



– Eg geri ekki alt hetta, tí eg veit, at tað fer at rigga. Tað einasta, eg veit, er, at mín tíð er nú, og tað er nú, eg skal gera tað, eg droymi um at gera, sigur Johannes Jensen.

MYND: FINNUR JUSTINUSSEN

komin eitt ár seinni nívdi tað hann, at prógvíð í Hoydølum ongantið fekst til høldar, og so gekk leiðin inn á stjóra-kontórið hjá Heðini Samuelson á Føroya Handilsskúla.

– Eg vildi taka HH, sum vanligu tekur tvey ár, men helt ikki, at eg átti at brúka meira enn eitt ár, tá eg hevði gingið nærum trý ár í studentaskúla. Hetta gjørdi eg Heðini greitt, og hann má hava hildið, at hesin ungi maðurin ógvuliga fegin vildi hava útbúgvingina, tí hann eftirlíkaði mínum ynski. Tað eri eg takksamur fyri enn. Og avgerðin var røtt, tí eg fekk prógvíð, sigur hann.

Seldi luft fyri Unilever

Nú var tað, at Johannes ætlaði at fara í hotellvinnuna, men í 1985 vildi so illa til, at nýggja Hotel Føroyar, ið stóð liðugt við Oyggjarvegin í 1983, fór á húsagang. Tá hann leit seg í kring eftir øðrum avbjóðingum, festu eyguni seg skjótt við vinnuliga kókipottin Yviri við Strond í Havn, Føroya Fiskasølu. Har slapp hann innum og arbeiddi eitt ár á avskipingardeildini, áðrenn hann bað starvsfólkaleiðaran, Nils Sørensen, um at sleppa at lesa til akademiøkonom.

– Eg fór at lesa á Niels Brock í Keypmannahavn, og við hesi útbúgvingini byrjaði mín akademiski førleiki innan marknaðarføring og útflutning. Vit lærdu, hvussu ymiskar mentanir kunnu vera, og mentu okkara málsligu førleikar. Hetta var góður fœringur at fáa, men mær longdist eftir at sleppa at royna meg í veruliga lívinum, tá árið har var av. Eftir lesturin fekk eg gjøgnum Fiskasøluna eitt praktikkpláss hjá Unilever í Týsklandi, og har slapp eg av álvara at royna meg, greiðir Johannes frá.

Fyrst var hann á innkeypsdeildini fyri fisk hjá Unilever, men so hildu tey, at hann fekk ov nógv at vita um kappingarneytar hjá Fiskasøluni, og tí varð hann fluttur á deildina, sum fekst við at marknaðarføra ís. Tað var av sonnum læruríkt. Sölan av fiski hjá Unilever var onki gullnám, men tað var sölan av ísi. Tey seldu leskiligar ísar av alskyns slagi

til allan tann innara marknaðin í EF, sum ES tá kallaðist.

– Tá tú selur ís, selur tú eisini eina rúgvu av luft. Umleið helvtin av einum ísi er luft, og fólk keypa tað. Tú kanst ætla, hvussu nógvir pengar eru at tjena at selja eina sovorðna vøru. Tey allarflestu keyptu vaniljuís, eini 75 prosent, men kortini legði Unilever dent á at menna eini 15 ymisk sløg av

» Eg geri ekki alt hetta, tí eg veit tað fer at rigga. Tað einasta eg veit, er at tað er nú, eg skal gera tað eg droymi um

ísi, tí strategiska hugsanin var, at fyrr ella seinni var marknaðurin búgvinn til onnur sløg av ísi. Tey vóru alla tíðina framman fyri sína tíð, sigur Johannes.

Fiskasølan læruplássið

Leiðin gekk síðan aftur til Føroya, og í 1988 gjørdist hann sølu- og marknaðarleiðari á Føroya Fiskasølu, sum legði alsamt størri dent á at virðisøkja fiskin og selja hann í portiónum. Johannes var við til at selja fyrsta føroyska laksin sum portión á evropeiska marknaðinum, og fyri stuttum kom hann aftur á slóðina, tá hann gjørdist varanevndarformaður í milliardafyrirøkuni Bakkafrost, sum nú er skrásett á virðisbrævamarknaðinum í Oslo.

– Fiskasølan var mítt stóra lærupláss í 16 ár. Har arbeiddi eg undir Birgiri Danielsen, Bjarta Mohr, Nils Sørensen, Poul Michelsen og Hans Jóhannes á Brúgv. Eg skal ikki taka dagar ímillum teir sum stjórar, tí allir høvdu sítt. Men Birgir var tann fyrsti stjórin, og hann var ein stór persónmenska innan fiskasølu í øllum Norðurevropa. Hann var ógvuliga tilvitaður um góðsku og visti alt um marknaðin. Hann vildi bara hava tað besta, tí, sum hann segði, í niðurgongd yvirlivir bara tað besta og ikki tað næstbesta og triðbesta. Hann lærði meg nógv, staðfestir Johannes.

Sølu- og marknaðarleiðari var hann til 1994, tá hann flutti til Fraklands at standa fyri sölukontórinum hjá Fiskasøluni har. Í Fraklandi var hann í trý ár. Haðani fór øll familjan til Lancaster í Onglandi, har hann fór undir leiðslu-útbúgvingina MBA. Hana tók hann í eitt ár saman við 54 øðrum næmingum úr 27 ymsum londum. Eisini her lærði hann nógv av teimum, hann var saman

við, eitt nú um tolsemi og at fata veruleikan av nýggjum.

Eftir uppihaldini í Fraklandi og Onglandi gekk leiðin aftur á Fiskasøluna, sum nú var umskipað til partafelagið Faroe Seafood. Men stórtíðin hjá fyrirøkuni var av, og í 2001 endaði starvsleiðin har. Nú vildi hann sleppa at royna seg í oljuvinnuni.

– Eg var í veruleikanum givin á Faroe Seafood og sat heima og hugsaði um olju, tá Óli Hammer ringdi av Smyril Line og spurdi, um eg hevði hug at gerast stjóri á Hotel Føroyum. Eg visti ikki. Eg tímdi ikki rættiliga, tí hotellið hevði lítlan umsetning og ongi serlig úrslit, men tá eg so hugsaði nærri um tað, sá eg ymsar møguleikar at menna hotellið, og so tók eg av. Fyrsta árið høvdu vit eitt kanónúrslit við fimm milliónum í avlopi, og síðan hava vit havt avlop hvørt ár.

Ein skapandi sál

Og mangt er komið á skaftið, síðan Óli Hammer sendi boð eftir honum fyri skjótt 10 árum síðan. Í 2005 keypti Johannes 40 prosent av partabrøvunum í Hotel Føroyum. Fleiri onnur starvsfólk keyptu seg eisini inn í hotellið tá, og saman brenna tey øll fyri arbeidsplassinum og megnaðu at fáa avlop í 2009, hóast gistingarnar mink-

aðu munandi. Avlopið stóðst sambært Johannesi av, at starvsfólkini gjørdi eitt stórt arbeiði at spara og effektivisera raksturinn.

Hotel Føroyar er ikki einasta fyrirtøkan, tey skulu fáa at bera seg. Vallaraheimið Kerjalon, Hotel Tórshavn, Hvonn, Kafé Vágsbotn, Borðkrókur og Etika eru øll støð, ið krevja sítt, og onki er at taka seg aftur í, at Hvonn, Kafé Vágsbotn og Etika hava verið heppin átøk, ikki bara fyri Hotel Føroyar og Hotel Tórshavn, men fyri Havnina og alla ferðavinnuna, tí sera mong fólk vitja hesi støð.

– Eg minnst, at vit stóðu og rokkaðust í Vágsbotni við at stoypa og leggja flisar. Tá kom ein maður yvir og segði, at eg var ørur í høvðinum, tí hatta fór aldrin at ganga. Tá svaraði eg, at eg hevði ongantið trúð so nógv upp á eitt tiltak sum Hvonn, og hann skuldi bara fáa at siggja. Í dag minnst hann meg ofta á hetta, og hann ásannar, at hann fór skeivur. Hvonn gongur sera væl, eisini eftir donskum mátistokki, sigur Johannes.

Um summarið er Kafé Vágsbotn eisini eitt av mest vitjaðu støðunum í Havn, og uppi á Áarvegnum hevur landsins fyrsta sushibarr av álvara fingið soyuna at renna og gongur betur enn upprunaliga væntað. Í Keypmannahavn hevur Hotel Føroyar so latið upp sína næstu sushibarr, og Johannes Jensen veit sum vera man ikki, hvussu har fer at gangast.

– Eg geri ekki alt hetta, tí eg veit, at tað fer at rigga. Tað einasta, eg veit, er, at mín tíð er nú, og tað er nú, eg skal gera tað, eg droymi um at gera. Eg vil ikki sita sum 70 ára gamal og angra, at eg ikki gjørdi tað, eg droymdi um. Mær dámar væl at leiða, og kanska kemst tað av, at eg var gulur skóti í 10 ár. Eg var patruljuførari longu tá. Sum leiðari eri eg meira kreativur enn systematiskur, og tað haldi eg er í lagi, tí tað eru sjáldan tey, sum duga best við Excel-ørkum, ið skapa størsta vøksturinn, sigur Johannes Jensen.