



Klaus Lindahl Petersen har startet eget firma med skæring og boring i beton. Han er en af dem der ser lyst på fremtiden trods finanskrisen. Foto: René Schütze

Man går ud og stjæler det arbejde der er at stjæle

Den nordjyske iværksætter Klaus Lindahl skaber vækst i den kriseramte byggebranche med sit Aalborg Diamantskæring

Iværksætter

AF MALENE SEVERINSEN

Svigerfar har kautioneret, og nu står iværksætter Klaus Lindahl i spidsen for Aalborg Diamantskæring ApS, der beskæftiger otte medarbejdere. Direktøren forventer, at virksomheden runder en omsætning i 2010 på godt 4 mio. kr.

»Det er 1,2 mio. kr. over budget, så det ser rigtig fornuftigt ud,« fortæller den nordjyske iværksætter, der måtte se langt efter bankernes hjælp til etablering af egen virksomhed.

Byggebranchen var i krise, og Klaus Lindahls plan om at etablere egen virksomhed forankret i byggeriet fik bankerne til at melde pas.

»De var slet ikke interesserede i at hjælpe mig. Min svigerfar har kautioneret for mig, og sådan blev opstarten finansieret. Men økonomien var en væsentlig udfordring kombineret med udfordringen i at få arbej-

de ind, når der var så småt med arbejde at få,« fortæller Klaus Lindahl om starten.

Det var en arbejdsulykke, der fik ham til at revurdere sin tilværelse. Klaus Lindahl brækkede ryggen blot syv uger før sit bryllup og måtte tilbringe seks uger på langs. Han blev gift og er i dag far til en søn. Derudover er en lille ny på vej.

»Jeg fik tænkt mange tanker om, hvordan min fremtid skal være, og kunne se muligheder i at starte en virksomhed som denne,« siger Klaus Lindahl, der havde erfaring fra branchen og kunne se nogle områder, hvor det kunne gøres bedre.

Og så blev beslutningen taget om at starte Aalborg Diamantskæring midt i krisen i en kriseram branch. Byggeriet.

Vi skærer ind til benet

»Vi har lagt meget arbejde i at synliggøre os både i medier og på byggepladser, og så har vi været på banen med en prisstrategi, hvor kunden kun betaler for det, kunden vil. Det betyder, at vi kan tilbyde helt andre priser end konkurrenterne,« forklarer Klaus Lindahl om virksomhedens vækst i en kriseram branch.

Kunderne bestemmer selv, hvor meget hjælp de vil have fra den nordjyske iværksættervirksomhed, der har specialiseret sig i diamantboring og -skæring i blandt andet beton.

»Vi skærer ind til benet, og giver kunden det, kunden vil have. Til gen-

gæld laver vi heller ikke mere, end vi bliver betalt for,« siger direktøren om virksomhedens prisstrategi.

Kunderne befinder sig i byggebranchen og omfatter alt fra elektrikere til VVS-installatører og nedbrydningsfirmaer. Klaus Lindahl brugte i starten lang tid på at kortlægge kunderne og holdt en tæt dialog med blandt andre Væksthus Nordjylland, der har bistået med gode råd til livet som iværksætter.

Hvordan tager man arbejde i en branche, hvor der næsten ingen arbejde var og er?

»Man går ud og stjæler det arbejde, der er at stjæle. Ved at gøre tingene anderledes. Kunderne betaler ikke for mere, end de har brug for,« forklarer Klaus Lindahl.

Han forventer, at omsætningen i 2011 vil ramme 5,7 mio. kr., og det giver plads til at udvide med yderligere to til fire nye medarbejdere.

»Jeg ser et stort vækstpotentiale i virksomheden, og vi er jo kun lige begyndt. Allerede nu har vi flere opgaver på Sjælland, hvor både mandskab og vogne er placeret,« fortæller direktøren, der ved årsskiftet trækker sig fra marken for at hellige sig det administrative arbejde og skåne ryggen.

Han er bevidst om, at flere ansatte betyder flere omkostninger, men virksomhedens indtjeningssevne bliver blandt andet via et IT-system nøje overvåget.

»Alle medarbejdere har bærbare computere og her registreres alt

fra arbejdssedler til indkøb af materialer og øvrig planlægning. Alt det administrative kører via et moderne IT-system,« forklarer Klaus Lindahl, der har sat effektivitet i centrum.

Ekspansionsplaner

Han sigter mod at ekspandere og udvide sin virksomhed. Gerne med flere opgaver til den samme kundegruppe.

»Vi spørger ofte vores kunder. Næste gang bliver det for at identificere nye forretningsområder, når vi spørger dem, hvilke leverandører de har, som p.t. ikke er tilfredsstillende,« siger Klaus Lindahl, der anbefaler kommende iværksættere at tage kontakt til deres lokale væksthushus og det lokale erhvervskontor for råd og vejledning, inden de tager springet.

»Tror du på ideen, så gå efter den. Jeg har hentet sparring hos blandt andre min svigerfar, og det er vigtigt med et bagland, der bakker dig op. Især når arbejdsugen pludselig runder 100 timer,« påpeger den nordjyske iværksætter.

Og selvom banken har været positiv over for den håndfaste økonomistyring, så holder den sig stadig tilbage.

»De står og sparker i sandet og siger, der er finanskrisen,« konstaterer Klaus Lindahl.