

- Aulum ligger jo strategisk godt

Efter år i Sverige, Norge, Storbritannien og Thailand er Aulum blevet base for nyt it-firma

- Hele landet er egentligt vores arbejdsområde, men når jeg kigger på den branche, vi arbejder i, så skal man enten være i København, i Østjylland eller Midtvestjylland. Her er nogle af branchens store firmaer og det skaber det miljø, som gør det muligt at finde den kvalificerede arbejdskraft.

31-årige René Frøkjær er født og opvokset i Esbjerg, hvor han har den personlige base. Da han i efteråret besluttede sig for at kaste sig ud i tilværelsen som selvstændigt erhvervsdrivende, blev det imidlertid med base i Aulum. Her er Frøkjær IT Consulting blevet startet i Iværksætterhuset på Industrivej.

René Frøkjær er oprindeligt uddannet teknisk assistent, men en stribe efteruddannelseskurser har sendt ham langt ind i it-branchen - og siden 1995 har han været fuldtidsbeskæftiget med edb og it, bl.a. som ansat på det daværende Columbus IT Partner i Tjørring. Han var it-chef på de virksomheder, hvor han var ansat, indtil han besluttede at starte for sig selv.

- Jeg har arbejdet med edb og it i både Sverige, Norge, Storbritannien og i en periode også i Thailand. Det har givet mig masser af erfaring, så jeg føler mig godt rustet til at arbejde som selvstændig.

I dag forhandler han forretningsstyreprogrammer, der kan holde styr på virksomhedens indkøb, salg, økonomi m.v. Det sker med Microsoft-programmer som ERP Axapta, XAL og C5.

Når der er pres på, har René Frøkjær nogle freelance-medarbejdere, han kan trække på. Det har været en vital brik i arbejdet med at komme i gang:

- Du skal ha' en vis kundemasse for at kunne drive virksomheden - men denne kundekreds har jo også krav på hjælp her og nu, hvis man står med et problem. Det har jeg kunnet klare via disse freelance-medarbejdere, fortæller René Frøkjær.

Han ser firmaets størrelse både som en fordel og en ulempe - men absolut mest som en fordel:

- En lille virksomhed har traditionelt en større grad af fleksibilitet. Jeg får også personlige relationer til mine kunder og kender deres behov. Jeg bliver derfor mange steder betragtet som en samarbejdspartner i stedet for blot en leverandør.

Når jeg er ude hos en kunde, kigger jeg lige så meget på at finde løsninger, der er optimale for firmaet - gerne den mest simple løsning, der giver kunden netop det, han har behov for. Ikke mere. Det handler dybest set om både tillid og respekt - begge veje, konstaterer René Frøkjær.

Han har kunder spredt over hele Jylland, så derfor anser han det ikke for noget problem med bopæl i Esbjerg og virksomhed i Aulum:

- Nogle dage besøger jeg kunder i Syd- og Sønderjylland, enkelte dage kan jeg også arbejde hjemmefra, men hvis man vil arbejde i denne branche, er det vigtigt, at man er i en region, hvor der er et branchemiljø. Herning-området har jo op gennem årene haft tradition for et stærkt edb- og it-miljø, så derfor er det nemmere at tiltrække arbejdskraft her.

René Frøkjær er kommet så godt fra start, at han fra årsskiftet har ansat en fuldtidsmedarbejder. Han kommer helt fra Vejle og skal fungere som systemudvikler i René Frøkjærs firma.

- Det overrasker mig lidt, at jeg skulle helt til Vejle for at finde min nye medarbejder, men det fortæller da lidt om, at placeringen her ikke er helt forkert, når det lykkes alligevel, konstaterer han.

Han tror også på, at mange, der har eller har haft deres gang i de store firmaer, gerne vil ud i et mindre firma at arbejde:

- Det giver en mindre rutinepræget arbejdsdag, fordi du i et mindre firma får mange flere forskellige arbejdsopgaver. Det tror jeg tiltaler mange mennesker, siger René Frøkjær.

Han ser udfordringerne for sit firma som tvedelt:

- Primært er den største udfordring at tiltrække nye kunder - men det handler også om at kunne tiltrække de kvalificerede medarbejdere, der er nødvendige for at kunne give kunden den bedst mulige betjening, slutter René Frøkjær.