



Foto: Claus Fisker

## Blikkenslager tjener godt på ultraviolette stråler

*Af Kim Dahl Nielsen*

*Fredag den 24. september 2010, 06:23*

Jimmy K. Larsen har skabt et mønstereksempel på, hvordan grønne idéer forvandles til god forretning ved hjælp af stædighed og en særlig interesse for ultraviolette stråler.

Han kalder sig selv for cand. blik - med et glimt i øjet. På den måde understreger Jimmy K. Larsen, at han er nået meget langt med sin uddannelse som blikkenslager og rør lægger.

Faktisk er han nået så langt, at han med sit succesfulde firma Jimco A/S i denne uge blev brugt som mønstereksempel, da erhvervslivet på Lindøværftet diskuterede, hvordan grønne idéer kan forvandles til gode forretninger.

For en god forretning er netop, hvad den 46-årige blikkenslager har udviklet med base fra Rudkøbing på Langeland.

På 20 år har han udviklet et firma, der sælger sine miljøvenlige renseteknikker verden over. Godt nok kun med en halv snes ansatte, fordi al produktion er lagt ud til underleverandører, men konstant med en tocifret omsætning og årlige millionoverskud.

Skulle den 46-årige iværksætter give et par råd videre til andre med drømmen om at danne eget firma, er han ikke i tvivl:

- Søg hjælp. Spørg hellere dem, der ved noget, en gang for meget end en gang for lidt. Jeg er selv uddannet blikkenslager, og jeg har nok fået alle de tæsk, jeg har kunnet få, fordi jeg ikke altid har søgt hjælp, siger Jimmy K. Larsen.

Han har selv siden begyndelsen af 1980'erne gået med en lille drøm om at få sin egen virksomhed, og da han begyndte at interessere sig for UVC-stråling (ultraviolette stråler, red.) som renskilde, kom han på sporet af sit eget firma.

Efter nogle Georg Gearløs-år begyndte han i begyndelsen af 1990'erne at udvikle en forfinet metode til at rense forurenede vand med ultraviolette stråler via UVC-lamper. Gennembruddet kom, da han i midten af årtiet sammen med et ingeniørfirma konstruerede et ventilationssystem, der med de ultraviolette stråler kunne rense den oliemættede luft fra den fynske forårsrulle-producent Daloons frituregryder.

- De havde så store problemer med olie i luften fra deres frituresteger, at der lå en sø af olie ved deres ventilationssystem, og ifølge brandchefen var det kun var et spørgsmål om tid, inden der gik ild i det, siger Jimmy K. Larsen.

### **Tæt på at kaste håndklædet i ringen**

En succes var dermed født. Skulle man tro. Men nej.

I tiden efter Daloon-succesen kørte Jimmy K. Larsen nærmest landet rundt for at besøge potentielle kunder. Men alle sagde i et helt år nej tak til den nye rensemetode.

- Jeg kunne jo ikke sige noget om, hvorfor det virkede. Jeg havde kun Daloon som reference, og det var ikke nok. Derfor var jeg tæt på at kaste håndklædet i ringen, siger han.

Efter et års tid købte Daloon endnu et anlæg, og der kom for alvor hul på bylden, da han for Danisco Foods i Svendborg installerede endnu et anlæg, der viste sig at være utrolig effektiv mod lugtgenerne fra de oliestegte løg.

- Jeg spillede poker og satsede alt ved at give dem en garanti på, at deres luftgener blev rensede med over 90 procent. Det var derfor en stor sten, der faldt fra hjertet, da det viste sig at være rigtigt. I dag er det i høj grad lugtgevinsten, vi lever af, når vi sælger systemer, fortæller han.

### **Hårdt ramt af kopisterne**

På den måde har Jimmy K. Larsens iværksættereventyr bestået af lige dele held og stædighed. Men også tidens tand med fokus på de miljørigtige løsninger har været til gavn for hans virksomhed. På et enkelt punkt har han dog været hårdt ramt:

- Vi har været hårdt ramt af kopister, og det har jeg det ikke godt med. For selv om vi har patent på vore produkter, koster det for mange penge og tid på at sagsøge kopisterne. Derfor tror jeg også, det er rigtig svært at vokse sig til en stor virksomhed i dag. Vestas er nok en af de sidste, der gør det, spår Jimmy K. Larsen.

## CV - Jimmy K. Larsen

- 46 år, født i Odense, bor med samlever og har to børn.
- Uddannet rør lægger og blikkenslager.
- Begyndte i 1992 at arbejde med idéen om at bruge ultraviolette stråler som rensningsmetode og stiftede i 1993 Jimco construction som et personligt selskab, der blev omdannet til Jimco A/S i 1999.
- Dattervirksomheden Jimco KPC blev stiftet i 2000.
- Fik i 2000 EU's miljøpris i kategorien »Renere Teknologi« på baggrund af sine luftsystemer.

## 3 spørgsmål

### Hvem er dine kunder?

- De er fordelt på to områder. Det er fødevarerindustrien, og så er det offentlige virksomheder, der har affaldshåndtering, kompostering og pumpestationer.

### Din bedste handel?

- Jeg har haft mange og vil faktisk hellere have mange mindre end én stor. Men den bedste er nok til den store canadiske kartoffelproducent McCain, hvor det hele bare kørte som smurt.

### Bedste beslutning?

- At udskille Jimco KPC, der leverer løsninger til især storkøkkener, ud fra Jimco A/S, der leverer til industrien. Ved at skille de to områder i virksomheden fra hinanden, kan vi i dag se på hvilke områder, der tjenes penge.