

20

AFFÄRER OCH ENTREPRENÖRER

NÄRINGSGLIV

Redaktör: Andreas Nilsson, andreas.nilsson@di.se, tel 08-573 651 94

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på Näringsgliv?
Tipsa oss naringsgliv@di.se
Redaktör Andreas Nilsson
andreas.nilsson@di.se, 08-573 651 94

Fruktbolag köper för att växa

Grönsakshallen Sorunda, ett dotterbolag till Axel Johnson-ägda Servera R&S, har köpt familjeföretaget och grossisten RP Frukt i Hässleholm.

Säljare av RP Frukt är siskonparet Magnus Larsson och Agneta Johansson som har drivit företaget i 15 år. Det var deras föräldrar som grundade bolaget 1963. Avtalet slöts den 24 november.

"När vi fick en förfrågan av köparen passade det oss, för vi har nått en gräns där vi inte har ekonomiska förutsättningar att kunna utveckla familjebolaget mer", säger Magnus Larsson.

Han vill inte avslöja köpeskillingen.

"Men vi är nöjda med affären. Vi är också glada att vårt företag kan fortsätta med en stark och intresserad ägare och jag tror att RK Frukt har vuxit till 70-100 anställda inom fem år."

Ledande grossist

Köparen Grönsakshallen Sorunda är en ledande grossist i frukt och grönsaker, som dagligen säljer till 800 restauranger i Storstockholmsområdet.

Omsättningen är cirka 330 Mkr.

"Vi köpte RP Frukt för att Sorunda vill växa inom andra regioner, och med RP Frukt kan Sorunda expandera i Sydsvetige", säger Christer Lind, styrelseordförande i Grönsakshallen Sorunda och vd i dess moderbolag Servera R&S.

RP Frukt levererar dagligen till kommuner och landsting i Skåne, Blekinge och Småland samt till butiker.

Vill bredda kundbasen

"Våra planer är att satsa hårt på privata restauranger i Sydsvetige, för i dag är RP Frukt ganska litet i den branschen. Vi kommer också att bredda RP Fruks sortiment kraftigt."

RP Frukt omsatte det gångna verksamhetsåret 115 Mkr och hade vid halvårsskiftet 39 anställda.

"Vi räknar med att på tre år ha fördubblat den försäljningen", säger Christer Lind.

REET WAIKLA
reet.waikla@di.se
08-573 652 63



FULLT UPP. Joakim Erikssons, till vänster, och Henrik Anderssons företag Addschakt trotsar lågkonjunkturen och skriver upp omsättningsprognosen.

FOTO: ROBERT ÖSTERLIND

Rusch mitt i krisen

It-konsult blev byggare och går mot strömmen

ENKÖPING

Ingen schaktfirma hade tid att gräva upp tomten vid it-konsulten Joakim Erikssons sommarstuga. Då blev han arg, köpte en egen grävmaskin och startade Addschakt.

Sju år senare har bolaget 18 anställda, lika många inhyrda och omsätter 40 miljoner kronor.

Mark- och anläggningsföretaget Addschakt i Enköping går mot strömmen i denna kristid. Företaget har precis skrivit upp prognosen för sin förväntade omsättning i år från 35 Mkr till 40 Mkr samtidigt som det dessutom håller på att öppna ett filialkontor i Stockholm.

"Vi har ökat omsättningen med 60 procent årligen de senaste fem åren. Och det intressanta är att vinsten också har ökat hela tiden", berättar Joakim Eriksson, som är majoritetsägare och styrelseordförande i bolaget.

Gasell på tionde plats

Addschakt placerade sig i år på tionde plats på DI:s Gasellista för Uppsala län, med en tillväxt på 235 pro-

cent 2004-2007. Även nästa år ser bra ut för bolaget.

"Vi har fått flerårskontrakt med Enköpings kommun och energibolaget i kommunen. Totalt har vi redan order för 20 Mkr, halva årsomsättningen, sålrade fram till kommande sommar", förklarar Addschakts vd och delägare, Henrik Andersson.

Tomma löften

Allt började år 2000 med att Joakim Eriksson behövde gräva upp sin sommarstugtomt.

"Jag ringde flera grävmaskinsfirmor. Och jo, de skulle kunna komma. Men det kom aldrig någon", berättar han.

Efter ett års fruktlösa försök att få jobbet utfört tog Joakim kontakt med en kom-

pis som varit verksam i grävmaskinsbranschen.

"Det slutade med att jag köpte en egen grävmaskin för 200 000 kronor. Kompisen körde den till min sommarstuga och så grävde jag själv upp tomten."

Gjorde jobbet själv

Joakim Eriksson hade en tanke om att sedan sälja grävmaskinen. Men han funderade vidare och insåg att om han hade problem med att få ett sådant här jobb gjort, så fanns det säkert fler i samma sits.

"Så jag behöll maskinen och satte in en annons och sökte efter grävmaskinister."

Henrik Andersson och en kompis till honom svarade. "Vi bestämde oss för att prova oss fram i ett år och sedan se om det var värt att fortsätta", berättar Joakim Eriksson.

Det var det. Henrik Andersson, som axlade vd-rollen i företaget en tid efter att han anställdes som grävmaskinist, utsågs i fjol till "årets komet" på Enköpings årliga näringslivsgala.

I dag har Addschakt fem grävmaskiner, tre lastbilar, två lastmaskiner och ett antal andra anläggningsmaskiner. Företaget har sin marknad i hela Mälardalen och jobbar åt både privatpersoner, kommuner och byggföretag.

Sedan starten 2001 har Addschakt vuxit ur sina lokaler fyra gånger. Därför byggde företaget, vid femte flytten för två år sedan, egna lokaler i Enköping. Och nu trodde ägarna att det var färdigflyttat.

Återigen trångbodd

"Men vi börjar redan bli trångbodd. Fast vi har ytterligare 7 000 kvadratmeter mark här som vi kan bygga på", säger Joakim Eriksson.

Lågkonjunkturen skrämmar inte de båda entreprenörerna.

"Nej, jag är faktiskt inte ett dugg rädd. Det här året blir vårt bästa hittills. Och vi märker inte att kunderna börjar tveka. Nästa år ser också bra ut", förklarar Henrik Andersson.

ROBERT ÖSTERLIND
robert.osterlind@di.se
070-593 27 45

DI FAKTA



BÖRJAN. Joakim Eriksson köpte en egen grävmaskin och startade ett schakttbolag.

Addschakt

■ Ägare: Addbridge (kontrollerat av Joakim Eriksson) 51 procent och Henrik Andersson 49 procent.

■ Omsättning: Beräknad till 40 Mkr i år. I fjol var den 25,1 Mkr.

■ Resultat före skatt: 1,7 Mkr (2007).

■ Anställda: 18 plus lika många inhyrda.