

Pallkungens moraliska seger

Det började med en radannons. I dag är Henrik Morén landets största pallhandlare. I en bransch full av svarta affärer och momsfuskar har han byggt upp ett seriöst företag som växer i rasande takt.

Text **Camilla Andersson** Foto **Elin Berge**

DET ÄR DE SMÅ, till synes obetydliga guldkornen som skiljer de stora entreprenörerna från oss andra. Som skiljer ut dem som kan se möjligheter i doften av vått trä och staplar med gamla, gistna och brutna lastpallar på en asfaltstäckt parkering.

– Så länge de står där är de inte värda mycket. Men så tar vi in dem, de får torka och sorteras. En bra pall kan repareras, annars använder vi den för reservdelar, berättar Henrik Morén, vd för Norrlandspall, när vi möter honom på huvudkontoret i Umeå.

Affärsidén är enkel, men genial. Ute på byggen och företag finns lastpallar i mängder som använts för att frakta varor och material och som företagen behöver bli av med. En pall är inte värd många kronor. Men tusen pallar – då börjar det bli ekonomi. Läger man sedan på ett formaliserat retursystem med upphämtning, renovering

och återförsäljning så börjar vi prata rejäl omsättning.

År 1999 var omsättningen för Norrlandspall 14 miljoner. Sedan dess har den ökat med omkring 20 procent varje år och landar i år på 44 miljoner. Då är inte Henrik Moréns senaste fjäder i hatten – ett kontrakt på ett retursystem av lastpallar för hela byggbranschen – medräknat.

– Fullt utbyggt om cirka fem år så är det värt mellan 50 och 100 miljoner. Vi kommer att växa ännu snabbare i framtiden.

RESAN STARTADE i ett litet studentrum i Luleå i början av 1990-talet. Henrik ville bygga beständiga saker och pluggade till civilingenjör inom väg och vatten. Han hade 8 000 kronor kvar att leva på efter att ha fått nej på alla sommarjobb-ansökningar och ingen möjlighet att få a-kassa. Enda alternativet han såg var att åka till föräldrarna i Mora

och leva på dem under sommaren, när blicken råkade falla på en liten annons i lokaltidningen. "Lastpallar köpes".

Det började röra sig i skallen på Henrik. – Jag hade inte en aning om att man kunde köpa och sälja pall och ringde numret i annonsen.

Henrik insåg snart att det här fanns en inkomstmöjlighet. Några dagar senare var det han som satte in två radannonser i tidningen "Lastpallar köpes" och "Släpvagn köpes". Sedan var det bara att vänta.

Det första han fick var en rejäl utskällning.

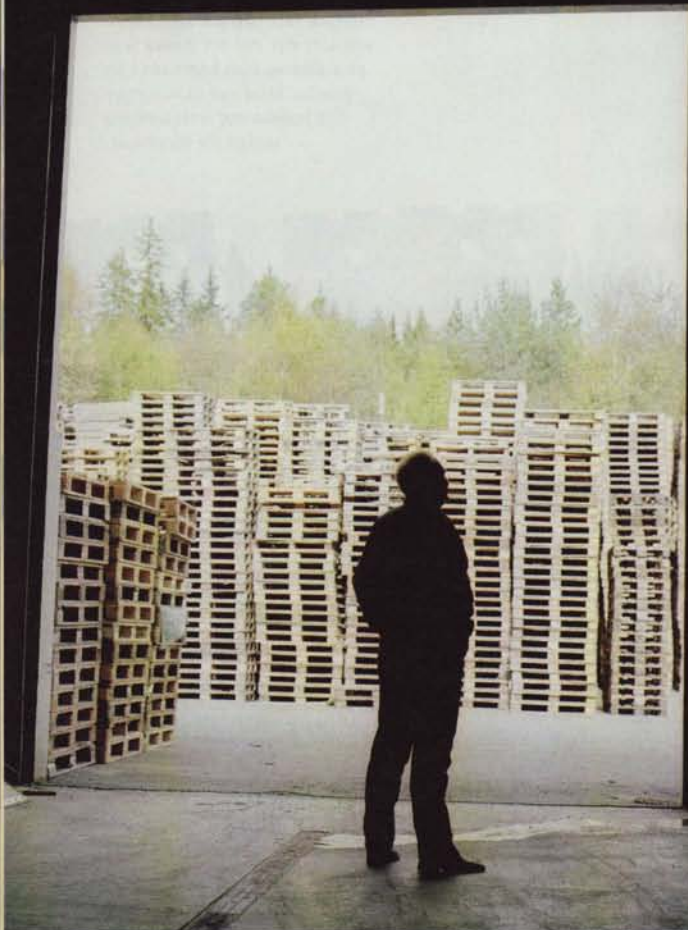
– Jag kunde ju inget och hade skrivit att jag bland annat köpte Bilspeditionspall. Chefen på ett av åkerierna ringde och skällde ut mig för att jag handlade med deras pall, berättar Henrik.

Men han repade mod, köpte ett släp för 6 000 och började åka ut till företagen runt

>>

I slutet av 1990-talet hade Henrik fått tyst på belackarna och nått sitt mål att kunna leva på pallarna. Han hamnade i en svacka. Men nya utmaningar fick honom att omformulera målen för företaget.





”Det var få som trodde på det här mer än jag själv.”

Länge värjde sig Henrik Morén för att kallas för pallhandlare. ”Det var förknippat med en massa negativa saker som inte jag ville kopplas samman med. I dag när jag står på en trygg grund är det en annan sak.”

>> Luleå. Han köpte in pall för 20 kronor och sålde dem för 40. För att ha något att handla med fick han låna pengar av en studie-kompis. Efter sommaren hade han tjänat så mycket att han kunde köpa en begagnad lätt lastbil som han kopplade släpet till.

– I början var det inte svårt, när det handlade om 20-30 pallar. Men när det rörde sig om 300! En gång körde jag till en kund utanför Piteå tur och retur 18 mil tre gånger på en dag för att ta hand om all pall som företaget hade.

STUDENTRUMMET inrättades i två halvor. På ena halvan pluggade han matematik, på andra halvan skötte han företaget.

Efter ett år insåg han att han måste välja: civilingenjör eller pallhandlare. Och det var i det sistnämnda han nu såg möjligheten och glädjen i att bygga något beständigt. Han flyttade till Umeå där han började läsa ekonomi på universitetet, för det hade han nytta av i företaget. Samtidigt åkte han söderut genom Norrland och Mellansverige

Personligt Henrik Morén

Ålder: 38 år.

Yrke: Pallhandlare.

Familj: Barnen Sara, 13 år och Conrad, 11 år från tidigare förhållanden. Isak, 6 år och Olle, 4 år, med sambon Annika Enström.

Bor: I villa vid Umeälvens delta strax utanför Umeå.

Fritidsintressen: Förutom familjen, laxfiske! Senaste resan gick i somras till Kolahalvön, Ryssland.

Senast läst: En biografi om Che Guevara.

och sorterade pall ute hos kunderna. Han började anlita transportföretag för att få hjälp med frakterna, på så sätt fick han möjlighet att ta på sig allt större uppdrag.

– Vid ett tillfälle sökte jag starta eget-bidrag, men det gick inte eftersom jag var student. Dessutom sade handläggaren att det i och för sig inte spelat någon roll, för han trodde ändå inte på affärsidén. Ända från starten till år 2000 var det få som trodde på det här mer än jag själv.

Hela 1990-talet var en ständig kamp mot dålig ekonomi samtidigt som han utvidgade företaget, startade reparationsverksamheten, byggde upp en modern maskinpark och filialer i Sundsvall och Örebro, som i dag är den största anläggningen. I dag säljer han 1,2 miljoner pallar per år och företaget är det största i landet på begagnade lastpallar. Bland annat är det ansvarigt för reparation av Ikeas långpall i hela Skandinavien och England.

Förra året nominerades Norrlandspall till titeln Umeås tillväxtföretag. Det vann

>>



”Det finns oändliga möjligheter. En livstid räcker inte till.”

Han har inte fått något gratis. Till och med maskinparken har han utvecklat själv. ”Från början reparerade en person 80 pallar per dag. I dag är vi uppe i 250.”

>> inte, men hamnade i toppen. Henrik ser det som ett erkännande av företaget som utvecklats i en bransch som förknippats med stölder av pall, momsbedrägerier och svarta affärer. Själv går han ut stenhårt med att företaget står för ordning och reda och inte sysslar med stulna pallar. Det klagörs redan vid en skylt vid entrén till kontoret och verkstaden i Umeå.

– Vi köper inte från privatpersoner eller andra pallföretag. De flesta privatpersoner som säljer pall stjäl dem från företag nattetid. Det handlar om lastbilschaufförer som plockar med sig pall från företag de levererar till, eller personal som norpar pall från egna företaget.

När Henrik för några år sedan köpte upp ett pallföretag i Mellansverige var 50 procent av inköpen bokförda som köp från privatpersoner. Det första han fick göra var att neka en massa personer att sälja till honom.

En del av framgången, säger han, ligger i att han är entreprenör i en bransch som

Fakta Norrlandspall AB

Ägare: Norrlandspall Invest AB som ägs av Henrik Morén.

Anläggningar: Huvudkontor i Umeå med filialer i Sundsvall och Örebro.

Anställda: 35 personer.

Omsättning: Beräknad till 44 miljoner för 2005.

Affärsidé: Inköp, reparation och försäljning av begagnade lastpallar. Driver retursystem för pallar inom jordbranschen, kallat Returpall B, och har påbörjat uppbyggnaden av ett liknande system för byggbranschen.

tidigare mest bestått av små lokala fämansföretag som inte haft kapacitet eller vilja att växa. En annan del är det moraliska ställningstagandet.

– De riktigt stora företagen vill jobba med en seriöst motpart som de kan lita på i alla lägen.

HAN HAR KONKURRERAT ut ett flertal mindre pallföretag i Norrland och är väl medveten om att hans utveckling ses som ett hot av många i branschen, men han väljer att gå sin egen väg. Att de mindre konkurrenterna nu gått ihop i ett nätverk ser han bara som positivt. Det är utmaningar och konkurrens som driver honom och skapar hans passion för lastpallarna.

I dag ser han sig som säljare och visionär för företaget.

– I framtiden kommer vi att satsa på att driva rikstäckande retursystem. När det är klart är det dags att gå över landsgränserna. Det finns oändliga möjligheter. En livstid räcker inte till. ■