

## Jimahegn – den indhegnede succeshistorie

### **E-HANDELSPRISEN har interviewet Jimahegn's stifter Kenni Madsen, om hvordan man sælger havehegn online, også når jorden er frossen -**

Det succesfulde webfirma jimahegn.dk udsprang, da Kenni Madsen ville hjælpe hans far med at kategorisere og komme af med de hegnsrester, han havde liggende i baghaven.

Kategoriseringen udmundede i [www.resthegn.dk](http://www.resthegn.dk), og sitet blev en succes. Hermed var spadestikket taget for Kennis mere storstilede ambitioner med jimahegn.dk - og ambitionerne matches allerede efter et år af salgstallene.

### **Hvordan var opstarten?**

- Vi er kun et år gamle, og vi har haft travlt lige siden starten med over 1000 kunder, og 150 000 besøgende. Ordrebogen er fyldt for de næste par måneder, og det er jo udenfor sæson, så jeg er spændt på ordreindtaget, når sæsonen er med os - det er vores første webshop, så det er ret spændende!

### **Hvordan er I kommet så godt fra start?**

- Vi sørger for at ligge nummer et på google vha. søgemaskineoptimering, og det er lykket med hegnrelaterede søgeord.

- Vi er lige blevet tilmeldt både 3byggetilbud.dk samt gratisbyggetilbud.dk og ifølge dem, har vi ramt et stort marked, hvor der mangler kompetente leverandører, som os.

- Vi er tillige så heldige, at vores konkurrenter ikke er webshops, så derfor er det rimeligt klart, at vi ligger nummer et. Vi har ikke så mange konkurrenter, udover byggemarkeder.

### **Hvilke tiltag tager I 2009?**

- Vi vil blive ved med at udvide vores varesortiment, bl.a. med en smedjærnssektion. Jimahegn.dk er konstant under udvikling, og vores sidste tiltag var chatsupport, telefonsystem, samt alt indenfor landbrugshegn, støjhegn, og færdigbehandlet hegn.

- I 2009 vil vi satse på opsætning af alle typer hegn, både privat samt erhverv, i hele landet. Vi havde i 2008 samarbejdsaftaler med anlægsgartnere, men det var ikke rigtigt noget vi tjente på, så til opsætningen skal vi ansætte nogle ekstra hænder.

### **Hvad er I mest stolte af?**

- Mange sagde i starten, at det var en skør ide, for hvem køber for 20 000kr. hegn på nettet, men det er der altså mange der gør. Vores omsætning har været 7 gange højere januar 2009, end i januar sidste år, hvor vi startede op.