

# Moderne vandpost skal erstatte dyrt flaskevand

Iværksætter vil give forbrugerne et alternativ til dyrt, dårligt og miljøbelastende kildevand på flaske. Derfor har Niels Juul-Jensen opfundet drikkedunksautomaten

## STARTVÆKST

Hver uge bringer Børsen VækstDanmark et portræt af en ung iværksættervirksomhed. Ugens Iværksætter deler ud af sine erfaringer med iværksætterlivet til gavn for andre iværksættere. Portrættet laves i samarbejde med iværksætterportalen [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk), der er et samarbejde mellem Erhvervs- og Byggestyrelsen, ASE og dagbladet Børsen.

AF LOUISE KASTBERG

I takt med at sundhedsbølgen er skyllet ind over landet og budskabet om, at man skal drikke vand er trængt ind, har kildevand på flaske gjort sit indtog hos danskerne. De bruger formuer på de læskende dråber, som ellers kan tappes ganske gratis og i højere kvalitet direkte fra hanerne – hvilket tilmed skåner miljøet.

Den tendens vil iværksætteren Niels Juul-Jensen ændre på. Han vil have vandposten fra gadekæret tilbage i en moderne udgave og har som svar udviklet en patentret drikkedunksautomat.

»I gamle dage havde enhver lille by et gadekær med en vandpost, hvor folk kunne slukke tørsten. Hvorfor skal folk bruge penge på vand, der både skal transporteres og hældes på flasker, som senere skal bortskaffes, når det i bedste fald er lige så godt, som det i hanerne – og samtidig er en kæmpe miljøbelastning?« spørger adm. direktør Niels Juul-Jensen, der står bag iværksættervirksomheden Juul & Svane.

Med drikkedunksautomaten kan forbrugerne ved møntindkast trække en tom drikkedunk og fylde den op med gratis afkølet vand direkte fra vandværket lige så mange gange, de vil, forklarer han.

Juul & Svane har de seneste år blandt andet produceret drikkedunke for danske



Iværksætter Niels Juul-Jensen har de seneste år blandt andet produceret drikkedunke for danske vandværker og solgt vandafkølere. Foto: Kim Nielsen

vandværker og solgt vandafkølere.

»Vi har haft stor succes med at uddele drikkedunke til skolebørn og medarbejdere i store virksomheder. Det er blandt andet sket i samarbejde med vandværkerne, Fødevarestyrelsen, Indenrigs- og sundhedsministeriet under sloganet »Rent vand – kommer fra hanen« og i forbindelse med andre kampanjer og tiltag,« siger Niels Juul-Jensen, der også samarbejder med vandværker i både Tyskland og Holland.

»Oftentimes køber folk kildevand på flaske, fordi det er afkølet. Samtidig er der opstået en kultur, hvor det er blevet smart at drikke flaskevand. Men med drikkedunksautomaten er næste skridt taget for at få flere til at drikke mere vand fra hanen,« siger Niels Juul-Jensen, der er uddannet cand.oecon, har en E-MBA og tidligere har været adm. direktør i en krydderivirksomhed samt ansat i nogle af landets største virksomheder.

### Sælgergen

Iværksætterkarrieren startede, da han gik af som adm. direktør i forbindelse med et virksomhedssalg. Og et veludviklet sælgergen har bestemt ikke spændt ben på den vej.

»Jeg har egentlig aldrig haft lyst til at blive iværksætter. Men jeg havde jo en husleje, der skulle betales. Så jeg måtte finde på noget. I før-

ste omgang solgte jeg retro-madkasserne Bellobox og et rengøringskoncept til detailhandlen. Så kom drikkedunkene til, og det koncept har siden spredt sig som ringe i vandet,« siger Niels Juul-Jensen.

### Det handler om penge

Han har aldrig forstået, hvorfor iværksættere absolut skal brænde for deres idéer.

»For mig handler det først og fremmest om at tjene penge – men det er altid dejligt, hvis det er et produkt, alle synes om. Derfor har jeg heller ikke lånt en masse penge til at investere, men sørget for at sælge idéen, før jeg satte den i værk. Det har også betydet, at jeg fra start har kunnet hæve en løn til mig selv,« siger Niels Juul-Jensen, der kun har medarbejdere ansat på freelancebasis for at holde lønomkostningerne nede.

I 2007 omsatte virksomheden for 3 mio. kr. drikkedunke og havde et resultat på omkring nul, da der blandt andet har været en del investeringer forbundet med udviklingen af drikkeautomaten. Idéen til den fik han i oktober sidste år.

### Fem solgt

»Det er egentlig bare en colaautomat, som i stedet indeholder tomme drikkedunke, der er godkendt i hele EU og CE-mærket. Og så et rustfrit stålør, som går hele vejen fra vandudtag til vandfremføring med et kølingslegeme, som rører et snoet omkring. Der er altså ingen tank, hvor vandet kan stå og samle bakterier, og vandmundingen er skjult, så det slet ikke er muligt at røre »vandhanen«,« forklarer Niels Juul-Jensen.

Han har allerede solgt fem drikkedunksautomater til

Frederikshavn Forsyning. Den første bliver lanceret på en skole med 400 elever i Frederikshavn 27. marts.

»Jeg har store forventninger til automaten. Der er mange muligheder enten i form af kompagniskaber, ved at sælge konceptet eller simpelthen lave roll-out selv. Mit mål er, at den skal indbringe omkring 5-10 mio. kr. i omsætning de næste to-tre år,« siger Niels Juul-Jensen med en vis portion jysk ydmyghed.

### Flaskevand forbydes

Mulighederne i drikkedunksautomaten bliver ikke ringere af, at flaskevand er ved at blive forbudt i offentligt regi i flere europæiske og amerikanske storbyer, fordi miljøbelastningen er for stor.

Lige nu venter han på den endelige patentgodkendelse, som blev indsendt i februar. Men jorden er allerede gødet for at sælge drikkedunksautomaten til både de tyske og hollandske vandværker.

»Det vil også være oplagt at sælge automaten til store virksomheder, hotelkæder, restauranter og sportshaller,« siger Niels Juul-Jensen, der ikke har erfaret, at man nødvendigvis skal slide sig ihjel som selvstændig.

»Som direktør går 70-80 pct. af din tid med ligegyldige møder. Samtidig er det så dejligt let at blive enig med sig selv,« siger Niels Juul-Jensen.

## Niels Juul-Jensens iværksættertip

- Hvis du er i tvivl, så start flere ting op parallelt – og vælg det, der går bedst.
- Du behøver ikke brænde for det, for at det lykkes – det er nok at have nogle terminer, der skal betales.
- Uanset hvem du taler med i opstartsfasen, så spørg ind til, hvad de laver – de kan have noget spændende at byde på, som du kan bruge.
- Vær åben for at opgive idéer, som ikke fungerer.
- Lad være med at ansætte 20 mennesker og investere en masse penge, bare fordi du har en god idé.