

STARTVÆKST

Hver uge bringer Børsen VækstDanmark et portræt af en ung iværksættervirksomhed. Ugens Iværksætter deler ud af sine erfaringer med iværksætterlivet til gavn for andre iværksættere. Portrættet laves i samarbejde med iværksætterportalen www.startvaekst.dk, der er et samarbejde mellem Erhvervs- og Byggestyrelsen, ASE og dagbladet Børsen.

Det er sjovt at drille

Telmore-stifter Frank Rasmussen kan lide at drille konkurrenterne på telemarkedet. Både med nye tilbud til mobil-kunderne i det nylancerede Bibob, men også ved at sende grimme havenisser til Telmore

er jo helt fair. Vi synes bare, det var så morsomt og kunne altså ikke lade være med at køre ud til dem med to havenisser, der trak ned i bukserne og viste bagdel. To meget grimme nisser, som en af vores medarbejdere havde ledt længe efter at finde. Desværre synes de ikke om joken. Jeg tror faktisk, de blev lidt småfornærmede,« griner Frank Rasmussen og erkender, at det godt kan virke useriøst, når en direktør laver så meget fis og ballade, som han er blevet kendt for blandt medarbejderne. For det kan da signalere direktør på slap line. Alligevel fastholder han, at morsomhederne er godt givet ud – så længe der samtidig er mål og retning på ledelsen af virksomheden.

Løssluppen atmosfære

»Den her event med havenisserne havde vi jo meget sjov ud af. Og så kan det da godt være, at jeg er en lidt aparte chef en gang imellem,« siger han og uddyber hurtigt, at det faktisk også betaler sig at gøre en indsats for at skabe en god og løssluppen atmosfære internt i virksomheden.

»Er det sjovt, er det også svært at gå hjem. Jeg vil meget gerne holde på medarbejderne – især vores kundeservicefolk, som måske

har et af landets hårdeste job, fordi folk stort set altid er utilfredse, når de ringer ind,« siger Frank Rasmussen, der har indført en turnusordning i virksomheden, så kundeservice medarbejderne kan flekse mellem at tage telefonen og andre opgaver, hvor kontakten til kunderne giver nogle flere positive oplevelser.

»Hvis vi kan få dem til at blive hos os længere, end hvad der er typisk for kundeservice medarbejdere, så er vi meget glade. For vi taber vigtig viden, hver gang en medarbejder vælger at gå nye veje,« siger han. I det hele taget er det sjovt at

drille konkurrenterne, forklarer Frank Rasmussen. Ikke blot med skøre indfald i den daglige gang på virksomheden, men også med selve lanceringen af selskabet. Om TDC siger han:

»Det er jo sjovt at udfordre en virksomhed som TDC. Det er klart det, der driver os. De er jo så bredskuldrede, og vi er blot en lille myg, de i princippet kunne kvase, hvis de ville.«

Og han står heller ikke i vejen for at udfordre sit gamle selskab Telmore, som i dag ejes af TDC.

»Det er et spørgsmål om at gøre det, man selv tror på. Telebranchen er så massiv

og bureaukratisk, og der tilflyder selskaberne så ufatteligt mange penge – uanset om de yder god eller dårlig kundeservice. Jeg mener, at meget af den klarhed og gennemskuelighed, som i sin tid fik mig til at starte Telmore, er blevet endnu mere grumset,« siger han.

Gammel vin

Hos Telmore er man knap så imponeret over Frank Rasmussens nye iværksætterprojekt. Pressechef Michael Koch, der kender Frank Rasmussen tilbage fra Telmore-tiden, kalder ligefrem Bibob for »gammel vin på gamle flasker«. Han vil da også gerne have lov til at spinde en ende på Frank Rasmussens historie med havenisserne, for der er angiveligt en slutning på

historien, som vi ikke er blevet indviet i.

»Frank Rasmussen er ret forudsigelig. Derfor vidste vi også, at han ville finde på noget, for vi kender ham jo. Så vi havde faktisk også en gave klar til ham. Bogen »Kejserens nye klæder« – hermed et signal fra os om, at det er ret tydeligt, hvad han har gang i,« siger Michael Koch, der også bruger betegnelsen »forudsigelig« om Frank Rasmussens opstart af Bibob, som han kalder »et nyt lille Telmore«.

Er Bibob et forsøg på at skabe et nyt Telmore?

»Det er et forsøg på at skabe et Telmore, som det var engang. Hvor tingene var enkle og gennemskuelige. Det vil jeg gerne tilbage til,« siger Frank Rasmussen og slår fast, at han derfor vil gå helt uden om produkter i stil med f.eks. Telias »On« eller Sonofons »Fri Snak«, hvor kunderne – under nogle ganske bestemte forudsætninger – kan snakke til en fast månedlig pris.

»Nej, vi holder os til et enkelt produkt. Men vi synes, det er rigtig fint, hvis de andre selskaber vil tilbyde det, for vi tjener penge på vores indgående trafik, og for de penge kan vi gøre det billige,« at ringe for vores kunder,«

Ungdommen er de bedste ambassadører for et mobilselskab, mener Bibob-stifter Frank Rasmussen, der af samme grund har valgt et firmanavn, der er lidt kækt. »Vi har ingen sælgere eller marketingfolk. Som med Telmore er det kunderne, der bestemmer, hvor store vi skal være,« siger han.

Foreløbig har 14.000 kunder tilmeldt sig Bibob, siden virksomheden slog dørene op for to uger siden.

Foto: Michael Altschul/Visuel-Medie



AF LOUISE LYKKE

»Om vi kan lide at drille konkurrenterne? Altid. Ok, vil du have en god historie?« Frank Rasmussen, der den seneste tid har fået massiv pressedækning efter lanceringen af mobilselskabet med det kække navn Bibob, smiler indforstået fra den anden side af bordet. Energien er i top denne torsdag, hvor han kan konstatere, at han på blot et par dage har fået over 10.000 nye kunder og derfor i en periode må lukke for tilmeldinger for at kunne følge med.

»Ellers bliver det dem, der lukker os, og så foretrækker vi altså selv at styre det. Det optimale ville være, hvis vi blot voksede med 1000 kunder om dagen, men det kan vi jo ikke selv bestemme,« forklarer han. Det er dog ikke Bibobs flyvende start, hans historie henviser til. Den handler om det seneste drilleri mellem ham og hans tidligere mobilselskab Telmore.

»Det hele startede med, at vi ville give en gratis gave til vores første potentielle kunder. De skulle blot skrive sig op på nettet. Så opdagede vi, at Telmores direktør og hans pressemand også havde skrevet sig op til en gave, men i andre telefonnumre end deres officielle. De ville vel se, hvad vi sendte, og det

siger Frank Rasmussen. I fremtiden kan der ske ting med Bibob, spår han.

»Enten bliver vi købt af en operatør, eller også bliver vi børsnoteret. Det vil vi meget gerne, fordi vi ønsker at bide skeer med de store ved at skabe et teleselskab med en masse små aktionærer. Folk, der har penge på spil, er selskabets allerbedste sælgere,« siger han, men maner hurtigt til besindighed.

Børsnotering

»Nu har vi sagt til de interesserede investorer, at de skal kigge os over skulderen, og så kan vi løbende gå i dialog og tale om visioner for fremtiden. Det er vigtigt for os, at vi selv løber den første risiko,« siger han. En eventuel børsnotering ser han først to-tre år ude i fremtiden.

Er Danmark efter din mening visionær nok på iværksætterområdet?

»Slet ikke. I Taiwan, hvor jeg har arbejdet, har de f.eks. skabt et miljø, de kalder Science Park. Her har man koblet nogle offentlige fagfolk, som udfordrer iværksættere og kritisk evaluerer projekterne. Hvis de tror på dig, tager de dig i hånden og følger dig ned til nogle kontorer og hjælper dig i gang. Du skal heller ikke betale skat de første tre år, men bruge pengene til at skabe en solid base for virksomheden. Konsekvensen er, at vi ser verdens førende industriproducenter er samlet i Taiwan, som er på størrelse med Jylland. Det vælter ud over disken,« siger han og tilføjer, at iværksætterpolitikken i Taiwan giver en masse synergieffekter.

»Når du får blåstemplet dit projekt på den måde af fagfolk, betyder det også, at bankerne bliver mere risikovillige. Omvendt begrænses fiaskohistorierne også. Herhjemme har f.eks. Helge Sander gjort meget ud af at sige, at nu skal vi støtte iværksættere. Men det er simpelthen så fedtet og nusset, det vi gør,« siger han.

Frank Rasmussen har selv skudt et »tocifret millionbeløb« i Bibob, der også får støtte af en stribe tidligere Telmore-aktionærer. Hvor meget de har lagt i Bibob, vil Frank Rasmussen dog ikke røbe.

louise.lykke@borsen.dk



Søren Vellings produkter tæller foreløbig et bord, en stol, loungemøbler og boligtilbehør.

Postnummeret handler møbler

En ung møbelsælger er sprunget ud som iværksætter og hjælper nu unge arkitekter med at komme ud i butikkerne

Iværksætteri

AF PIA BUHL

8000 C er postnummeret til Århus midtby, men det er også navnet på et nyt møbelfirma i samme by. Stifter Søren Velling, 32 år, får selv opfyldt sit ønske om at iværksætte sin egen forretning, men ideen bag firmaet er at hjælpe unge, håbefulde arkitekter med at få opfyldt deres drømme om at sælge egne design.

»Jeg har fokus på de nye og unge arkitekter. Jeg er en

mulighed for dem til at få produkterne ud i produktionen. Man kan sige, at jeg er deres led ud til en kommercialisering,« siger Søren Velling.

Stol blev startskud

I første omgang har 8000C iværksat et samarbejde med den unge arkitekt Morten Kokkendoff, efter at Søren Velling så en af arkitektens stole på den alternative århusianske cafe Lynfabriken, som også er et værksted og en udstilling af kunst og design.

Morten Kokkendoff var med på at starte et samarbejde, så Søren Velling nu kan sælge hans stol til forhandlere i hans kundekartotek, der er vokset til 33 forhandlere på landsplan. Med tiden vil Søren Velling gerne hjælpe flere unge arkitekter, og han har allerede fået henvendelser fra flere, der gerne vil ind under 8000C's vinger.

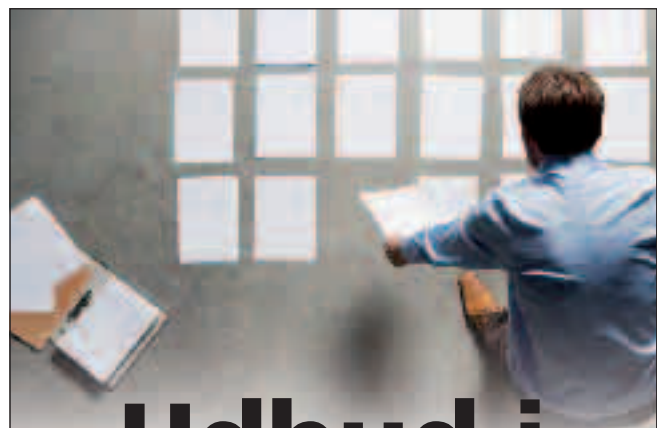
»Jeg har undret mig over,

hvordan man kommer i kontakt med de unge arkitekter, og arkitekterne går på samme måde og undrer sig over, hvordan de kommer i kontakt med producenten, og det lykkes med min virksomhed,« siger Søren Velling.

Indtil videre tæller Søren Vellings produkter et bord, en stol, loungemøbler og boligtilbehør. Fælles for møblerne er, at de er i et design, der henvender sig både til virksomheder og private, og det er helt bevidst valgt, så kundeforholdet er bredere.

Fra sit tidligere arbejde som møbelsælger har Søren Velling fået nogle gode indgangsvinkler til forhandlere, men det har også givet ham erfaringer i udvikling af produkter, som han nu har glæde af. Hans valg af produkter har dog betydet, at han har været nødt til at få vejledning i farvesammensætning, fordi han tidligere fortrinsvist har solgt træmøbler.

pia.buhl@borsen.dk



Udbud i overblik

Der kommer hver uge mere end 5.000 nye udbud ind i Danmarks største database over udbud, indkøb og forespørgsler fra indkøbere.

Søg blandt tusinder af udbud

– se mere på

borsen.dk/licitationer

Udpluk af de nyeste danske udbud:

Titel	Publiceret	Branche
København: Markedsanalyse og offentlig meningsmåling og hermed beslægtede tjenesteydelser	26-10-2007	Markedsanalyse Meningsmåling og hermed beslægtede tjenesteydelser Interviews Anslået værdi: Over 1 600 000 kr. ekskl. moms
Roskilde: Kortlægning af grundvandsbeskyttelse	26-10-2007	Teknisk rådgivning. Anslået værdi: Under 1 600 000 kr. ekskl. moms
Nykøbing: Erhvervsbeklædning	25-10-2007	Erhvervsbeklædning Tilbehør til arbejdsbeklædning Beklædningsgenstande Anslået værdi: 6 700 000 kr. ekskl. moms
Vejle: Varicekirurgi	25-10-2007	Hospitalsvirksomhed og hermed beslægtet virksomhed. Hospitalsvirksomhed. Konsultation og behandling på kirurgisk afdeling. Konsultation og behandling hos kirurgiske specialister. Anslået værdi: Under 1 600 000 kr. ekskl. moms
København: Personalerådgivning	25-10-2007	Rådgivning inden for personale-spørgsmål. Tjenesteydelser i forbindelse med personale, undtagen anvisning og formidling. Anslået værdi: Under 1 600 000 kr. ekskl. moms
Middelfart: Kølebil indkøbes	24-10-2007	Motorkøretøjer, påhængsvogne og reservedele Anslået værdi: Under 1 600 000 kr. ekskl. moms
Frederiksberg: Bygherrerådgivning	24-10-2007	Bygge- og anlægsarbejder. Arkitekt-, ingeniør- og byggevirksomhed samt hermed beslægtet teknisk rådgivning. Ingeniørvirksomhed Anslået værdi: Over 1 600 000 kr. ekskl. moms
Århus: Patientovervågnings-system	23-10-2007	Patientovervågnings-system Monitorer Anslået værdi: Over 1 600 000 kr. ekskl. moms
Rønne: Tandproteser	23-10-2007	Tandproteser. Behandling hos praktiserende tandlæger og hermed beslægtet virksomhed. Tjenester ydet af praktiserende tandlæger. Anslået værdi: Under 1 600 000 kr. ekskl. moms

Udbud & Vagten

borsen.dk
Børsen

Basen drives af Børsen Online i samarbejde med Udbudsvagten.