

Hus & Hem

IDAG: EFTERTEXT S38-42 • **RADIO&TV** S44-47

DALEN/ARVIKA. På gång med företag inom återbruk



Viktor Larsson satsar på återbruk av byggnadsmaterial, bland annat fönster. Planen är att så småningom få till en butik i Dalen, redan i dag har han cirka 1 000 fönster till försäljning.

FOTO: HANS-ÅKE HENRIKSSON



Det ska vara opretentiöst och enkelt att handla hos Viktor, är hans målsättning.



Viktor Larsson är beredd att satsa rätt lång tid för få fart sitt företag inom återbruk av byggnadsmaterial.

Han tar till vara på grejerna

ANVÄNDNING. Återbruk av byggnadsmaterial står högt på Viktor Larssons agenda. Ett företag med lager och butik inom detta område är under uppbyggnad.

Viktor Larsson har inte bara byggnadsfirma och är fastighetsägare av Skönvik i Dottevik (se separat artikel). Han satsar även på återbruk av byggnadsmaterial, i dag främst fönster och dörrar.

- I första hand ett lager och sedan butik, allt detta i en ekonomibyggnad i Dalen utanför Arvika, säger han.

Viktor utökar sitt lager efterhand och har i dag cirka 1 000 fönster och 500 dörrar i egen ägo förutom allhanda beslag och skifferplattor med mera. Ett av flera startskott för planerna på en återbruksbutik var när han fick köpa Miljöpunktens lager då den besläktade verksamheten i Arvika upphörde, inköp som gett både ökad lust och ringar på vattnet.

- Nu när folk börjar veta att jag har den här verksamheten kontaktar de mig. Det visar sig att det finns hur mycket grejor som helst hemma hos folk.

Jag både får grejor och köper dem.

Idén till ett företag inom återbruk har växt fram efterhand och har även sin grund i det han såg och ser som snickare. När Viktor exempelvis byter fönster hos en kund har känslan allt mer blivit att det är synd att slänga de gamla. Äldre fönster kan ju användas de med och på den vägen är det.

Du är även lite allergisk mot standardmätt och vill komma bort från det förproducerade, du gillar inte att allt ska gjutas i samma form. Men finns marknaden för dina idéer? Vilka blir dina kunder?

- Förhoppningsvis vem som helst, jag vill hålla det lite opretentiöst enkelt. Jag tycker att andra byggnadsvärdsbutiker kan bli lite exkluderande, uteslutande, man måste kunna så himla mycket om byggnadsvård för att kunna handla där. Sedan bryr jag mig inte om vad folk använder grejerna till, det primära är att de återanvänds.

Etableringstid

- När det gäller marknader ser jag två framför mig, dels de nämnda som håller på med byggnadsvård och dels de som bara vill ha en billig dörr till sitt garage och där man inte behöver köpa nytt. Jag vill tillgodose båda dessa parter.

Larsson håller lite låg profil inför starten av denna verksamhet, han är inte så mycket för hemsidor eller annan marknadsföring utan hoppas på mun-mot-mun-metoden och nöjda kunder. Han räknar även med ganska lång etableringstid innan det blir riktig snurr på det hela. Redan i dag är han dock i gång och det går bra att köpa både dörrar och fönster och lite annat hos honom.

- Man måste vara beredd att satsa några år på detta.

Hans-Åke Henriksson
0570-714413
hans-ake.henriksson@arvikanyheter.se

ÅTERBRUK

” Nu när folk börjar veta att jag har den här verksamheten kontaktar de mig. Det visar sig att det finns hur mycket grejor som helst hemma hos folk. Jag både får grejor och köper dem.”

Viktor Larsson