

Kunsten at vokse uden vækstambitioner

Ambitioner om vækst har iværksættervirksomheden Fischer & Kern aldrig haft, men den vokser alligevel. Siden de to stiftede startede som kuvøsevirkksomhed i Symbion IT i 1999, er der kommet 14 ansatte til i moderselskabet og 7 i et datterselskab.

○ vækst

Af Torben Daarbak

Det behøver ikke gå så stærkt, og arbejdsgeslerne må gerne være små. Chancer er ikke noget man tager, men noget man holder sig fra.

Lyder det som noget, en iværksætter går rundt og siger?

Ikke rigtig, og da slet ikke som noget en iværksætter kunne finde på at sige i 1999, da dotcom stadig havde en positiv klang, og hvor alt var muligt, bare man havde en ide, en computer og en netforbindelse.

Men ordene har ikke desto mindre været firmafilosofi for softwareudviklervirkksomheden Fischer & Kern, lige siden Computerworld mødte dem første gang i kuvøsedagene i Symbion IT i 1999.

– Vi er nok atypiske på den måde. Vi har ingen vækstambitioner, siger Jesper Fischer, den ene af de to stiftere.

– Det skal ikke opfattes sådanne, at virksomheden ikke gerne må vokse, understreger han. Men ud over organisk vækst er størrelsen på virksomheden ikke interessant.

Der er heller ikke andre investorer i den 21 mand store virksomhed end de tre partnere, der hver ejer en tredjedel af Fischer & Kern A/S og tilsammen aktiemajoriteten i datterselskabet ISpoc, der blev sat i søen ved årsskiftet.

Eksterne investorer og smarte forretningsfolk er ikke velkomne hos Fischer & Kern, der for nylig flyttede til større lokaler i den gamle Carlsberg-silo i Københavns. Den slags typer har de nemlig prøvet at lege med for et par år siden, og det brændte de fingrene gevaldigt på.

I 2003 lod de to stiftere, Jesper Fischer og Henrik Kern, nemlig it-investoren Peter Warnøe købe sig ind i virksomheden. Peter Warnøe er kendt som stifter af blandt andet Aston IT og Spirit Group, der gik konkurs.

Der skulle ske noget, syntes de to og regnede ud, at de havde brug for en partner med penge, ideer og engagement, som kunne skabe virksomheden videre. De opdagede snart, at Peter Warnøes ideer om en hålsig vækststrategi, der ville

vinge dem til at øge virksomhedens størrelse hurtigt og kraftigt, slet ikke spillede sammen med deres egen forsigtige forestilling om organisk udvikling.

Samarbejdet med Peter Warnøe blev en dyr affære for de to forsigtigpæner, som valgte at købe Peter Warnøe ud igen for et langt større beløb, end han havde skudt ind. Dyrere lærepenge, der var ved at knække ryggen på deres virksomhed.

– Havde vi været lykkelige, kunne vi have valgt at lukke og genåbne firmaet efter Halma-modellen. Det er set før i it-branchen. Men det er ikke vores stil, sagde Jesper Fischer til Computerworld efter bruddet.

I oktober 2006, en lille måned før virksomhedens syv års fødselsdag, er billedet af Fischer & Kern i bund og grund det samme. De manglende vækstambitioner til trods vokser virksomheden stadig støt, og året startede med at et par garvede medarbejdere, Casper Bøgeholdt Andersen og Lenhart Fuglsang Pedersen, stiftede selskabet ISpoc, der i dag beskæftiger 12 ansatte.

Efter Peter Warnøe trak sig ud, købte en af medarbejderne i Fischer & Kern A/S sig ind som partner, nemlig Morten Fischer-Madsen, i øvrigt søn af Allan Fischer-Madsen, formanden for Rådet for IT-sikkerhed og medstifter af Devoteam Fischer & Lorenz.

Morten Fischer-Madsen er i dag også administrerende direktør i Fischer & Kern A/S. Han har en HD i organisation og dermed bedre forudsætninger for at løse administrative og personalemassige opgaver end Jesper Fischer og Henrik Kern, som nok er begavede softwareudviklere, men ikke nødvendigvis de bedste ledere af en organisation.

Et vigtigt kritikkpunkt, der ofte rettes mod startervirk-somheder, der skal vokse, er, at det ikke altid er iværksætteren selv, som skal lede sin egen virksomhed. Det forholdsvis Peter Warnøe blandt andet var på ved sin exit.

– De er dygtige. Så længe de to er oppe på baren, er der ingen problemer. Men det er ikke nødvendigtvis stiftene, der skal stå i spidsen for virksomheden. Der er mange entreprenørvirkksomheder, hvor stifter-



OLDIES Fischer & Kern i 1999. Jesper Fischer (tv.) og Henrik Kern har netop startet virksomheden i Symbion IT's lokaler.
Foto: Torben Klint

ne må erkende, hvor deres rigtige egenskaber ligger, sagde Peter Warnøe dengang.

Jesper Fischer er i dag enig, selvom det har taget tid at nå til den erkendelse.

– Det fungerer godt med en administrerende direktør. Så kan jeg koncentrere mig om kunderne og Henrik om udviklingen af produkter, siger han.

Fischer & Kern A/S omsatte for godt og vel 7,5 millioner kroner med et overskud på 725.000 kroner i 2005. Virksomheden er vokset 25 procent i perioden, og væksten forventes at fortsætte. Især fordi der for nylig er føjet et ben mere

til virksomheden i form af softwareløsningen Concierge Services, som Henrik Kern løbende gennem årene har udviklet til Microsoft Outlook.

Det er et mødebookingsystem, der i modsætning til konkurrerende produkter på det marked, foregår direkte i Microsoft Outlooks mødeindkaldelse. Løsningen er allerede solgt til flere danske kunder, men den kan også sælges i udlandet, og bliver nu introduceret på det amerikanske marked, hvor en række partnere skal sælge den til de store amerikanske virksomheder.

Fischer & Kern A/S har gennem årene baseret omsætnin-

gen på konsulentydelse og standardprodukter, og lanceringen af Concierge er den første udenlandske satsning på eget produkt.

De to stiftere har tidligere ikke været meget for at kaste penge i markedsføring, men det gør de nu.

– Vi ved selvfølgelig godt, at uanset hvor godt et produkt, man har, skal man også ud og sælge det. Derfor har vi ansat sælgere og brugt mange ressourcer på at færdiggøre bookingløsningen og markedsføre den. Så nu har vi altså taget en chance, siger Jesper Fischer.

l.danbak@cw.dk

→ SADAN SKREV COMPUTERWORLD I 1999

"De to unge ingeniører var de første, der startede egen virksomhed i det nye Symbion IT, 1. november 1999.

Det er meget bevidst, at de to stiftede at den nye virksomhed, Jesper Fischer og Henrik Morten Kern, har valgt at bruge deres egne efternavne til firmaet. De lægger megen vægt på kvaliteten i det, de laver, og de synes, at det største kvalitetsstempel, de kan sætte på deres arbejde, er deres egne navne.

Det er også deres holdning til den virksomhed, de nu starter sammen: Den skal være solid. De skal ikke bare gå efter hurtige penge. De har sat sig selv ned på halv løn fra starten, og der er i forretningsplanen sat en grænse for, hvor mange penge der må trækkes ud af virksomheden."

→ SADAN SKREV COMPUTERWORLD I 2003

"Fischer & Kern har ikke mærket noget til den generelle nedtur i branchen, bortset fra en mindre død periode i foråret 2002, der dog vendte sidste halvår, så de kom ud med et lille overskud.

Det er Jesper Fischer glad og lettet over, for ansvaret for medarbejderne og ansvaret for den virksomhed, han og Henrik Kern har skabt, vejer tungt. – Jeg er ikke bleg for at svare, men jeg tager mine forpligtelser som leder af virksomheden meget alvorligt. Det er også derfor, virksomheden ikke vokser hurtigt. Vi vil ikke gamble med det, vi allerede har nået. Vi er meget forsigtige, men vi har nok at lave, og vi vil ikke ud og påtage os en masse store opgaver og ikke være i stand til at beholde de folk, vi bliver nødt til at ansætte, når opgaven er løst, siger Jesper Fischer.

Og at Jesper Fischer virkelig ikke er en gambler illustreres smukt af hans besøg ved Black Jack-bordene i både Las Vegas og Atlantic City. Han elsker spillet, men han spillede altså kun en indsats på 10 dollars og gik hjem med 20."