

Gratis for kunderne

Camilla Frank er kvinden bag et helt nyt hotel- og restaurantkoncept, hvor hun tilbyder virksomheder og organisationer at planlægge deres middage, generalforsamlinger etc. ganske gratis

■ Iværksætter

AF KNUD TEDDY RASMUSSEN

Muligvis har Camilla Frank skabt et koncept, der virker for godt til at være sandt.

Godt et halvt år efter starten er hun i hvert fald ofte ude for, at potentielle kunder presser på for at få hende til at afsløre, hvor og hvornår betalingen skal falde.

Men det skal den faktisk slet ikke, fortæller den nybagte iværksætter bag virksomheden CF1701.

»Humlen i hele mit koncept er, at det ikke koster noget at bruge det. Virksomhederne kan tværtimod spare.«

Forklaring følger...

Efter en række ansættelser i hotel- og rejsebranchen lå det ikke i kortene, at Camilla Frank skulle være iværksætter. Men da hun endelig blev det, tog hun i den grad udgangspunkt i erfaringer, som hun havde i sin faglige bagage.

I flere år arbejdede hun f.eks. som en slags mellemmand for rejsebureauer i Grækenland og Tyrkiet. Ønskede de et rejsearrangement med hundeslædesafari i Lapland – eller en sejltur i de norske fjorde – så forhandlede Camilla Frank alt på plads med alle de involverede.

Helt fra bunden

Efter otte år blev arbejdstiden for belastende for familielivet. Derfor fulgte hun en opfordring fra en bekendt og var med til at starte et softwarefirma, hvor hun også skulle være tovholder.

»Det var meget det samme – bare i en anden boldgade. Men jeg prøvede at starte noget helt fra bunden.«

Og det er så i grove træk de erfaringer, der kom i spil, da Frank skulle starte for sig selv. Det skadede heller ikke, at hun også lige nåede halvandet år som logistikchef for Bjarne Riis' cykelhold – i alt ca. 75 ansatte. Eller for den sags skyld, at hun arbejdede for Via Travel med bl.a. kundepleje og mersalg.

Sammen med en lang række medarbejdere blev hun opsagt, da Via Travel mistede staten som kunde. Og

hun var allerede begyndt at søge nyt job, da hun sidste år spiste middag hos nogle venner, der har en restaurant.

»De var altid i tidnød og havde på første sal et lokale, der stod tomt. Og jeg tænkte, at sådan måtte mange have det,« fortæller Frank.

I to uger arbejdede hun derfor på en forretningsplan og fik lavet en hjemmeside, der åbnede 1. september 2009. Hun fik også trykt brochurer og meldte sig i øvrigt ind i forretningsnetværk.

Og så til selve konceptet:

Camilla Frank laver aftaler med f.eks. restauranter og hoteller, der har en overkapacitet. Men det kan f.eks. også være en restaurant, som gerne vil have et lidt ældre klientel end café latte-gruppen, forklarer hun.

Aftaler på plads

Med disse aftaler på plads tilbyder hun så virksomheder og organisationer at planlægge deres middage, generalforsamlinger etc.

Det er gratis for virksomhederne, som oven i løbet får 10 pct. rabat på mad og drikke – eller evt. hjælp til at holde sig inden for et bestemt budget.

Camilla Frank får så sin betaling fra restauranterne, der i nogle tilfælde betaler hende en procent af den ekstra omsætning – og i andre vælger at give hende et fast, månedligt beløb for markedsføringsindsatsen.

Indtil videre kan hun skrive bl.a. Codan, Dansk Journalistforbund og teambuilding virksomheden Groth by Groth på kundelisten.

Leder efter fynsk sted

Lige nu findes hovedparten af hendes restauranter og hoteller i København og nord for. Jylland er dog repræsenteret med Hotel Baltic på Sydals. Og så leder Frank efter et sted på Fyn, hvor hun foreløbig har en bestilling på et større arrangement i 2012.

Lidt forsigtigt har hun for nylig udvidet med en provisionslønnet medhjælper.



Camilla Frank laver aftaler med f.eks. restauranter og hoteller, der har en overkapacitet, som hun så får betaling for at hjælpe dem af med. Foto: Jens Panduro

Hun er også begyndt at tilbyde underholdning – samt korte kurser til restauranter og hoteller, hvor uddannet personale kan lære mere om kundepleje og service. Men hun forsøger også at holde

lidt igen for at sikre kvaliteten i dét, hun gør.

»Jeg har rigtig mange ideer. Så mange gange er jeg nødt til at sige til mig selv: Camilla, bliv på sporet.« Og virksomhedens navn?

»Det bliver jeg spurgt om minimum en gang om dagen. Det er mine initialer og min fødselsdato. Og det her er jo mig, synes jeg.«

knud.rasmussen@borsen.dk

Man kommer ikke sovende til det

»Det er gået godt. Men jeg er ikke kommet sovende til det. Op mod jul var jeg oppe på 70 timer om ugen. Nu arbejder jeg ca. 60 timer. Men det skal der også til,« lyder Camilla Franks besked til andre med mod på at springe ud som iværksættere.

I hendes personligt ejede virksomhed, CF1701, skal der hele tiden følges op, fordi – som hun siger:

»Jeg skal jo løbe to segmenter op. Det her kræver mange møder med

både restauranter/hoteller og kunder. Og når jeg så er tilbage på kontoret, skal der laves bogføring, kørselsregnskab etc.«

Hertil kan man føje, at Camilla Frank er enlig mor til Sebastian på syv år. Og når det i det hele taget er muligt f.eks. at lægge et møde med en restaurant klokken 6.30, så skyldes det, at hun har hjælpsomme naboer.

Endnu kan den nye virksomhed ikke skaffe hende en normal løn.

Men det vil den formentlig kunne om seks måneder, vurderer hun.

Selve starten har skønsmæssigt kostet 50.000 kr. til computer, hjemmeside etc.

»Men jeg har en bank, der tror på ideen,« siger den i dag 40-årige Camilla Frank, der bl.a. supplerer sin indkomst hos Røde Kors, hvor hun i perioder arbejder med modtagelse af uledsagede flygtninge under 18 år.« teddy