

Brian Steen Hansen og Allan Nielsen ved deres nyetablerede virksomhed i Silkeborg. Planen er, at deres kommende kolleger ikke skal være ansatte, men derimod medejere, så motivationen kan forblive i top. Og lige præcis det parameter har de store virksomheder og konkurrenter på markedet ikke mulighed for at tilbyde, mener de to maskinmestre.



Af Peter Jürgensen

**D**et udfordrende er, at vi selv kommer til at tage alle beslutningerne uden at skulle holde lange møder og uden at skulle inddrage andre end os selv.

Det siger den 41-årige maskinmester Brian Steen Hansen. Sammen med kollegaen – og nu også forretningspartneren – Alan Nielsen, 31 år, har han ved årsskiftet taget springet og etableret virksomheden Insight Building Automation.

De to mænd syntes længe, banen havde været kridtet op for egen virksomhed. De havde behov for at ændre livsretning.

Samtidig ville de meget gerne prøve kræfter med sig selv og dét, de havde lært som maskinmestre og projektledere.

Den lille tomandsvirksomhed, som er beliggende i Silkeborg, rådgiver i inde-

klimateknik samt varme og ventilation. Der tilbydes energi-optimering, automatikrådgivning, projektstyring, total-løsninger og indregulering. Herudover står service- og systematisk vedligehold på tilbudslisten.

Det er fagområder, de to maskinmestre begge har god forstand på fra deres tid i Siemens Landis & Staefa i Vejle, hvor de også mødte hinanden for få år siden.

Drømmen om egen virksomhed har de begge haft i længe-tid. For Brians vedkommende begyndte tankerne at tage form for seks år siden, da han læste HD i markedsføring.

Målgruppen for den nye virksomhed er blandt andet kommuner, amter, ventilationsfirmaer, totalentreprenører, VVS-installatører og rådgivende ingeniørfirmaer.

De to maskinmestre synes, at ventilation og indeklima er spændende arbejdsområder for dem, dels fordi det har noget med mekanik og elektronik at gøre, dels fordi det vedrører bygningers drift.

– I Siemens beskæftigede vi os med arbejdsområder magen til det, vi laver nu, men naturligvis i en anden målestok, fortæller Brian Steen Hansen. Hvis man arbejder i et datterselskab af en udenlandsk multinational koncern, er man tvunget til at benytte nogle bestemte produkter og leverandører. Det begrænser muligheden for at være kreativ

– Her i vores egen lille virksomhed kan vi ikke være så specialiserede. Vi er nødt til at dække flere funktioner inden for det samme område, og måske endda tilbyde flere fabrikater,

afhængig af kundens ønsker. Samtidig skal vi passe på, at vi ikke gaber over mere, end vi kan overskue.

#### Hård konkurrence

– En række af produkterne kræver imidlertid knowhow ud over det sædvanlige. Derfor består vores styrke i at vælge nogle begrænsede ydelser – og så blive rigtig gode til dem, siger Brian, som erkender, at konkurrencen er rimelig hård. Ikke mindst fordi de firmaer, som sælger tilsvarende produkter, er gigant sammenlignet med Insight Building Automation. Først og fremmest er der deres gamle arbejdsplads Siemens. Men også Honeywell, TAC og Saas Instruments kunne godt finde på at bide det nystartede Silkeborg-firma i haserne.

– Men foreløbig er det jo os, som – om end i beskedent omfang bider i deres haser. Og i denne branche er sådan nogle som os nok vanskelige at udkonkurrere, fordi vi har et lavt omkostningsniveau, tilføjer Brian.

#### Medejere – ikke ansatte

Brian Steen Hansen og Allan Nielsen har intet imod, at deres virksomhed bliver lidt større, men de ønsker ikke nogen voldsom ekspansion.

– Det er vores plan, at vores kommende kolleger ikke skal være ansatte, men derimod medejere, så motivationen kan forblive i top. Og lige præcis det parameter har de store virksomheder og konkurrenter på markedet ikke mulighed for at tilbyde. Vi kan derimod tilbyde kunden en optimal løsning, fordi vi er små, fleksible og ikke har bundet os til et bestemt produkt.

Inden de sprang ud fra 10-metervippen, har de to iværksættere fået rådgivning fra Erhvervsfremmestyrelsens Virksomhedsrådgivning. Rådgivningen består blandt andet af en huskeseddel over, hvad der skal være i orden inden start. En virksomhedsrådgiver søger at afklare konkurrence- og markedsforhold samt økonomi – og han fortæller om forskellige faldgruber. Og for at undgå at falde ned i de dybeste af dem anbefales iværksætterne at vælge en revisor og en advokat.

Erhvervsfremmestyrelsen spæder 14.000 kr. til, når de professionelle rådgivere skal have deres honorarer.

– Er rådgivningen så god nok?

– Det er svært at sige. Hvis man kommer som nyuddannet maskinmester uden nogen kommerciel uddannelse i øvrigt, så er den rådgivning, Erhvervsfremmestyrelsen tilbyder, muligvis i underkanten af, hvad der behøves, mener Brian.

– Men hvis vi havde ringet til rådgiveren 200 gange i stedet for de fem gange, vi nøjedes med at ringe, så havde vi formentlig også fået de ønskede oplysninger. De 14.000 kr., som vi anvendte til advokat og revisor, kunne vi i øvrigt have valgt at anvende udelukkende til erhvervsrådgiveren og hans målrettede indsats, hvis vi ønskede det.

#### Venskab og forretning

En af de faldgruber, de to maskinmestre er blevet advaret mod, er partnerskab baseret på for stærke personlige bånd. Eller sagt på en anden måde: Hvis man er rigtig nære venner, er det måske en dårlig idé at blande forretning og penge ind i det. Hvis samarbejdet derimod fra begyndelsen er professionelt – og i øvrigt er baseret på en god kemi – hvilket som bekendt ikke behøver at være det samme som venskab, så går det ofte bedre med partnerskabet

Brian og Allan fortæller, at de har en god bank, som står bag dem.

– Vi har i samarbejde med erhvervsrådgiveren, advokaten og revisoren udarbejdet et koncept for virksomheden, som vi præsenterede for banken. Det var ærligt talt som at være til eksamen. Ville de nu låne os de penge, vi havde behov for? Men det ville de godt. Vi bestod prøven, siger Brian.

#### Skal løbe rundt efter to år

– Men har modet aldrig været ved at svigte jer? Det kan jo gå galt alligevel.

– Det kan det. Vi kender risikoen, og den må vi kalkulere med. Men vi har gjort det bedst tænkelige forarbejde og brugt

al vores energi på det her – og mere kan man ikke gøre. Derfor skal det nok gå godt. Politikerne anbefaler jo folk at blive iværksættere, men der er jo ingen ude på arbejdspladserne, som prikker én på skulderen og siger: »Nu skal du se at komme i gang for dig selv«. Det er derimod noget, man selv skal finde ud af.

Insight Building Automation skulle gerne være selvfinansierende efter to år.

– Hvis det ikke går, som det skal, kan vi jo altid falde tilbage på det, vi har lavet før. Maskinmesteruddannelsen er meget bred og alsidig. Den giver mange muligheder.

– Men hvorfor skulle det gå galt. Markedet er stort, og vi kan vores arbejde og er flittige, siger Brian med et smil. ■

# Hvorfor skulle det

Produktet skal være godt, omkostningerne skal være i bund, forberedelserne skal være grundige, rådgiverne skal være professionelle, og banken skal turde stole på dig. Så har du et godt fundament for at blive iværksætter, siger de to maskinmestre bag den nye Silkeborg-virksomhed Insight Building Automation

# gå galt ...

