

Iværksætter som vagthund

■ Ugens iværksætter

AF OSKAR LUND

Uenighed om den fremtidige strategi og dårlig kemi med den nye australske topchef fik Allan Damborg til at forlade et godt og vellønnet job. Men det fik ham også til at realisere sin drøm om at blive iværksætter.

For den nu 39-årige østjyde Allan Damborg skulle det vise sig, at han havde truffet en klog og rigtig beslutning, da han i december 2007 sagde sin stilling op som salgsdirektør ved De Gule Sider i København og vendte hjem til Århus for at etablere sin egen virksomhed, Søgemedier A/S.

»Vi har fundet en niche, som der viser sig at være et stort behov for i markedet. Som vagthund for mindre og mellemstore virksomheder hjælper vi dem med at finde rundt i den jungle af telefonbøger og internetmedier, der findes i dag. Et værn mod grådige annoncere er blot et af mange elementer i den markedsføringspakke, vi tilbyder kunderne. Vi er kommet godt fra start, men potentialet er meget større,« siger Allan Damborg.

På mindre end to år er det lykkedes Allan Damborg og hans to medejere af Søgemedier A/S at skabe en virksomhed, der beskæftiger 19 medarbejdere og har rundet en omsætning på 10 mio. kr. i 2009. Der til kommer en omsætning på omkring 1 mio. kr. og to ansatte i firmaet Onlinemedier ApS, der er spaltet ud, så det kan koncentrere sig om sin produktion af hjemmesider.

Indtjeningen forventes at ligge på 1-1,5 mio. kr. i 2009. I 2010 forventer Allan Dam-

borg at øge omsætningen til 18 mio. kr. og fordoble overskuddet til 3 mio. kr. før skat. Søgemedier er i dag sparringspartner for over 1000 kunder med et samlet markedsføringsbudget på 75-100 mio. kr., som det århusianske iværksætterfirma dermed har ansvaret for. Men Allan Damborg vurderer, at 15.000-20.000 kunder med fordel vil kunne bruge hans firma.

»Vort koncept giver os rigtig store muligheder for vækst. Jeg forventer, at vi beskæftiger 40-50 medarbejdere og omsætter for omkring 40 mio. kr. i løbet af de næste tre-fire år,« lyder det optimistisk fra Allan Damborg.

Kundens rådgiver

Helt enkelt forklaret går hans koncept ud på at hjælpe de mange mindre og mellemstore virksomheder – eksempelvis den lille håndværksmester med 10-15 ansatte, som hverken har tid eller lyst til at finde ud af, hvor det bedst kan betale sig at annoncere og markedsføre sig i en telefonbog eller på internettet. Mange firmaer er også trætte af aggressive annonceresælgere.

»Som kundens rådgiver danner vi en ring om kunden og giver ham eller hende tryghed. Det er der mange kunder, som lægger stor vægt på. I de fleste tilfælde er besparelser på annoncebudgettet ikke det vigtigste for kunderne. Det afgørende for dem er, at vi letter dem i deres hverdag, så de kan bruge tiden på deres kunder, og at vi giver dem sikkerhed for, at de ikke bliver snydt af annoncesvindlere,« siger Allan Damborg.

Når en virksomhed har hyret

Iværksættervirksomheden Søgemedier A/S, har ramt plet med sit tilbud om markedsføringspakker, der hjælper mindre og mellemstore virksomheder med at finde rundt i junglen af telefonbøger og internetmedier

Søgemedier som vagthund, kan den altid stille alle opkald fra annonceresælgere om til Århus-firmaet, som så tager sig af resten. Selv om besparelser måske ikke har førsteprioritet hos kunden, viser det sig, at de typisk kan spare 20-50 pct. af det budget, som de hidtil har brugt på at annoncere i telefonbøger og på nettet.

Fire pakker

»Vi tilbyder fire markedsføringspakker i bronze, sølv, guld og platin, hvor bronze er den billigste og platin den dyreste. Guldpakken er den mest eftertragtede. For os er det vigtigt at understrege, at vi er uvildige rådgivere. Vi får ikke én krone i provision af udbydere af telefonbogs- eller internetannoncer. Her er vandtætte skotter,« siger Allan Damborg.

Han har en HH-eksamen og

er oprindelig butiksuddannet inden for fotobranchen, inden han i syv år arbejdede som kørende sælger for forlaget Moestrup, nu ejet af kapitalfonden Eniro. Efterfølgende blev Allan Damborg headhunted til sit første lederjob som salgschef for De Gule Sider med ansvaret for annoncesalget i Jylland til telefonbøger og internettet.

Efter to år blev Allan Damborg forfremmet til divisionschef for alt nysalg i Danmark og mødebooking med 70 medarbejdere under sig. Få måneder efter salget af De Gule Sider i november 2005 til den australske kapitalfond Edsa med hovedsæde i London, rykkede Allan Damborg endnu en tak opad i hierarkiet som salgsdirektør for Jylland/Fyn og chef for 190 medarbejdere.

»Jeg havde et spændende job og en rigtig god løn, men jeg valgte alligevel at forlade De Gule Sider i december 2007 på grund af uenighed med topchefen om den fremtidige strategi. Jeg brød mig heller ikke om den måde, han behandlede sine medarbejdere og kunder på. Det var ikke nogen lykkelig skilsmisse, men jeg ved, at mine medarbejdere var kedede af, at de mistede mig som chef. Det betyder meget for mig,« siger Allan Damborg.

Han lægger heller ikke skjul på, at han er utrolig glad for de seks år, han nåede at være ansat hos De Gule Sider. I den tid har han lært utroligt meget og fået en værdifuld ballast til at etablere egen virksomhed.

»Indtil få måneder før jeg stoppede, havde jeg et fantastisk godt job, men det ændrede en ny ledelse og ledelseskultur radikalt på. Til gengæld gav det mig skubbet til at komme i gang med de planer om at stif-

te Søgemedier, som jeg havde gået og puslet med i fire-fem år. Men i takt med, at jeg steg i graderne hos De Gule Sider, blev planerne lagt i mølpose. Nu var tiden så kommet til at finde dem frem,« siger Allan Damborg.

Havde selv pengene

Det nye selskab blev stiftet den 23. januar 2008, og i marts begyndte de første ordrer at rulle ind. Allan Damborg ejer 60 pct. af Søgemedier A/S, mens to medarbejdere og i øvrigt også tidligere ansatte hos De Gule Sider, Louise Skarby og Bo Olin, ejer hver 20 pct. af aktierne i firmaet, der ikke har nogen gæld. I modsætning til mange andre iværksættere har Allan Damborg ikke været tvunget til at forhandle med banker om finansiering.

»I kraft af mit gode job hos De Gule Sider havde jeg selv sparet lidt penge op. Desuden ejer og driver min hustru, Gitte Rasmussen, en Matas-butik i Hornslet, hvor vi bor med vores to børn. Hun solgte sin aktie i Matas, da kæden blev solgt til kapitalfonden CVC, men valgte at beholde sin butik. Så vi har i fællesskab en ganske fornuftig økonomi. Jeg hæver heller ikke nogen høj løn i Søgemedier,« siger Allan Damborg.

Han vil ikke afvise, at han på et tidspunkt måske vil sælge sit livsværk.

»Alt er i princippet til salg til den rigtige pris. Men så længe det er sjovt at gå på arbejde og lede og motivere sine medarbejdere, har jeg ingen planer om at sælge. Så det er slet ikke aktuelt lige nu,« siger han.

oskar.lund@borsen.dk



På mindre end to år er det lykkedes Allan Damborg og hans to medejere af Søgemedier A/S at skabe en virksomhed, der beskæftiger 19 medarbejdere og har rundet en omsætning på 10 mio. kr. i 2009. Foto: Hans Christian Jacobsen