAGNAR PHILIP ROSENLUND

ønsker mer av markedet i byene. Det er enkelt i dag med internett. Det er heller ikke umulig at det startes opp kontor i andre byer, selv om det i dag ikke foreligger planer om det. Han vil levere tjenester til finans- og meglerselskapene i Stavanger og Oslo. Han vet ikke ennå hvordan han skal få det til, men målet er å kunne rekruttere aksjemeglere og finansanalytikere til meglerbransjen i disse byene. Han ser også muligheter i markedet for små og mellomstore bedrifter der etterspørselen er stor etter alt fra regnskapsmedarbeidere til regnskapssjefer, daglige ledere og personell innenfor kontrakt- og administrasjon.

– Vi opplever stor etterspørsel etter konsulenter. Vi trenger veldig mange cost controllere og prosjektledere med erfaring fra olje- og offshorebransjen. Vi

behøver kontraktsfolk og regnskapsmedarbeidere med SAP-erfaring, samt erfarne plasseringsrådgivere fra bank. De kan vi skaffe jobb på dagen. IT-personell med erfaring fra SAP er også gull, sier Mæle.

SAP er forretningsstyringssystemer på regnskap og økonomi, e-business, kundepleie, leveransekjeder, logistikk, produksjon, finans, personalbehandling og kunnskapsforvaltning.

DOBLER IGJEN

Finnpersonal har i dag 1500-2000 CV-er i databasen, og full kontroll over når oppdragene til de enkelte konsulentene er ferdige. Hvis en kunde ringer kan de ved hjelp av få tastetrykk finne ut om de har kandidater ledige.

– I dag ringer store bedrifter oss og spør

om vi ønsker rammeavtaler med dem. Det innebærer at vi er på *bidding*-listen og skal bli forespurt når det er konkrete behov for personell. Det var en milepæl nylig da vi etter en anbudsrunde fikk tilbudet på et stort selskap, sier Mæle fornøyd.

I år tror han omsetningen lander rundt 35 millioner kroner, noe som er en dobling fra fjoråret. Han har byttet ut den gamle snekka i en nyere båt, og brukt litt på ferier. Foreløpig har ingen oppkjøpere luktet på suksessbedriften, men han vil ikke utelukke at han kan akseptere et bud i fremtiden. Han har kommet langt siden han startet ved kjøkkenbenken for tre år siden.

– Det har vært et eventyr. Ingen tvil om det, konstaterer Mæle.

kolbjorn.andreassen@orapp.no