

gaver, hvor han hele tiden føler, at han har fat i hele sagen og selv kan tage styringen.

”Det er mere tilfredsstillende for mig at have fat i håndtaget på sagen hele vejen, så den ikke behøver at flytte skrivebord under processen,” fortæller Robert Jakobsen, der tilføjer, at det er en mere enkel og effektiv arbejdsgang, hvor man hurtigt kan sætte flueben og komme videre, og det befinder han sig rigtig godt med. Som nystartet har han bestemt mærket, at der er konkurrence, men alligevel har han oplevet en konstant vækst siden han startede som selvstændig. Kunderne kommer meget ind via hjemmesiden og referencer, og så er der også lidt større kunder, der vender tilbage. De små kunder er ofte engangsbrugere af landinspektørydelser. Derfor er det også vigtigt, at han er synlig på internettet, for det er der kunderne leder først. De lidt større kunder, som entreprenører og arkitekter, får han som regel kontakt til gennem sit netværk, som han har opbygget over de seneste 20 år i branchen.

Selvom Robert Jakobsen har valgt at satse på det traditionelle landinspektørarbejde, er han ikke så nervøs ved udsigten til, at eneretten til at udføre matrikulære arbejder en dag skulle falde bort.

”Tømrerfaget er jo ikke monopoliseret, men de fleste kunder ringer alligevel til en tømrer, når de skal have løst en tømreropgave,” fastslår Robert Jakobsen. Han oplever, at der er sket rigtig meget i branchen inden for de seneste par år. De mange fusioner har skabt nogle forandringer i branchen, som har betydet, at han skulle til at genoverveje, hvor i branchen han gerne ville være. For ham var det ikke sagen at være i et stort firma, og det tror han også gælder for andre, der har været i virksomheder, der er fusioneret. De store firmaer har fået lavet et setup, der gør det svært at håndtere de helt små sager, og det har skabt en åbning på markedet for Robert Jakobsen. Faktisk er det gået så godt, at han ansatte en landinspektørassistent sidste efterår.

”Erfaringen over det sidste halvandet år har vist, at der er plads til et lille firma som mit, og jeg oplever fortsat, at det er et marked, der er i vækst,” siger Robert Jakobsen. ◀◀

# En kædereaktion i branchen

Mølbak Landinspektører A/S har igangsat et franchising-koncept i samarbejde med landinspektør Rasmus Bay, og virksomheden forventer, at konceptet kan få et godt fodfæste i branchen og med tiden udvikle sig til en kæde af praktiserende landinspektører med lokal forankring.



Rasmus Bay (t.v.) og Jens Mølbak (t.h.) har indgået et samarbejde om franchising, hvor Rasmus Bay fungerer som selvstændig under navnet Mølbak Landinspektører A/S. Foto: Mølbak Landinspektører A/S

**I** store og mellemstore virksomheder er der en partnerkreds og en hel masse mennesker lige under glasloftet, som i nogle firmaer kan have svært ved at få plads på forreste række. Derfor kan det give god mening at lave sit eget firma uden den risiko, man tager som partner i et selskab,” siger Jens Mølbak, direktør i Mølbak Landinspektører A/S. I samarbejde med Rasmus Bay, landinspektør og tidligere afdelingsleder i Mølbak Landinspektører A/S, har virksomheden skabt et franchising-koncept, som den forventer sig meget af i fremtiden, og for Rasmus Bay har det skabt en mulighed for at beskæftige sig med det, han er bedst til.

”Som franchisetager skal jeg ikke gå rundt og vide en masse om it, medarbej-

dere og andet, der interesserer mig mindre. I stedet kan jeg koncentrere mig om kommunikationen med kunden og arbejdet i marken, og det er det, jeg allerhelst vil,” siger Rasmus Bay. Han fortæller, at de mange fusioner i branchen har skabt nye typer organisationer, hvor arbejdet som landinspektør ofte er meget specialiseret, fordi sagerne er så store, at man kun får berøring med en lille del af sagen.

Rasmus Bay arbejdede i nogle år som partner i Landmålergården og efterfølgende som afdelingsleder i Mølbaks afdeling i Køge, så han har haft lederkasketten på. Selvom han nu er selvstændig, lægger han ikke lederrollen helt fra sig, for han har fortsat adgang til ledelsesgangen og ledelsens møder i Mølbak

Landinspektører A/S, men hans primære opgave bliver at lede sig selv og at håndtere de mindre sager, som han kan skaffe i kraft af sit lokalkendskab på Næstved-egnen.

Franchising konceptet er egentlig sammenligneligt med det koncept, som mange ejendomsmæglere bruger, forklarer Jens Mølbak. Franchisetageren køber adgang til et brand, en markedsføring, og nogle it-systemer, som fungerer og er på markedet i forvejen, ligesom franchisetageren kan skabe en større troværdighed og tryk over for kunden med en større organisation i ryggen og en større palette af ydelser. Franchiseejerer får samtidig udbredt sit brand og bliver repræsenteret i flere byer, som typisk ville være svære at håndtere for et stort firma blandt andet på grund af manglende lokalkendskab og manglende netværk i området.

”Udviklingen går mod større og større firmaer, der bliver mere og mere specialiserede, men for mig er det mere rigtigt at være generalist,” siger Rasmus Bay.

Han har bevidst valgt ikke at tage det fulde spring som selvstændig, for han kan godt se fordelene ved at kunne trække på det netværk, som Mølbak Landinspektører har. Det normale i branchen er, at man køber sig ind som partner i et selskab, men med franchising-modellen er man ovre i det mere advokatagtige, hvor man kommer nøgen ind og kommer nøgen ud, forklarer Rasmus Bay. Ulemper er, at han ikke kan akkumulere kapital i sit selskab, fordi det tilhører Mølbak. Til gengæld har han ikke bundet en masse penge i et selskab. Han får leveret produkt og instrumenter af Mølbak, som han betaler leje af, og han kan trække på Mølbaks netværk, og løse opgaver for dem i pressede tider.

”Jeg er herre i eget hus og kan passe mig selv samtidig med, at jeg har et bagland og et sikkerhedsnet,” siger Rasmus Bay, der fortæller, at det er et opgør med den måde, man normalt bliver partner på i branchen, og det er han fint tilfreds med.

For Mølbak Landinspektører er det

også et bevidst valg, at der ikke skal være for mange partnere i selskabet.

”Jo flere indehavere man er, jo mere er man nødt til at have styr på i forhold til indtjening og fremadrettet arbejde. Når man går fra 20-30 medarbejdere til 100 eller mere, så bliver det regulære firmaer, og i bund og grund har det ikke en pind med landinspektøruddannelsen at gøre at skabe organisationer,” siger Jens Mølbak. Han tror på, at branchen udvikler sig mod endnu færre, landsdækkende firmaer, der bliver sværere og sværere at købe sig ind i, og derfor mener han, at franchising-konceptet giver god mening både for landinspektørvirksomhederne og de landinspektører, der gerne vil have fornemmelsen af selv at kunne bestemme opgaverne.

”Firmaerne vil i fremtiden konsolidere sig så meget, at den lokale landinspektør bliver mere og mere udvisket, og det giver en åbning for franchising,” siger Jens Mølbak. ◀◀

# En drøm går i opfyldelse

Udviklingen i landinspektørbranchen fik Louise Holm Kristoffersen til at overveje, hvordan hun bedst kunne opfylde sit potentiale som landinspektør, og hvad hun egentlig drømte om, da hun stod med eksamensbeviset i hånden for snart 20 år siden.

**N**år Louise Holm Kristoffersen kigger tilbage på sin næsten 20-årige karriere som landinspektør, så har hun været med til mange opstarter og udviklingsprocesser, og det har altid været en spændende udfordring for hende at sæt-

te noget nyt i gang. Hun kommer ud af en familie af selvstændige, og det har nok altid været drømmen for hende selv at blive selvstændig.

I landinspektørbranchen er det en tradition, at man bliver selvstændig ved at købe sig ind som partner i en landinspek-

tørvirksomhed, og i mange år troede hun også, at hun skulle være partner en dag. Jobbet som landinspektør i en større landinspektørvirksomhed ændrede imidlertid på hendes opfattelse af det hele. Jobbet skiftede efterhånden mere og mere karakter i takt med, at virksomheden