

Efter 25 år:

Vestjysk dørleverandør får ny dørmager

Vestdøren ApS har efter 25 år fået en ny mand i spidsen til at producere døre og porte til kunderne, da Bent Ole Kirk har valgt at gå på pension.

Søren Nørgaard Jensen
snj@effektivtlandbrug.dk

■ Den vestjyske virksomhed Vestdøren ApS, der holder til ved bunden af Ringkøbing Fjord i Sønder Vium, har fået en ny partner, da september blev til oktober.

Bent Ole Kirk har efter 25 år valgt at gå på pension, og i stedet har Jesper Jessen købt sig ind i virksomheden, der producerer pladedøre, stalddøre, udhusdøre, interimisdøre og porte til landbrug, industri, tømmerhandler, entreprenører og private i hele landet.

- Jesper er fra lokalområdet i Sønder Vium, og har altid kunnet lide at arbejde i træ. Han har været i lære hos os som dørmager siden august og føler sig klar til at tage over efter Bent Ole, siger Jane Zink Juhl, der ejer den ene halvdel af Vestdøren, til Effektivt Landbrug.

Lille virksomhed

Vestdøren blev etableret for mere end 25 år siden og bliver drevet som en to-mandsvirksomhed.

Jane Zink Juhl købte sig ind i virksom-

heden 1. oktober 2021 og har ansvar for salg, administration og malearbejdet. Bent Ole Kirk havde den anden halvdel, men den har han nu solgt til Jesper Jessen.



■ Fra venstre: Bent Ole Kirk går på pension, og i stedet har Jesper Jessen købt sig ind i Vestdøren. Foto: Vestdøren

For Jane Zink Juhl har interessen i træ dog ikke været alt i søgningen af en ny partner. I en tomandsvirksomhed som Vestdøren har kemien også spillet en stor rolle, og derfor har det også været en længere proces at finde det rigtige match til at tage over fra Bent Ole Kirk.

- Vi har haft flere potentielle folk på besøg, men det er ikke bare en stilling, man søger. Der har været flere aspekter, fordi vi kun er to, og vi skal kunne samarbejde om tingene i virksomheden, forklarer hun.

Jane Zink Juhl lader i samme moment forstå, at hun og Jesper Jessen allerede havde et godt kendskab til hinanden, inden han meldte sig på banen som ny medejer i virksomheden.

- Han har tidligere været i lære hos min mand som smed, så vi er ikke fremmede for hinanden. Det er dog nyt, at vi skal arbejde sammen, men det gør tingene nemmere, at vi har en tillid og relation til hinanden i forvejen, siger hun.

Investor på banen

Jesper Jessen har i mange år været hjemmegående husfar med sine børn. Det medførte mindre bump på vejen i forhold til at købe sig ind i Vestdøren, da han ikke kunne fremvise lønsedler i banken til at låne penge.

I Sønder Vium kom hans nabo Søren Bonde Larsen ham dog til undsætning.

- Hans nabo er landmand og sprang til, da Jesper ikke kunne fremvise lønsedler i banken. Det betyder også, at vi på den måde er tre i firmaet, da Søren Bonde Larsen er med som investor. Men det er kun fedt, at der blev fundet en løsning, og vi nu kan køre firmaet videre, lyder det fra Jane Zink Juhl.

Ingen vækstplaner

Med en ny partner ombord er Jane Zink Juhl klar til at se fremad.

Trods kunder i hele landet og indenfor forskellige segmenter er der imidlertid ikke planer om at vækste på nuværende tidspunkt.

- Vi er begge indstillet på, at det er fint på det jævne, og vi skal ikke nødvendigvis vækste. Vi har et fint flow af kunder, men vi må se, hvad der sker i fremtiden. I første omgang handler det om at få hverdagen op at køre, og så ser vi på det til den tid, siger hun.

For Jane Zink Juhl er det vigtigste i stedet, at man opretholder sin høje standard.

- Vi er et lille og stabilt firma, som har fokus på at lave et kvalitetsprodukt, der kan holde i 25 år og gerne mere, forklarer hun.