

# Find din håndværker på nettet

Bygherrer og håndværkere kan nu matches på hjemmesiden Fagagenten.dk

Ideen er næsten lige så simpel, som den er genial. Skal man have fuget murværket, bygge en ny kvist eller blot have hjælp til efterårsgravningen af haven, kan man nu helt uforpligtende sende arbejdet i "licitation" på nettet, og i løbet af få dage ligger der tilbud fra tre "sultne" håndværkere, som er villige til at påtage sig jobbet.

Fænomenet hedder Fagagenten.dk, og hjemmesiden er i løbet af sit første halve års levetid blevet en ganske pæn succes for stifterne.

- I øjeblikket formidler vi arbejdsopgaver for cirka fem mio. kroner om dagen. Men mængden er stigende, og vi regner med at nå op på sam-

let at have formidlet arbejde for over en mia. kroner ved årsskiftet, fortæller direktør Morten Mikkelsen.

Der er p.t. 140 håndværks- og servicefirmaer tilknyttet Fagagenten, og de opgaver, de bliver bedt om at give tilbud på, varierer ifølge Morten Mikkelsen fra en hovedrengøring af hele huset til at bygge et nyt hus.

- Det er sådan set kun fantasien, der sætter grænse for, hvilke arbejdsopgaver man kan formidle på denne måde, men vi begrænser opgaverne på Fagagenten til at omfatte hjem og bolig, fortæller Morten Mikkelsen.

## Gratis for kunderne

Som kunde er den første øvelse at beskrive sit projekt så præcist som muligt. Man bliver også bedt om at give et bud på budgettet, hvornår man gerne vil have det gjort, og man kan desuden vedhæfte et billede for at illustrere projektområdet.

- Det er frivilligt, om kun-

den vil oplyse sit budgetoverslag. Det er en service over for håndværkerne, der dermed får en indikation af, om kunden har et realistisk syn på, hvad arbejdet kommer til at koste, forklarer Morten Mikkelsen.

Oplysningerne er dog sjældent nok til, at en professionel håndværker kan give et kvalificeret bud på prisen. I praksis sker det typisk det, at håndværkerne henvender sig til den potentielle kunde og beder om at måtte vurdere arbejdets omfang ved selsyn og derefter afgive sit bud.

Det er fuldstændig gratis for brugerne at modtage disse tilbud, og det står dem også

frit for, om de ønsker at benytte nogen af dem.

## Håndværkerne betaler

Håndværkerne betaler små 15.000 kroner for at være med i Fagagenten, og for den pris er de garanteret deltagelse i minimum 100 tilbudsrunder.

Derudover er de garanteret en vis mindsteomsætning som følge af medlemsskabet. Hver opgave sendes i licitation til en række håndværksmestre, men det er kun tre af dem, der få lejlighed til at afgive et bud.

Udvalgelsen foregår efter først til mølle princippet.

Skulle der efterfølgende opstå klager over det udførte



**Christian Høegh og Peter M. Rasmussen driver tømrerfirmaet Tommestokken.dk. De har foreløbig fået formidlet to opgaver via nettet.**

arbejde, så er det dog ikke fagagenten, man skal ringe til.

- Vi påtager os intet ansvar for arbejdets udførelse. Vi er udelukkende et formidlingsbureau, siger Morten Mikkelsen.



AF BENT WARNCKE  
FOTO: PETER LETH-LARSEN  
bew@fyens.dk, pl@fyens.dk

## Billig kontakt til nye kunder

Nye virksomheder kan få noget at lave

AF BENT WARNCKE  
bew@fyens.dk

Et bureausystem som Fagagenten er en nem måde at komme i kontakt med nye kunder på, og så er det billig profilering for en lille håndværksmester, der kun har et meget begrænset markedsføringsbudget.

Det fortæller odenseanske Martin Aagaard, der netop har startet sit eget VVS-firma.

- Som ny virksomhed er det

svært at finde ud af, hvordan man skal markedsføre sig. Man kan jo hurtigt smide en masse penge væk på reklamer, der overhovedet ikke virker, fortæller Martin Aagaard, der driver firmaet Aagaard Blikkenslager.

Storstedelen af de håndværkere, der er tilknyttet Fagagenten, er da også en- eller tomandsfirmar og små ny-startede virksomheder.

Martin Aagaard har været

gratis prøvem medlem i halvanden måned, og på trods af, at han endnu ikke har fået nogle opgaver ud af det, er han overbevist om, at det kan betale sig for ham at være med.

- Jeg har budt på et par af de fynske opgaver, der har været, men har ikke fået nogen af dem. Men der er ingen tvivl om, at konceptet virker, og jeg regner med at fortsætte som betalende medlem, fortæller han.

Tømrerfirmaet Tommestokken.dk, ligeledes fra Odense, har været med siden Fagagentens start i maj.

- Og det har vi bestemt ikke fortrudt, siger tømrer Christian Høegh.

Han og partneren Peter Rasmussen kan indtil videre regnskabsføre to arbejdsopgaver, som de har fået formidlet fra Fagagenten.

- Men vi får tilsendt en masse opgaver, som vi kan byde ind på. Så det er mest op til os selv og afhængigt af hvor travlt vi har, om vi giver et bud eller ej, fortæller han.

Fagagenten har indtil videre haft mest succes på Sjælland og i Nordjylland.