

**TROMLER SAMMEN:**

Penger fra Innovasjon Norge, SkatteFUNN og sparekontoen skal sikre Per Kåre Lilands oljedrøm.

FOTO: KEREM FLOOR

Både annonsetekst og opplastede dokumenter i alle vanlige formater er søkbart. Både selger og kjøper må være registrert i Surplushub-portalen for å gjennomføre transaksjoner. Selskapet foretar en sjekk av alle nye selskaper som registrerer seg på portalen via tredjepart. I Norge må de for eksempel ha et organisasjonsnummer i Brønnøysund. Selger lager en annonse som på Finn.no og laster opp bilder og dokumentasjon. Da ligger produktet til salgs globalt. Det kommer opp et forhandlingsvindu hvor kjøper og selger starter dialogen og blir enig om pris, antall og leveringsbetingelser. Når begge har trykket «confirm», er det inngått en juridisk bindende avtale mellom partene.

– **SYSTEMET GENERERER EN** ordrebekreftelse til alle parter i en transaksjon. Denne benyttes som fakturagrunnlag fra selger til kjøper og det mest vanlige i denne bransjen er forskuddsbetaling.

– *Hvor ligger din inntjening?*

– Vi får en prosentandel av salget. I tillegg har vi en

abonnementsordning for selgerne. Vi vil ikke risikere at det kommer en garasjeselger fra Mexico som legger ut bare skrap. Men det er andelen som blir hovedinntektskilden.

– *Hvilke summer snakker vi om?*

– I samarbeid med PWC er budsjettet en omsetning neste år på 20 millioner kroner. Da skal også selskapet gå i pluss. I 2022 er det estimert en omsetning på 50 millioner kroner.

– *Er det aktivitet på plattformen nå?*

– Ja, det har skjedd mye de siste månedene. Store aktører som Kværner, COSL Drilling Europe, Seabird Exploration, Altus Intervention og flere andre

store, internasjonale aktører har begynt å bruke Surplushub. I tillegg er jeg i disse dager i sluttforhandlinger med flere andre av verdens største selskaper i bransjen.

– *Hva er planene videre fremover?*

– Å hente 10 millioner kroner for å videreutvikle plattformen og rulle konseptet ut globalt. Jeg er på investorjakt i både inn- og utland. Noen aksjonærer er allerede på plass. I Norge er det snakk om gamle penger, i utlandet venturefond. Jeg skal sette opp selskapet i USA, Midt-Østen og kanskje ett i Asia hvor vi allerede har agenter på plass. I tillegg skal jeg styrke salgs- og supportteamet i Norge.

– *Husker du ditt første salg?*

– Ja! Det var en norsk selger som solgte seks gamle livbåter til en kjøper i Nederland. De er bygget om og blitt kjempelekre. Det er ikke mulig å se at de har vært livbåter i sitt forrige liv. Nå brukes de som kanalbåter i Amsterdam med skinnseter og det hele.

hilde.oreld@finansavisen.no



Midt på 2000-tallet kjøpte jeg opp domenenavn

Ambisjon:

Omsette for 20 mill. neste år og 50 mill. om tre år.

Finansiering:

Innovasjon Norge 740.000 kr, SkatteFUNN 500.000 og rundt 5 millioner i egenkapital.

Eiere:

Gründeren 100 prosent.

Tips oss om navn på spennende gründere: grunder@finansavisen.no