

Iværksætter: Jeg er ikke god til at lede

Transport Partner i Aarhus har på få år skabt en iværksættersucces. Men vi skal helst ikke blive større, siger chefen



Af Jørgen Høg

Snart kan konsulentvirksomheden **Transport Partner** kalde sig gazellevirksomhed, og det skyldes en nærmest lodret vækstkurve siden etableringen i 2010. I dag er der fem ansatte, snart kommer to nye konsulenter til, og så er man syv. Men Transport Partner kommer ikke til at bestå af hverken 12, 15 eller 20 ansatte. "Vi er ikke blevet selvstændige for at blive ledere, men for at dyrke det, vi er gode til. Hvis vi bliver flere end syv om nogle år, så har vi ansat en administrerende direktør. Og det er ikke mig. Det er det helt

sikkert ikke. Jeg er ikke dygtig nok til at lede. Det interesserer mig ikke."

Kulturen er vigtig

Den 45-årige speditøruddannede **Torben Franck** er helt klar i mælet, når talen falder på, hvor stor hans virksomhed skal være.

"Jeg vil helst ikke være flere end syv. Jeg tror på, at vi bevarer vores kultur og værdier på plads, hvis vi ikke bliver flere," siger Torben Franck, der er grundlægger af Transport Partner og driver virksomheden sammen med partneren **Mogens Christiansen**.

"Ledelse interesserer mig ikke. Det er måske selvmodsi-

gende, når man har ansvaret for en virksomhed med ansatte, men jeg kan bedst selv. Jeg ønsker ikke at være mere leder, end jeg er i dag."

"Vi er i en branche, som bevæger sig lynhurtigt. Der er tomme lastbiler, som vi skal have fyldt her og nu – sådan tænker mange, og sådan må vi ikke blive, vi skal tænke holistisk, og det kan vi nemmere skabe, hvis vi er tæt på folk. Det bliver svært, hvis vi bliver 12. Eller 15. Eller 20."

Kvalitet og service

Udgangspunktet for fem år siden var, at Torben Franck ville begynde for sig selv, for gennem adskillige år havde han set

masser af konsulenter i transportbranchen være meget fokuserede på økonomisk gevinst efter den laveste fællesnævner. "Jeg savnede et element af kva-

litet og service. Grunden til, at vi har en god forretning i dag, er, at vi er dygtigere og har bedre knowhow, ballast, større kompetencer og bedre netværk

end de andre konsulenter, for de er fokuseret på værktøjer i den teoretiske verden. Det nytter ikke noget, at du lave billige priser, hvis kvaliteten ikke er til stede. Vi er blevet en succes i transportmarkedet, fordi vi har fokus på kvalitet og service," siger Torben Franck – helt uden jysk storhedsvanvid, blot tørt konstaterende:

"Vi er dygtigere til at forstå kundens forretning i helheden. Vi kigger ikke kun på fragten. Det er ikke relevant at spare 200.000 kr. i fragt, hvis ikke du får leveret din vare til tiden."

Praktiker

Transport Partner tilbyder rådgivning i forbindelse med

FAKTA | Transport Partner

- Etableret 1. januar 2011
- Ejes og drives af Torben Franck og Mogens Christiansen.
- 25 kunder, fem ansatte, søger to nye, starter nyt kontor i København i løbet af foråret.
- **Resultat før skat**
2014 925.000 kr.
2013 805.000 kr.
2012 245.000 kr.
2011 -47.000 kr.



benchmarking inden for transportoptimering og andre logistikydelse. En af hemmelighederne bag succesen er dokumentation, og at man følger sine kunder til dørs og forbliver i projektet som sparingspartner i op til 24 måneder efter implementeringen af en transportaftale.

“Hvis vi bliver for mange, vil jeg fjerne mig fra medarbejderne, og så kan vi ikke påvirke de ansatte til at forstå vores værdier. Skal vi til at have mellemledere og lede gennem andre – det gider jeg ikke. Jeg vil helst ikke være administrerende direktør. Så forsvinder det sjove, tror jeg. Jeg er ikke leder. Jeg er praktiker.”

Torben Franck (th.) sammen med medejer Mogens Christiansen. De er meget bevidste om, at virksomheden ikke skal blive så stor, at ledelse kommer til at fylde for meget.
Foto: Carsten Ingemann

Endelig selvstændig

Af Jørgen Høg

CVR-nummeret har ligget klar siden 2000, men det blev ikke rigtig til noget før 1. januar 2011.

En drøm om selvstændig virksomhed er nu gået i opfyldelse, og det er gået lige nøjagtigt, som Torben Franck havde håbet. Han er en glad mand med overskud på driften og overskud til sine fem, snart syv medarbejdere.

“Vi skal have det sjovt på arbejde, men vi skal ikke have det så sjovt, at vi ingen penge tjener. Omvendt skal vi heller

“Vi skal heller ikke tjene så mange penge, at vi ikke har det sjovt”

Torben Franck, direktør,
Transport Partner

ikke tjene så mange penge, at vi ikke har det sjovt.”

Fokus på bundlinjen

Derfor passer tallet syv godt til Torben Francks jyske sindelag. Kundeporteføljen er fordoblet år for år, det samme er omsætningen, og man opnår dermed

status af Gazelle-virksomhed i år.

“Det er nemmest at bevare balancen i det ved ikke at være så mange. Jeg er bange for, at vi glider over og bliver en kopi af de andre rådgivere. Vores kerneværdi er at sikre, at vi ikke må gå på kompromis med at tjene penge på bekostning af kundernes kvalitet og service. Det er vigtigt, at vi ikke kommer i samme båd som konsulentterne, som er meget fokuserede på bundlinjen, og hvad de kan generere af besparelser for kunden. Det er også vigtigt for os, men det vigtigste er, at kvalitet og service er i orden.

Derefter laver vi besparelser,” siger han.

Efter at have været lønmodtager i 30 år giver det i dag en anden glæde at gå på arbejde. Torben Franck har svært ved at forklare det, men han har opnået en frihed til at hygge sig på den professionelle måde, selvom han godt ved, at det er nemt at sige, når det går godt. Med sin dybe indsigt og erfaring fra en række jobs i transportbranchen har han aldrig været i tvivl om, at det kunne blive til en god forretning. Netop ved ikke blot at have fokus på økonomi, men på helheden.

joho@borsen.dk

NÅR DET KOMMER TIL NATDISTRIBUTION KAN DE ANDRE PAKKE SAMMEN

Bladkompagniet har hver nat 225 biler på vejene for at betjene 5.500 kunder. Det kommer dig til gode, når du skal sende pakker til virksomheder og institutioner - og være sikker på at nå frem i tide.

Bladkompagniet er landets næststørste postselskab. Det er vi blevet ved at være fleksible og tilbyde konkurrencedygtige priser. Vi afhenter dine pakker om aftenen og sørger for, at de er fremme næste morgen inden kl. 07:00 - også i weekenderne. Hos Bladkompagniet har vi ikke volumen- og olietillæg. Vi aftaler en fast pris pr. pakke. På den måde har du fuldt overblik over dine udgifter, og du vil ikke opleve uforståelige fakturaer eller efterregninger på fx olietillæg.

På PakkerUdenTillæg.dk

kan du læse mere om vores natdistribution.

Du kan også kontakte os på 44 51 71 50 eller pakkesammen@bladkompagniet.dk



BLADKOMPAGNIET