



Tips oss om navn på spennende gründere: grunder@finansavisen.no

■ **Selskap:** Sjøppeltaxi

■ **Finansiering:** 75.000 kroner i egenkapital og 25.000 kroner fra medeier Johan Fosse

# Kongen av Sjøppel

Gründer Gunnar K. Hansen omsetter for millioner på å flytte søppel. Nå drømmer han om å rydde opp i utlandet.

**- Ideen startet** med irritasjon, sier Gunnar K. Hansen, eier og daglig leder i Sjøppeltaxi. Han tar i mot oss på kontoret ved Årvoll i Oslo. Det sitter flere godt voksne karer rundt i lokalet. Alle har på seg knallgule t-skjorter, som matcher firmalogoen godt.

Gunnar K. Hansen bestilte en container i 1995, da han skulle rydde kjeller og loft. Det irriterte ham at containeren sto og sperret veien. Det ergret han ikke mindre da han oppdaget at naboene også fylte opp containeren han hadde betalt for.



**HENTER SØPLA:** Sjøppeltaxi tar med søpla du vil bli kvitt. De tilbyr biler av ulik størrelse. Prisene varierer fra 500 kroner til 1500 kroner.

FOTO: IVÁN KVERME

– Jeg tenkte at det må da være en lettere måte å bli kvitt søppel på, sier gründeren.

## Lånte på huset

Mens ideen lå og modnet i bakhodet, sprakk ekteskapet og Hansen ble ungkar. Det ble mange fuktige byturer, og han ønsket å bo nær sentrum. Egenkapitalen tilsa at han kunne glemme boliglån til en sentrumsnær leilighet i Oslo. Han kjøpte seg derfor en gammel varebil og innredet denne med seng, gardiner og tissepotte.

**Etter å ha festet i ett års tid, fant han og kona tilbake til hverandre. Da ble varebil- len med seng, gardiner og tissepotte overflødig.**

– Jeg ville ikke selge bilen, og tenkte at den kunne brukes til noe nyttig. Vi satte inn en annonse i Aftenposten: «Vi kjører bort søppel med varebil og mannskap».

Responsen lot ikke vente på seg.

– Vi skjønnte fort at dette var liv laga, sier Hansen.

– Hvor mye startkapital hadde du?

– 100.000 kroner, pluss at vi lånte 2,5 millioner kroner på huset.

De fikk fort en kundeskare på både privat- og bedriftsmarkedet. Selskapet vokste og ekteparet Hansen kjøpte inn biler og ansatte folk. På det meste hadde de 13 biler og 20 ansatte, før alt raste.

## Konkurs

Uten at det var en bevisst strategi, gled driften over fra søppel til flyttevirksomhet.

**– Det er mange useriøse aktører i flyttebransjen, det er enkelt å starte opp og da blir det knallhard konkurranse.**

**Konkurransen ble for hard, og i 2003 gikk selskapet som da het Rydd og Flytt konkurs.**

Men Hansen lot seg ikke knekke så lett. Han brettet opp ermene og startet på nytt.

Uten å få kreditt noe sted, stablet han i gang igjen i 2004. Han fikk med seg kompanjong Johan Fosse på eiersiden og startet Sjøppeltaxi. Gunnar K. Hansen eier nå 75 prosent av selskapet og Fosse 25 prosent. Denne gangen bestemte han seg å være tro mot ideen sin.

– Å kjøre bort søppel var den mest lønnsomme delen av driften, og vi bestemte oss for å fokusere på det. Etter at vi startet opp på nytt, har det gått veldig bra, sier gründeren.

## Investor søkes...

Hansen setter seg inn i en stor rød varebil. Et lass med søppel skal kjøres ned til søppelmottaket på Alnabru.

– Bilen er full fra et dødsbo vi tømte i går, sier gründeren.

**Omsetningen har økt i jevnt tempo. I 2005 omsatte selskapet for 4,5 millioner kroner. I fjor omsatte de for om lag syv millioner kroner, og hadde et resultat før skatt på 500.000 kroner.**

– Potensialet er stort, jeg tror vi kan doble omsetningen på noen år.

Sjøppeltaxi har bare to faste ansatte, men leier inn sjåfører etter behov. Sjøppeltaxi har nå etablert seg i Trondheim, Tromsø, Stavanger, Bergen og Harstad. Målet til gründeren er å bli landsdekkende.

– Før finanskrisen slo inn i fjor, tittet vi litt på Stockholm også. Men vi som de fleste andre, merker at det er strammere tider. Nå avventer vi litt, men det er helt klart en drøm.

Hansen søker likevel etter investorer på hjemmesiden sin.

– Vi ønsker å ekspandere, og da trenger vi kapital. Først og fremst til å markedsføre oss sterkere. Responsen har ikke vært stor, men jeg tror noen før eller siden vil se hvor stort dette kan bli, sier Hansen.