



STYRES HJEMMEFRA: Jan Erik Linderud har Linderud Byggservice sine årlige salgsresultater med varelager. Alt som er gjort i byggingen er å gjøre, men privatkunder kan plukke opp

Størst utenfor hjembyen

Det startet som en bigeskjeft. Nå omsetter firmaet til Jan Erik Linderud langt over forventet. Men han må ut av hjembyen for å finne kundene sine.

Av: Nils Henning Vespestad

Publisert lørdag 16. april 2011 kl. 03:00.
Sist oppdatert fredag 15. april 2011 kl. 21:28.



– Av omsetningen på 15 millioner kroner er to prosent lokal. Det er ikke så mye, erkjenner Jan Erik Linderud (43), eier og daglig leder i Linderud Byggservice på Søbakken i Elverum.

[Del på facebook](#)

Firmaet har spesialisert seg på å selge dører og vinduer direkte fra produsent til entreprenør. Jan Erik Linderud har levert til både NRK i Elverum og Preikestolhytta i Rogaland, men har hovedsakelig kunder i Trondheim, Oslo og på akse Fredrikstad-Drammen.

– Det er vanskelig å komme seg inn på lokalk markedet. Jeg vet ikke hvorfor. Det er flere leverandører i Elverum, og det er kanskje vanlig at kundene her holder på leverandørene de har.

– Hva synes du om det, da?

– Det er nesten så jeg synes det er greit. Da slipper jeg å ødelegge for andre som var etablert her før meg, og så er det ikke så ekkelt å møte dem i Leiret, flirer Linderud.

Ble slik han drømte om

Linderud Byggservice oppsto som et enkeltmannsforetak i 2006. Høsten 2007 ble bedriften et aksjeselskap, og fra sommeren 2008 har Linderud jobbet fulltid fra hjemmekontoret.

I fjor var han i gjennomsnitt i Oslo en dag i uka, men det meste foregår over internett.

– Det var veldig tøft å komme i gang. Det gjør seg ikke sjøl, og det er ingen sju til fire-jobb. Mange nattetimer har gått med til tilbudsregning og så videre. Men før jeg startet opp, satte jeg opp budsjetter og drømte litt. Det er blitt slik jeg drømte om, smiler Linderud.

Fra 1,1 til 15,1 millioner

Regnskapstallene hans viser en meget bratt kurve: Omsetningen steg fra 1,1 millioner kroner i 2007 til 7,7 i 2008. I 2009 ble det en dobling til 14,0, og i fjor stanset det på 15,1. Også i år budsjetteres det med rundt 15 millioner kroner i omsetning.

– Omsetningsmessig er snart toppen nådd for hva jeg kan klare alene. Men alt kommer an på hvor store leveranser jeg får inn om gangen. I fjor hadde jeg en del store leveranser, forteller Linderud.

Han driver virksomheten på egen hånd, men har en medarbeider i 25 prosent stilling som hjelper til med fakturering og kontorarbeid en dag i uka.

– Er der jeg bør ligge

Resultatmessig har Linderud Byggservice AS endt på rundt 400.000 kroner de siste årene.

– Jeg er der jeg bør ligge. Så lenge jeg går i pluss og trivs med det jeg gjør, så er det viktigste, fastslår Linderud. Som kan vise til en halv million kroner i egenkapital i form av penger på bok, og ingen gjeld.

Jan Erik Linderud kommer opprinnelig fra Hernes. Han tok fagbrev som industrisnekker for 25 år siden, og har jobbet lenge ved Jømna Brug.

[Del på facebook](#)

Kommentarer