

Ferie i Spanien blev en sund forretning:

Jacob forfølger sine fornemmelser

Jacob Borch følger sine fornemmelser, og det har bragt ham på en spændende rejse fra eventyrer til økonomisk uafhængig.
(Foto: Nils Holm, Pixl)



På en ferie i Spanien faldt Jacob Borch over en lampe, som han bare måtte eje. Det blev startskuddet til en succesfuld virksomhed inden for møbler, gaveartikler og brugskunst. Efter 12 år med årlige vækstrater på 20 til 30 procent har han solgt sit livsværk, Excel, for at få frigjort energi til en ny udfordring.

Kort efter ferien i Spanien fik Jacob lov til at sælge Cromo-lampen i Danmark. Jacobs tante ejede en boligbutik og købte seks styk af nevøens lamper. Efter få uger var Cromo-lampen en storsællert i hele København.

Skål!

Succesen gav Jacob blod på tanden. Han virkelig gjorde en original ide om en frugtskål formet som en spiral. Designet gik rent ind, da han præsenterede den på Formland-messen. Illums Bolighus tog skålen til sig, og denne blåstempling blev en effektiv døråbner til andre forretninger.

Slave af god kvalitet

Jacob Borch er vokset op med god kvalitet og kan ikke leve med det næstbedste. Heller ikke når det gælder en brødrister. Efter lang tids søgen fik han kontakt til en producent af brødrister til storkøkkener og hoteller, Dualit i England. Han fik lov at købe én brødrister og var lykkelig, da han fik den hjem. Til familiens fortrydelse nænnede han dog ikke at bruge den, for en ny indskydelse havde meldt sig: Brødristeren skulle vises på Formland-messen.

Som varmt brød

For at understrege brødristerens eksklusivitet og kvalitet tilbød Jacob 10 års garanti. Timingen var helt rigtig. Når folk havde investeret mange tusinde kroner i et nyt køkken, skulle udstyret også være i orden. Siden er det blevet til mange tusinde nye produkter, og Excel opererer i dag skandinavisk. Filosofien er, at produktmikset skal være så spændende og af så excellent kvalitet, at kunderne kommer af sig selv. Noget tyder på, at recepten virker: I alle årene er Excel vokset med 20 til 30 procent årligt og har altid været 100 procent selvfinansierende.





Jacob Borch giver sine blot otte medarbejdere æren for Excels udvikling: "Virksomheden hviler på enkle principper om tillid, ansvarlighed, retfærdighed og balance. Medarbejderne er selvkørende, superdygtige, engagerede og besidder designforståelse, uanset om de tager telefoner eller passer lageret."

Måske er det disse principper, der har betydet, at Jacob Borch altid har kunnet prioritere familien og sin lidenskab for jagt og fægtning.

Salg var ikke planlagt

Ligesom Excels positive udvikling bygger på fornemmelser, gør salget af virksomheden det også. Excel var udviklet til perfektion, og Jacobs arbejde bestod efterhånden af drift og vedligeholdelse frem

for iværksætteri. Så da en nabo over hækken nævnte, at han måske havde en køber, slog Jacob til. Han fik til gengæld økonomisk uafhængighed og energi til en ny udfordring.

Jacob købte for nogle år siden en faldefærdig industriejendom i Københavns nordvestkvarter. Den var i en sørgelig forfatning, og han fik den til en rimelig pris. Jacob fornemmede mulighederne i ejendommen, der er tegnet af den berømte arkitekt Kay Fisker. Med salget af Excel har Jacob fået frigjort tid og kræfter til at udvikle ejendommen.

På spørgsmålet om, hvad andre selvstændige kan lære af Jacob Borchs forløb, svarer han: "Det kan være en sund forretning at holde ferie."