

Fra affald til forretning – Helt enkelt og effektivt

Det gamle ordsprog, at en mands affald er en anden mands guld, passer perfekt på Allan V. Philipsen, der siden 2018 har genanvendt det, der i manges øjne er affald. I virksomheden HandelEnkelt indsamler, genopbygger og sælger han engangspaller videre, så de får nyt liv.

Den gode forretningsidé kan opstå på mange måder. Måske dukker den op på løbeturen, over en kop kaffe med vennerne eller efter mødet med en spændende virksomhed. For Allan V. Philipsen, indehaver af HandelEnkelt i Gråsten, spirede idéen gennem længere tid:

”Jeg arbejdede med implementering af affaldsløsninger i ti år, og her så jeg, hvordan defekte engangspaller ikke blev genanvendt, men knust til flis og brændt. Det fik mig til at tænke, at det måtte man da kunne gøre bedre,” fortæller han.

Tanken bliver bekræftet, da Allan bliver ansat hos en palleshandler. Her møder han dagligt virksomheder, der trods deres forskellighed, alle har samme holdning til genbrugspaller:

”Det var der, jeg fik den endelige idé, for det undrede mig, at man kun var interesseret i at genanvende europaller eller intakte engangspaller. Jeg snakkede med min arbejdsgiver om de defekte engangspaller, men fik at vide, at det var der ikke nogen forretning i.”

Det blev sætningen, som sendte Allan på en spændende iværksætterrejse, og i oktober 2018 så HandelEnkelt dagens lys.

Den gode idé bliver realiseret

Der er mange veje, man kan gå, når man skal etablere sig som iværksætter, og rejsen fra idé til produkt er sjældent snorlige eller brolagt med smutveje. Som førstegangselvstændig kan man uforvarende slå ind på et sidespor, men Allans indre kompas holdt ham fri af vildvejene:

”Min forretningsidé var klar fra begyndelsen: Jeg ville genopbygge engangspaller, så de igen kunne tjene deres oprindelige formål, og blive solgt videre til virksomheder. Jeg var aldrig i tvivl om, at jeg kunne skabe en forretning på at genanvende defekte engangspaller,” siger han og fortsætter:

”Jeg havde set, der var behov for forandring, men måtte først overbevise andre om det samme, og når man er first mover, skal man selv være opsøgende. Der er ikke nogen, der ringer til dig, for de aner ikke, du eksisterer.”

I opstartsfasen brugte Allan mange timer på landevejene, og troen på, at HandelEnkelt kunne udfylde et hul i markedet, steg i takt med kilometertælleren:

”Man kan kun finde ud af, om idéen er bæredygtig, hvis man kommer ud i marken og starter samarbejder. (...)

(...) Da jeg havde besøgt ti virksomheder, der alle bakkede mig op, vidste jeg, at jeg havde fat i den lange ende,” konkluderer han.

Struktur skal stå øverst på dagsordenen

Som frontløber på et marked ingen tidligere havde været inde på, oplevede Allan, at bankerne ikke var risikovillige. Derfor måtte han være meget omkostningsbevidst:

”Det er her min vognmandsuddannelse kommer ind i billedet, for gennem den kunne jeg køre gods ud til kunder og tage deres engangspaller retur. Det er dyrt at køre ud med en tom bil, men på den måde kørte jeg stort set kun med fyldte vogne,” siger han og understreger, hvordan den økonomiske forretningsdel er helt afgørende for en sund virksomhedsvækst:

”Man skal altid sende fakturaer ud i tide og følge op, så man har styr på sin likviditet, og ved, hvordan sagerne står. Sådan kan man være forudseende og reagere, før tingene eskaleres, og det fik jeg brug for under corona,” forklarer Allan.

Tro på drømmen og klø på

En verdensomspændende pandemi er ikke et drømmescenarie, og selvom HandelEnkelt havde god vind i sejlene, kunne COVID-19 let have blæst den nystartede virksomhed ud på dybt vand:

”Jeg var ikke berettiget til coronapakke, så for at holde likviditet på kontoen, tog jeg natarbejde ved siden af og drev HandelEnkelt i dagtimerne. Det fik virksomheden til at overleve,” fortæller Allan.

Han uddyber: ”Man kan ikke undgå at lave fejl, når man bygger en virksomhed op, men det vigtigste er at lære af dem og være bevidst om, at ingen kan skabe en forretning over natten.

Man skal være klar til at trække i arbejdstøjet, så man kan møde de udfordringer, der selvfølgelig kommer, men man skal tage dem hen ad vejen. Der var mange ting, jeg ikke vidste, da jeg startede, men tingene opstod i et tempo, som gjorde, at jeg kunne håndtere dem efterhånden, som de landede på mit bord.”

Stabile samarbejdspartnere støttede HandelEnkelt fra start. Gennem sit netværk hentede Allan løbende vejledning og sparring, og efter seks måneder blev natarbejdet opsagt til fordel for fuld tid i firmaet.

På vej mod målet

I 2021 modtog HandelEnkelt Sønderborg Vækstråds Iværksætterpris, men målet er ikke nået endnu:

”Fra starten har det har været min private målsætning at få Børsens Gazellepris, og vi er godt på vej. I dag er HandelEnkelt landsdækkende, og vi håndterer i gennemsnit 3.000 paller per uge på lageret i Gråsten,” fortæller Allan og slutter:

”Samtidig har det også været min ambition at drive en virksomhed, hvor folk har det godt, for det er vigtigt for mig at give mine nu otte ansatte forhold, jeg selv ville elske at arbejde under. Man skal ikke gå på kompromis med sikkerhed og kvalitet, men man må heller aldrig svigte sine medarbejdere.”