



Nikolaj Kolbe (t.v.) og projektleder hos entreprenørselskabet B. Nygaard Sørensen Jens Dentov foran Bispeparken i København, hvor B. Nygaard Sørensen renoverer 400 lejligheder. B. Nygaard Sørensen har foreløbigt købt licens til DigiTjek på to byggesager og er dermed en af de stadigt flere bygge- og entreprenør-virksomheder, der bidrager til den voksende kundeportefølje hos den nordjyske iværksættervirksomhed ByggeSoft.

Nikolaj Lyngbye Kolbe sagde for et år siden sin gode stilling op for at starte ByggeSoft ApS sammen med en partner – midt i byggeri- og finanskrisen. Alligevel giver virksomheden nu overskud.

Nu og da skal man have et skub for at kaste sig ud på dybt vand. For Nikolaj Lyngbye Kolbe kom skubbet, da den virksomhed, han havde været ansat i i seks år, ETI, fyrede 61 medarbejdere – heraf var de fire ansat i den syv mand store afdeling for brugervenlighed, som Nikolaj var afdelingsleder for. - Min afdeling blev i realiteten nedlagt, og selv om jeg blev tilbudt et andet interessant job i virksomheden, gik jeg lige hjem og talte med min kone om det. Jeg talte også med min forretningspartner – og så sagde jeg nej tak til den nye stilling, fortæller Nikolaj Lyngbye Kolbe.

Nikolaj stoppede på ETI en torsdag i marts 2009 – og dagen efter sad han i ByggeSofts nye lokaler på Nytorv i Aalborg. Men ideen var ikke opstået ud af det blå.

Nedskæringer

GAV SKUBBET TIL EGEN VIRKSOMHED

MØDTE PÅ IVÆRKSÆTTERKURSUS

- For to et halvt år siden startede jeg på et iværksætterkursus, som NiN, Nordjysk iværksætter Netværk, arrangerede. Tanken var, at jeg jo nok skulle videre en dag – og måske skulle jeg være selvstændig. Her mødte jeg Morten Skorstengaard, der er bygningskonstruktør, og som havde nogle interessante idéer om, at man måtte kunne udnytte den it, vi alle sammen har til rådighed, meget mere i byggeriet. Efter kurset blev vi enige om, vi ligeså godt kunne gå sammen og koble hans idéer om it til byggeriet sammen med min viden om brugervenlighed, forklarer Nikolaj, der er uddannet datalog fra Aalborg Universitet.

Parret fik kontakt til NCC Construction Danmark, som er et af Danmarks største entreprenørselskaber, og udviklede en prototype af DigiTjek, som man kan bruge til at udfærdige mangellister på byggepladser med. Samtidig havde begge iværksætterne job. De skulle se, om idéen 'holdt vand'.

Det gjorde den. Men hen over julen 2008 var det tydeligt, at der ikke var tid til salg og support, når begge havde fuldtidsjob. Derfor kom nedskæringerne på ETI på det helt rigtige tidspunkt for Nikolaj.

IVÆRKSÆTTERE FÅR GOD HJÆLP

- Jeg har familie, som jeg skal kunne forsørge, så derfor gør man sig da nogen tanker, inden man springer ud som selvstændig. Og selv om jeg har fået løn hver måned siden starten, har det været vores egne investeringer i ByggeSoft, der har lønnet mig i starten. Men nu giver virksomheden overskud, fortæller Nikolaj, der netop har ansat en virksomhedspraktikant.

Som nystartet iværksætterfirma har ByggeSoft taget imod al den hjælp, de kunne få – både fra Aalborg Kommunes Erhvervsafdeling og fra Væksthus Nordjylland.

- Jeg har blandt andet været på et rigtig godt salgskursus gennem Flere Virksomheder i Vækst-programmet.

Desuden fungerer min gamle chef fra ETI, der også er gået selvstændig, som en slags mentor for virksomheden, påpeger Nikolaj og fortsætter:

- Det er fedt at være iværksætter i Nordjylland, for der er masser af hjælp at få. Vi er også blevet opfordret til at søge med på Vækst Iværksætter Programmet (ViP), og det vil jeg da gøre.

BYGGEKRISEN INGEN ULEMPE

Han indrømmer, at det kan virke nærmest overmodigt at starte en virksomhed inden for byggesektoren i den værste byggekrise i årtier, men som han siger:

- I virkeligheden har det nok været en fordel. Vi har ikke været overmodige men tværtimod sat tæring efter næring fra starten, forklarer Nikolaj, der for nylig fik "hul igennem" til Danmarks største bygge- og anlægsvirksomhed, MT Højgaard, der skal bruge DigiTjek i forbindelse med et stort byggeri for Dong Energy i Gentofte.

Det første år har i det hele taget været en arbejdssejr for ByggeSoft: Virksomheden har udviklet nye produkter og løsninger til byggeriet, har fået nye kunder - og har opdaget, at også kunder, der intet har med byggeri at gøre, kan bruge ByggeSofts løsninger. Det har åbnet helt nye døre.

FAKTA vidste du...

... at Væksthus Nordjylland har et Vækst Iværksætter Program (ViP). Programmet er attraktivt for dig, hvis målsætningen om at vækste 5 ansatte og 5 mio. kr. i omsætning på 5 år lyder realistisk? Kontakt iværksætterkoordinator Hans Peter Wolsing hos Væksthus Nordjylland på telefon 72 28 69 32, hvis du vil vide mere.