

## GRÜNDERINTERVJUET

# En brutal start

– Det begynte med en grusom hevn. Nå har jeg to verdenspatenter og et uendelig stort marked foran meg, sier emballasje-gründer Lasse Jørgensen.

HILDE ORELD  
EIVIND YGGESETH (FOTO)

**FOR FEM ÅR SIDEN** fikk vi denne eposten av Lasse Jørgensen: «Som det første norske firma i aluminiumindustriens prisutdeling Alufoil Association, har jeg vunnet i alle fem kategorier. Hvordan jeg har kommet så langt og fått til det jeg har fått til, ønsker jeg egentlig ikke å tenke på, for veien frem til i dag har vært et sant helvete.»

Det er gått drøye fem år, og vi møter en tynn 48-åring i lokalene til Bogstad Catering i Grønlandsleiret.

– Det startet brutalt for ni år siden. Jeg ble lur av en jente og mistet alt. Leilighet, innbo og penger. Jeg hadde bare fokus på henne, og kjærlighet gjorde blind. Selv jobben jeg hadde ble borte. Jeg klarte ikke å fokusere på annet enn henne, og det skulle vise seg å koste meg dyrt. Jeg hadde ikke annet igjen enn klærne jeg gikk i og bilen min. Hun var en svindler, påstår Jørgensen. I 2008 ble kvinnen dømt for svindel i en annen sak i Drammen tingrett. Hun møtte ikke opp.

De to hadde snakket om å starte noe sammen. Måteemballasje var en av ideene. Men det ble aldri noe av.

– Jeg tok hevn. Jeg skulle vise henne at dette skulle jeg klare på egenhånd. Og spør du meg nå, med ni år med noen opp- og mange nedturer, ville jeg gjort akkurat det samme igjen, sier en befriende ærlig Jørgensen.

**SKOLEGANG HAR HAN IKKE** så mye av. Etter syvende klasse på Grefsen var det nok. Han gikk halve



*Jeg ble lur av en jente og mistet alt*

åttende og halve niende, men så droppet han ut for godt.

– Men jeg har alltid vært en tenker og egentlig en oppfinner. Og jobbet hardt. Da jeg jobbet i Cafebar Norge, hadde jeg et nettverk. Det var gjennom dette nettverket, etter samlivsbruddet, jeg fikk tilbud om å skaffe en tett kyllingpose med zip-lås. Rieber & Søn Foodservice tok den inn, og bare det var en seier for meg. Jeg var i gang, og da begynte jeg å bli kreativ, mimrer Jørgensen.

Kyllingposen solgte bra. Det samme gjorde den lekkesjefrie rekeposen som han fant opp rett etterpå.

– Etter tre år ble jeg vraket som leverandør. Rieber & Søn Foodservice skulle da bare benytte egenprodusert emballasje, så da sto jeg der.

Men så fant han opp en aluminiumpose med vegger som reiser seg når du fyller den med mat. Og som sveises sammen i toppen, slik at den er helt tett.

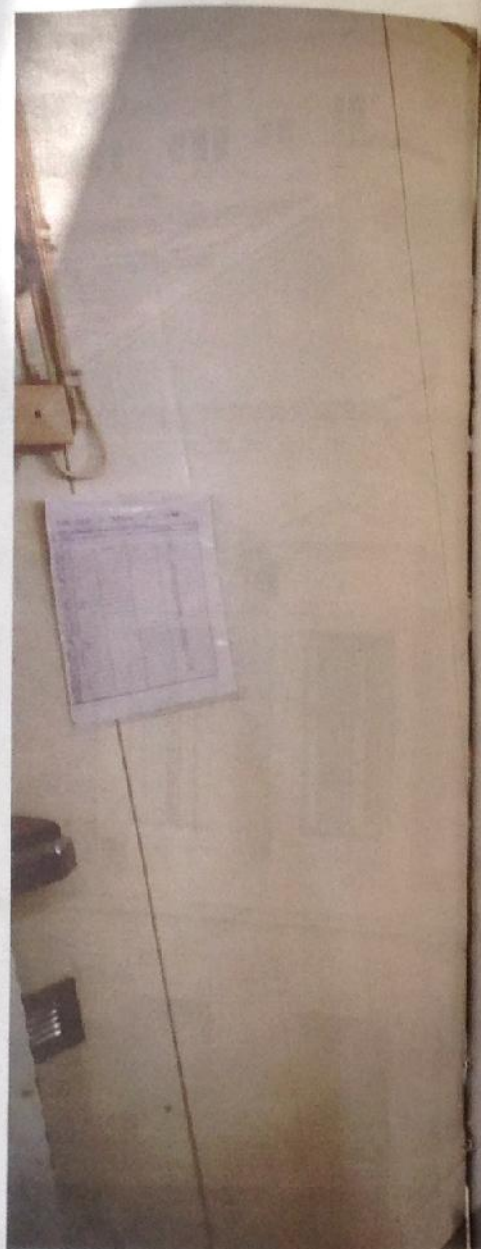
**DET VAR DA DET VIRKELIG** begynte å bli mye jobb. Perverst mye. Jeg måtte jo fikse alt fra A til Å, produktutvikling, produksjon i Kina, fortolling, utpakking av containere på kaia, kataloger, presentasjoner, eposter, bilder video, nettside, fakturering og annet.

Jørgensen himler med øynene og tar et drag av sigaretten. Og forteller om den tette posens fordeler fremfor de velkjente aluminiumformene med lokk som klemmes på, som heller aldri kan bli 100 prosent tette.

– Maten holder seg friskere, og spesielt fisk har en tendens til å bli tørr i slike former. I pose holder den seg saftig og fin. Nå har jeg fått patent på posen i hele verden. Og fått 600 000 kroner i støtte fra Innovasjon Norge.

**I DAG PRODUSERES POSENE** i Kina. Men det var også en prosess å få til dette.

– Det mest sjarmerende og utfordrende, var at når kineserne endelig forsto hvordan aluminiumposen fungerte, viste det seg at de ikke hadde maskiner til å produsere den.



**VERDEN VENTER:** – Mine poser passer alle steder det er et...

Ved flere anledninger reiste jeg til Kina og måtte bygge maskinen sammen med dem.

Oppfinneren har også laget en maskin som gjør det enklere å fylle posene med mat og sveise dem tette. Også dette har tatt tid. Til slutt fant han et firma i Nederland, som har kunder i 60 land, som fikk det. To og et halvt år tok det, men nå er Petter Smart-løsningen i produksjon. Apparatet er også patentert.

– Det er et enormt marked. Mine poser passer alle steder det er et profesjonelt kjøkken, sier han, uten å tro at han skal utkonkurrere aluminiumformene helt.

**POSENE KAN BRUKES AV** alt fra militæret, sykehus, catering, kommunale kjøkken, ferskvareavdelinger og offshore til forsvaret, og kan fylles med for eksempel poteter, grønnsaker, grøt, kjøtt og fisk. Posene som står



**Gründer:**  
Lasse Jørgensen (48).

**Selskap:**  
Engskov Emballasje AS.

**Forretningsidé:**  
Leverer aluminiumposer til alle storkjøkken i hele verden.

**Ambisjon:**  
Bygge egen fabrikk i Norge neste år.



profesjonelt kjøkken, hevder Lasse Jørgensen.

## Tiden er en gründeres verste fiende

ferdig pakket hos Bogstad Catering skal kjøres til en barnehage. Tre dager i uken kjører også gründeren for selskapet.

– Å takke ja til denne ekstrajobben er det lureste jeg har gjort noen gang. Den tvinger meg opp av kjelleren hvor jeg sitter og tenker. Det er ensomt. Nå ser jeg folk og er liksom tilbake i samfunnet. Jeg har fått et nytt liv etter at jeg begynte som sjåfør.

- Hvilke økonomiske mål har du satt deg?
- Jeg skulle jo egentlig bare ta hevn!

– Noen mål må du ha satt deg?

– Både Innovasjon Norge og min drøm, er å sette opp en fabrikk i Norge til neste år som kan produsere aluminiumsposene. Vi kan produsere den like bra og rimelig i Norge. Det nye samarbeidet med Audion Elektro i Nederland kan også hjelpe til med å spre fiasybag-konseptet ut i verden, så det er mye som ser bra ut nå.

– Tar du å tenke frem de frem i tid?

– Ja, og jeg kommer aldri til å selge fabrikken. Jeg har en sønn som skal overta den, og deretter hans døtre igjen. Du selger ikke en potensiell gullgrube. Fabrikken skal stå i 100 år!

– Men hvis det dukker opp en investor på døren nå, hva sier du da?

– Jeg selger ikke alt. Men hvis de blir opp noen millioner kroner og for eksempel vil kjøpe 20 prosent av aksjene –

hjørteleg velkommen. Hadde jeg hatt 10 millioner kroner for ni år siden, ville dette gått mye raskere. Kanskje bare to år. Uten penger går alt så mye tregere, og tiden er en gründeres verste fiende.

– Du har holdt hodet over vannet i veldig mange år, men regnskapene dine er forferdelig trist lesing. Hva i all verden har du levd av?

– Luft og kjærlighet. Velvilighet fra DNB og hjelp fra mamma. Men nå setter jeg et stort kryss over de første ni årene og begynner på nytt. Det er nå jeg skal haste fruktene av alt jeg har vært gjennom, sier han optimistisk.

– Hvor kommer forresten navnet Engskov Emballasje fra?

– Fra min mor. Hun heter Engskov til mellomnavn. Er ikke det et nydelig navn?

– [hilde.oreld@finansavisen.no](mailto:hilde.oreld@finansavisen.no)

### Finansiering:

600.000 kroner fra Innovasjon Norge pluss ca. 4 millioner kroner i egenkapital.

### Eiere:

Gründeren (50 prosent) og mamma Annet Engskov Jørgensen (40 prosent).

Tips oss om navn på spørrende gründera:

[gruender@finansavisen.no](mailto:gruender@finansavisen.no)