

IVÆRKSÆTTER MED STORE AMBITIONER

Halvandet år efter springet til et liv som selvstændig jonglerer

Jakob Thørring Heskjær med ordrer på to cifrede millionbeløb og kunder som Vestas og Siemens



TH. DIREKTØR JAKOB THØRRING HESKJÆR SITE FACILITY

Af Anne Krøjgaard

Der er sket meget for Jakob Thørring Heskjær de sidste to år. Dengang var han konsulent i en virksomhed. I dag er han direktør for sin egen virksomhed og kan tælle både Siemens og Vestas blandt sine kunder.

- Det er gået lidt stærkt, og vi har relativt hurtigt fået godt fodfæste. Men det skyldes nok ikke mindst, at vi har valgt at koncentrere os meget specifikt om ét område – og at vi i denne niche faktisk ikke har konkurrenter i Danmark. Lyder en del af forklaringen fra iværksætteren. Jakob Thørring Heskjær blev i forbindelse med sit tidligere job spurgt, om han kunne etablere og drive camp-faciliteter i forbindelse med store byggerier. Det var hans arbejdsplads ikke indstillet på, men forespørgslen havde sæt et frø i Jakob Thørring Heskjærs hjerne.

- Ideen var så god, at den skulle prøves. Og hvis min arbejdsplads ikke ville være med, måtte jeg prøve selv, siger han.

I september 2008 sagde han sit job op og etablerede virksomheden Site Facility, som hen over det næste halve år fik den første store opgave: En camp ved Havsnås i Sverige, hvor Vestas skulle sætte 48 vindmøller op. Campen skulle huse 50 teknikere, og Site Facility stod for opbygning og drift af campen, der rummer alt fra hotelfaciliteter og café til fitness-faciliteter, biograf og game-room.

Projektet er netop afsluttet - ifølge Jakob Thørring Heskjær til UG, hvilket betyder, at Siemens allerede har meldt sig på banen med et lignende projekt.

- Vores succes med campen i Havsnås er blevet kendt i branchen, og vi har fået flere henvendelser. Hvis vi kan få bare to lignende ordrer i 2010, så er vi rigtig godt på vej.

INDIVIDUEL IVÆRKSÆTTER VEJLEDNING

Site Facility har foruden grundlæggeren to ansatte og rykkede efter nytår fra Jakob Thørring Heskjærs private villa og ind i Innovatorium i Birk.

Undervejs i processen har Jakob Thørring Heskjær været omkring Erhvervsrådet og fået individuel iværksættervejledning.

- Som iværksætter er der naturligvis mange ting, man ikke har prøvet kræfter med tidligere. Jeg har et godt netværk af professionelle, eksempelvis bank og advokat, som jeg har trukket meget på. Desuden har jeg været i dialog med Erhvervsrådet og forventer, at jeg kan hente hjælp hos dem igen, når Site Facility i 2010 skal ændres fra et ApS til et aktieselskab og i den forbindelse skal have en professionel bestyrelse, siger han.

Den største hurdle for Site Facility har været at overbevise omverden om, at en nystartet virksomhed som Site Facility sagtens kan jonglere med ordrer af den størrelse som facility-branchen kræver.

- Vi taler om to cifrede millionbeløb, når man skal etablere og drive en camp. Det skal baglandet indimellem lige sluges – ligesom kunderne skal turde stole på, at man som lille virksomhed sagtens kan løfte opgaven. Heldig-



vis har jeg et godt netværk ind i store virksomheder som netop Vestas. Det har hjulpet mig.

En hjælp har også været, at Jakob Thørring Heskjær fra begyndelsen har været helt afklaret med, hvad Site Facility skal tilbyde.

- Med kompetencerne hos mig selv og mine to ansatte kunne vi sagtens tilbyde eksempelvis konsulentarbejde eller byggerådgivning. Men vi har valgt at satse 100 pct. på camps. Vi vil hellere være specialister på ét felt end at være rimelig gode til en hel masse forskellige ting. Det har været med til at bane vejen for vores foreløbige succes.

FOKUS PÅ OPGAVEN

Når de to 2010-ordrer forhåbentlig er i hus, vil Jakob Thørring Heskjær bruge en del af 2010 på at trimme virksomheden og fokusere på at blive markedsført.

- Vi tror på, at vindmøllesektoren eksploderer med ordrer i 2011. Til den tid skal vi være 110 pct. klar. Til den

tid har vi formentlig også fået konkurrenter i Danmark, så vi skal gerne være to skridt foran dem, når de store spillere i vindmølleindustrien – og måske endda også byggeindustrien – for alvor får øjnene op for fordelene ved at holde deres medarbejdere samlet på arbejdspladsen - med fokus på arbejdet.

I Havsnås kunne Vestas levere vindmølleparken to uger før tid, hvilket ikke mindst skyldtes medarbejdernes totale fokus på opgaven, fordi de slap for transporten frem og tilbage men i stedet blot kunne stå op og gå på arbejde hver morgen.

- Det er et tydeligt bevis på, at der er masser af potentiale i facility-branchen. I mange andre brancher end vindmøllesektoren. Så vores femårs-vision om at blive 5-10 ansatte og omsætte for 100-150 mio. kroner er langt fra urealistisk, siger Jakob Thørring Heskjær.

> FACTS

Erhvervsrådet har en lang række tilbud til iværksættere. Blandt andet iværksætterkurser for dem, der overvejer at starte egen virksomhed eller lige er startet. Man kan få gratis og individuel startvejledning med udgangspunkt i sin egen ide. Desuden får man gennem Erhvervsrådet adgang til et lokalt netværk for iværksættere.

Kontaktperson hos Erhvervsrådet:
Iværksætterkonsulent Kai Houe
Tlf. 96 26 11 17
kh@erhvervsraadet.dk



> kunderne skal turde stole på, at man som lille virksomhed sagtens kan løfte opgaven <