

Fra 0-100 på 4 år

Televirksomheden ipnordic er - gennem innovativ tænkning og et stærkt fokus på kundernes behov - vokset fra 2 til over 100 medarbejdere på blot 4 år. Familievirksomheden har i høj grad vist, at man kan skabe en arbejdsplads med god vækst, social ansvarlighed og et godt arbejdsmiljø – i en del af landet, som nogle vil opfatte som udkants-Danmark.

Det startede i 2011, da Thorben G. Jensen og hans søn, Charles Ginnerskov, satte sig ved skrivebordet i et beskedent hjemmekontor. De to mænd havde, udover det nævnte skrivebord, kun masser af energi... og en god idé.

Idéen blev til telefonivirksomheden ipnordic. Nu, 4 år senere, udvider virksomheden for femte gang. Denne gang i lokalerne i det gamle rådhus i Gråsten. De har rundet 100 ansatte – og er fortsat i vækst.

Efter en gennemgribende renovering er rådhusbygningen nu taget i brug, og de nye lokaler fejres med Åbent Hus den 15. november kl 11-15, hvor alle interesserede er velkomne.

En del af ipnordic's medarbejdere bliver i lokalerne i den gamle Gråsten Bank, som virksomheden flyttede ind i, i oktober 2014.

Far og søns evner til at tænke ud af boksen er ikke gået ubemærket hen

Junior Cambers International har netop, den 5. november, kåret ipnordic til Årets Erhvervsinitiativ 2015 i Sønderborg Kommune. Juryen har valgt ipnordic på baggrund af 3 værdier, som beskriver ånden i kommunen: rummelighed, bæredygtighed og fightervilje.

Som en ekstra fjer i hatten, var ipnordic blandt de 5 nominerede til EY Entrepreneur of the year, i Syd- og Sønderjylland. Af de 176 virksomheder i regionen, der klarede vækstkravene til konkurrencen, var 30 udvalgt til at konkurrere om prisen. På landsplan er der mindre end 1% af virksomheder i denne kategori.

Thorben G. Jensen, CEO, udtaler: "Vi er meget glade for anerkendelsen og stolte over at være en del af erhvervslivet i Sønderjylland. Det er vores engagerede team af dygtige medarbejdere, der bragt os så vidt."

Virksomheden, der leverer telefoniløsninger til erhvervskunder over hele landet, har i løbet af de 4 år, formået at etablere sig solidt på et marked, hvor priskonkurrencen er ekstrem. Det er lykkedes med en strategi, der er lige så enkel, som den er effektiv.

Thorben G. Jensen fortæller: "Vi har valgt at holde det enkelt. Hele vores virksomhed er bygget op omkring vores kunders behov. Deres ønsker er nemlig ikke anderledes, end de krav vi selv ville stille til en leverandør af telefoniløsninger. Derfor leverer vi markedets mest fleksible individuelle løsninger - og vi er først tilfredse, når kunden er det."

Tilfredsheden er også essentiel, da ipnordic ikke har nogen bindingsperiode på deres kunder. "Hvorfor skulle vi binde tilfredse kunder?" spørger Thorben G. Jensen.

For mere information, kontakt:

Thorben G. Jensen, CEO ipnordic A/S – 89101201 / info@ipnordic.dk