

Selger søppel-suksess

RENOVASJON: Gründer Svein Sørensen og Christian Ringnes selger 70 prosent av renovasjonskjempen RenoNorden.

STEINAR GRIND
STEINAR.GRIND@FRONKJANGEN.NO

I 1974 begynte Svein Morten Sørensen (52) som søppeltommer i sin ekkels renovasjonsselskap. Sørensen sto bak på søppelbilen og kumpet søppelekket om morgenen. Om kvelden tok han økonomiutdanning.

26 år senere, i 2000 ble RenoNorge etablert i Frogner i Sorum kommune. To år senere begynte de store kontraktene å fosse inn. I dag har Sørensen kontrakter med 73 av Norges 431 kommuner og hunderer søppelet til 1,1 millioner eller hver fjerde nordmann. Det er en glitrende forretning. I for tjente selskapet 35 millioner kroner for skutt av en omsetning på 257 millioner kroner. I år vil omsetningen

■ Norvestor kjøper 70 % ■ Skal vokse i Norden

passere 300 millioner og lønnsomheten vil følge deretter. Nå selger Sørensen 70 prosent av imperiet til Lars Grinde og private equity-fondet Norvestor.

Hundrevis av millioner

Sørensen vil ikke si noe om prisen som utvilsomt ligger på mange hundre millioner. Han vil helst snakke om det industrielle.

– For oss i ledelsen er dette en meget god og motiverende løsning. Vi får en sterk finansiell partner med industriell kompetanse og

nordisk erfaring samtidig som vi viderefører en betydelig eierposisjon. Dette er et viktig skritt på veien for å vokse videre utenfor Norge, sier Svein Sørensen som etter hvert har endret tittel fra søppeltommer til komerssjef.

Sørensen drev onkelens lokale renovasjonsselskap med fire biler frem til han i 1996 fikk lederjobb i Norsk Gjenvinning. Der møtte han Svein Storli. Sammen etablerte de RenoNorge. I dag er Storli ute, mens Sørensen har fått med seg Svein Tore Aurland og Roy Asheim.

– Dette har ikke vært noe one-man-show. Jeg har hatt med meg mange flinke ansatte, sier Sørensen.

Men aller størst eier er Christian Ringnes som rykket inn med en eierandel på 60 prosent i 2005 i forbindelse med at Glitnir bistod med å få inn finansiell partner. Nå selger de 70 prosent. Resten deles ganske



STARTET PÅ NULL: Svein Sørensen har på åtte år bygget opp et renovasjonsselskap

likt mellom Ringnes og ledelsen. Også nå er Glitnir Sørensens vependrag.

Nordisk løft

– Vi har ambisjoner om å bli et ledende renovasjonsselskap i Norden. Vi har allerede ti kommuner i Sverige. Inkludert Danmark er det nordiske markedet på 3,5 milliarder kroner, men at vi skal få 25 prosent av dette slik vi har i Norge er ikke realistisk. Vi er ydmyke i forhold til det, sier Sørensen.

Vekstplanene er det imidlertid

lite å si på. Firmet har allerede passert 200 kjøretøyer og 300 ansatte. Innen året er omme skal bilparken være oppe i 250, mens antallet ansatte skal ha nådd 350 til 360.

– Økende krav til kildesortering og generell høyere fokus på miljø i tillegg til den underliggende økning i avfallsmengden, gir en stabil vekst i dette markedet. Reno er kjent for profesjonell drift og høy kvalitet på leverte tjenester og har et stort potensial for videre vekst, sier Lars Grinde, partner i Norvestor Equity og ny styreformann i Reno.



SKAL VOKSE: Norvestor-partner Lars Grinde skal kapitalisere på Renos ekspansjon i Sverige og Norge.

FOTO: TWIST PUBLISHER



TJENT GODT: Christian Ringnes kjøpte 60 prosent av Reno i 2005 og har blitt med på en lukrativ opphør siden da.

FOTO: KIM KJØRE

RenoNorden

- Får et av de raskest voksende markedet for innkjøp og transport av husholdningsavfall, og for kostnader og minimumsmålene avfallsdekkning som hovedkvalitet.
- Selskapet har stort 200 biler og 300 ansatte.

Stærke protestester i Sør-Korea mot kjøtt fra USA