



Gentoftemaleren

For Elisabeth er det friheden og fleksibiliteten til at styre sin egen hverdag, der er det bedste ved at være selvstændig maler. Her kan du læse, hvordan hun blev iværksætter.

”Det er dejligt selv at kunne planlægge sin dag og selv bestemme, om man vil møde klokken 7 eller 8. Det er dejligt, at man lige kan tage fri, hvis børnene skal bruge én i løbet af dagen.”

Elisabeth Oesten Frank er maler og indehaver af firmaet Gentoftemaleren. Hun er 32 år og har fire børn i alderen 5-15 år. Hun stiftede egen virksomhed i 2010 og fusionerede for et par år siden virksomheden med sin mands virksomhed. Det betyder, at malerfirmaet Gentoftemaleren i dag består af tre ansatte, to lærlinge, udover Elisabeth og hendes mand.

Etablering og karriereafklaring

Elisabeth var i erhvervspraktik som murer i 8. klasse, og opdagede der, at hun var mere praktisk end bogligt anlagt. Hun ville arbejde med noget, hvor hun kunne røre sig og ikke bare sidde stille. Det blev dog ikke murervejen, hun valgte, men derimod en fremtid som maler. Glæden ved at bygge noget op fra bunden og aflevere et færdigt, fysisk produkt til kunden gjorde malerfaget tiltalende for Elisabeth:

”Det er givende at komme ud at se folks hjem og se det blive forvandlet. At se, at der er sket noget, når man har været der. Det kan jeg godt lide.”

Elisabeth valgte efter 10. klasse at begynde som malerlærling for at forfølge sin drøm. Det viste sig hurtigt, at hun havde talent for faget, og i 2004 blev hun Danmarksmester for bygningsmalerlærlinge. Elisabeth blev færdiguddært i 2005, og arbejdede som ansat maler frem til 2008. I 2010 valgte hun at blive

selvstændig. Det var især friheden og fleksibiliteten til at styre sin egen hverdag, der var drivkraften for at blive iværksætter. Hun fortæller også, at hendes køn ikke har været en hæmsko for at blive selvstændig malermester, måske tværtimod. Hendes opfattelse er, at kunderne har stor tillid til hende og tænker, at det er sejt med en kvindelig maler, og at hun laver et ordentligt arbejde.

Produkt- og konceptudvikling

Malerfaget er et af de få fag, hvor startomkostningerne er relativt lave. Har man har et par spande, pensler og en stige, kan ifølge Elisabeth hurtigt komme langt. Da Elisabeths mand også var selvstændig maler, kunne Elisabeth låne nogle af hans redskaber i opstarten.



Markedsføringen behøver heller ikke at koste mange penge. Uddeling af flyers og brug af mund-til-mund-metoden har vist sig langt mere effektiv for Elisabeth end dyre internetannoncer i forhold til at få nye kunder.

Ifølge Elisabeth er det mest essentielle i hendes fag, at man er fagligt dygtig, og at man er





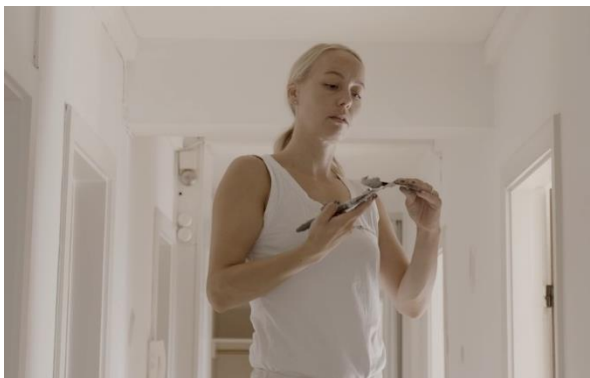
tillidsvækkende og har fokus på den personlige relation med kunderne.

Kunderelationer og salg

Kundeservice er en vigtig del af malerfaget. En tilfreds kunde er den bedste reklame, man kan få, synes Elisabeth, og derfor er det også vigtigt for hende at lære de ansatte at være service-mindede. Der ligger en stor opgave i at videregive information til de ansatte.

"Det nytter ikke noget, at mine medarbejdere siger, 'Det ved jeg ikke' til kunderne. Så det er vigtigt, at vi får kommunikeret hele vejen rundt, så de ved, hvad vi har gang i."

Det er også vigtigt, at hun som arbejdsgiver, der har ansatte og faste udgifter, hele tiden sørger for, at der er kunder i butikken. Elisabeth har valgt at satse på det lokale marked for at skabe en nær kontakt til kunderne og samtidig få en hverdag med fire børn til at hænge sammen.



Ressourcer og netværk

Ifølge Elisabeth skal man være opmærksom på, at det kræver mange arbejdstimer at starte egen virksomhed.

"Det kræver megen tid, i hvert fald det første år. Det kræver rigtig meget at starte op, indtil man har nok kunder, materiale og værktøj."

I den første tid arbejdede Elisabeth 55 timer eller mere om ugen, og ferie var der heller ikke meget af. Elisabeth har nu været selvstændig i otte år og arbejder i dag ca. 45 timer om ugen. Hun ser frem til snart at kunne holde seks

ugers ferie årligt. Om 10 år regner Elisabeth med at have 10 ansatte. Hun vil gerne blive ved med at deltage i malerarbejdet, men forestiller sig dog, at den administrative del gradvist kommer til at fylde mere. Elisabeth synes ikke selv, at hun er den fødte leder, og derfor kan det også være et stort spring at skulle påtage sig chefrollen over for andre:

"Jeg tror, der gik en fem år, før jeg følte, at jeg havde taget på det. Men i nogle situationer kan jeg stadigvæk føle, at jeg ikke har styr på det."

Som chef har hun nu også ansvar for fyringer, hvilket er en mindre sjov del af jobbet, men det er desværre næsten uundgåeligt i branche med store sæsonudsving.

Gode råd

Elisabeth har valgt at outsource opgaver som regnskab og lønudbetaling, så hun selv kan fokusere på at komme med ud og give kunderne en god oplevelse. Til trods for, at hun som selvstændig møder flere og mere alsidige udfordringer end som ansat maler, mener hun stadigvæk, at det er det hele værd.

"Det giver en fed fornemmelse at være selvstændig, skaffe sit eget arbejde, og tjene sin egen løn. Det er givende og giver en god fornemmelse. Det kunne jeg godt anbefale andre. Især hvis de, som os, har mange børn og har svært ved at få det til at hænge sammen i hverdagen."

Ifølge Elisabeth er det ofte de dygtigste malere, der bliver selvstændige, og hun mener, at det er en klar fordel at have noget erhvervs erfaring med sig i ballasten, når man vil starte egen virksomhed.

Går du med en iværksætter i maven, så har Elisabeth dette gode råd:

"Du skal ikke tro, at tingene kommer fra den ene dag til den anden. Du skal give det tid og sørge for, at du får nogle gode kunder. Og så er det ellers bare om at komme ud over stepperne."

