



HỘI NGƯỜI NA-UY GÓC VIỆT DET VIETNAMESISK-NORSKE FORBUND (VINOF)

www.vinof.no | Orgnr 989 340 662 | Kontonr:0539 441 2882 | Epost: post@vinof.no

Intervju med Young Ngoc Nguyen

Forord: *VINOF har denne gangen intervjuet med Young Ngoc Nguyen, en norsk-vietnamesisk vellykket forretningsmann i Norge i alder av 40 år. Young er administrerende direktør for d2o. Hans firma har skapt og utviklet produktet PMI for å hjelpe hotellbransjen til å drive mer lønnsomt. Med PMI (programvare) har d2o landets beste overblikk over den fremtidige markedsutviklingen i det norske hotellmarkedet og hans selskap har detaljert oversikt over 60 prosent av den totale norske romkapasiteten.*



Young Ngoc Nguyen

VINOF: Hei Young Ngoc Nguyen, Jeg er VINOFs reporter som gjerne vil stille noen spørsmål angående ditt firma d2o. Kan du fortelle leserne litt om deg selv, bakgrunn og familie?

Young Ngoc Nguyen: Feiret for noe få dager siden 40 år, gift med Laurence fra Belgia og vi har to sønner på 7 og 5 år gamle. Jeg er eldst av 6 barn, hvorav 3 gutter og 3 jenter som bor og jobber ganske spredt rundt om i verden. Ingen av oss er i samme bransje, bl.a. shipping, medisin, konsulent osv. Vår familie kom til Norge som båtflyktninger i 1978. Jeg vokste opp med mine 5 søsken i Bergen og Drammen. Etter videregående skole reiste jeg til Sveits for å studere hotell og turisme. Etter studiene endte jeg opp som befal i marinen før jeg begynte i hotellbransjen for alvor.

VINOF: Jeg lurer på en ting, hva betyr d2o i ditt firmanavn egentlig?

Young Ngoc Nguyen: d2o er en forkortelse for *deadline-to-online* som var og er vår visjon og kjernen av vårt forretningskonsept. Kort fortalt er vår forretningside å eliminere *rapporteringsdeadlines* og bringe styringsinformasjonen til online – dvs. rapportering i

realtid. *Tenk deg å spille fotball uten å vite hva stillingen er før du får den tilsendt i posten ved månedslutt.*

VINOF: Hvordan du kom på denne forretningsideen og hvordan du bygde opp ditt firma?

Young Ngoc Nguyen: Ideen fikk jeg da jeg jobbet som prosjektleder i Radisson Blu Hotels & Resorts, og ble sendt til forskjellige hotell for å *rydde opp*. Etter et par steder oppdaget jeg at problemet er det samme: Nemlig at beslutningsstrukturen har utviklet seg over tid til å bli ulogisk og utdatert. Dersom hotellet trenger utstyr som koster 500 kr. må det godkjennes av flere enn avdelingslederen selv, samtidig bruker avdelingsledere titalls tusener av kroner daglig uten noe særlig kontroll. Det verste av alt er at de alle fleste visste ikke en gang hva deres økonomiske mål var; hvordan de ligger an i forhold til målet; og ikke minst hva prognosen sier om fremtidig daglig belegg og aktivitet. Jeg ønsket å gjøre noe med situasjonen og satt i gang med noen enkle regneark, og resultatet økte dramatisk over natten. Avdelingslederne synes det var gøy å jobbe på denne måten – det er som å spille fotball med *live score*.

Mange andre hoteller i gruppen fikk opp øynene for konseptet og ville ha den magiske *medisinen* i sine egne organisasjoner. Hovedkontoret i Brussel grep inn og ville ha en kontrollert utrulling, men som i enhver større organisasjon: Ting tar tid, veldig lang tid. Uker gikk, så måneder, så år.

Jeg hadde ikke tålmodighet til å vente lenge og bestemte meg for å slutte i gruppen for å selge løsningen utenfra. I mars 2000 solgte jeg løsningen til det første hotellet i Radisson Blu, og prisen for løsningen ble satt akkurat like under den grensen som en hotelldirektør kunne kjøpe for uten godkjenning fra regions- eller hovedkontoret.

Løsningen ble solgt til de første ti hotell som varmt hvetebrød, men så stoppet det helt opp da vi skulle prøve å selge løsningen utenfor Radisson Blu. Uten å ha tatt ut lønn på over ett år, alle sparepenger var brukt opp og selskapets kasse var bunnskrapt da vi kom ut medio 2001. Med 1 500 kroner på bankkontoen ble vi reddet av gong-gongen i 12. time, da Rica Hotels bestemte seg for å kjøre et pilotprosjekt som omfattet 10 hoteller. Herfra har det gått én vei, og nå er den 6. gassellebedriftsutmerkelsen så godt som i boks. Denne utmerkelsen er det kun 10 eller færre bedrifter i Norge som kan smykke seg med, så ambisjonen er ikke mindre enn at vi går for den norske rekorden med flest år konsekutiv som gassellebedrift.

VINOF: Som en vellykket forretningsmann som har bygget opp alt fra grunnen. Kan du fortelle leserne hvilke egenskaper som har vært viktig for din suksess?

Young Ngoc Nguyen: Jeg har fått dette spørsmålet hundrevis av ganger, fra kunder, partnere, gründere, studenter, osv. men har ikke blitt noe særlig klokere med årene. Jeg tror ikke det finnes et godt svar på spørsmålet, i hvert fall ikke ett svar som kan hjelpe andre gründere. Allikevel ønsker jeg å fremheve noen kvaliteter som kan være viktige faktorer som har bidratt mer enn andre. Og disse komponentene er: Utholdenhet, stå-på-vilje, hardt arbeidende, evnen til å kommunisere på en effektiv måte og ikke minst å tilegne seg læring. Mange gründere har alle disse egenskapene uten å ha lyktes, så det er avhengig av veldig mye på timing og lykke også – jeg kaller det for å *dø fattig men geni*. Derfor er det ikke alltid nok med en god idé.

VINOF: Du er en av de som har bodd veldig lang tid i Norge og har hatt muligheten til å lære både det norske språket, kulturen og væremåten. Føler du at dette har hjulpet deg til den posisjonen du har idag?

Young Ngoc Nguyen: Absolutt, men å bo lenge i Norge er ikke avgjørende. Det som er avgjørende er hva du gjør for å utvikle ditt relevante nettverk for å nå dine mål. Det er ikke nok å forstå språket og kulturen, du må inn i de rette miljøene for å *beherske verktøyene* samt bruke de du har fra din kultur som andre ikke har. Det er som et fotballag, det er ikke nok å *kunne* spille fotball, du må spille bedre enn de som sitter på benken for å få plass. Dersom du ønsker en sikker plass må du spille bedre enn de fleste på laget.

VINOF: Hva er dine positive og negative sider som gründer eller foretningsmann?

Young Ngoc Nguyen: Først og fremst er jeg en generøs person, liker å dele, og lede et team med kjærlighet. Jeg kaller det for forretningskjærlighet, derfor behandler jeg alle mine kollegaer som venner. Jeg får nesten en fysisk reaksjon når jeg opplever noe som er urett, og ønsker å rette det opp selv om det kan koste meg et million-salg. Det har hendt at jeg har gått fra en kontrakt pga. dårlig behandling.

Negative sider har jeg en god del av, og blant dem er: Når jeg ikke når de målene jeg har satt meg tar jeg det veldig personlig og dette påvirker min væremåte når jeg fra tid til annen får høre fra mine egne forklaringer på hvorfor avvik på resultat oppstår. Jeg er besatt av å bli bedre, og dette kan til tider gå på kompromiss av å være en empatisk leder.

VINOF: Du kjenner sikkert til det som vi refererer som "janteloven". Først bud lyder slik: "Du skal ikke tro du er noe." Har du vært utsatt for misunnelse og baksnakking fra der du kommer fra?

Young Ngoc Nguyen: Den største påkjenning jeg kan referere til i janteloven er i forbindelse med kontraktforhandlinger med utvalgte kunder som kjenner meg godt. Jeg har merket en underliggende misunnelse og at de ikke ønsker å gi seg pga. at jeg ikke skal bli *rikere*. Ellers opplever jeg stadig vekk jantelovens 10. bud: "Ikke tro at du kan lære oss noen ting". Spesielt merker jeg dette veldig tydelig i de senere årene når jeg kan sammenligne med kunder utenfor Skandinavia.

VINOF: Har din bakgrunn vært en hemsko (ulempe) for deg i næringslivet og i kontakten med kunder eller har det ikke hatt noen betydning?

Young Ngoc Nguyen: Det har det helt sikkert, men jeg er av den typen som ikke *legger meg ned og griner* for det. Jeg vil alltid finne en annen tilnærming og inngang for å oppnå det jeg ønsker. Jeg har en klar filosofi: Ingenting er statisk eller absolutt (for eksempel en kunde sier nei til å kjøpe) når du har tiden på din side, så bruk den effektivt.

VINOF: Har du noen forklaringer på hvorfor det er så veldig få vietnamesere som lykkes og er synlige i norsk samfunnsnivå, politikk og næringsliv?

Young Ngoc Nguyen: Jeg tror flere og flere kommer til å bli synlige i fremtiden. Hovedårsaken kommer vel av den oppdragelsen vi har fått hjemme. Forskjellige generasjoner har forskjellige drømmer: 1. generasjon drømte om frihet og en god utdannelse for sine barn, 2. generasjon drømmer om å gjøre sine foreldre stolte samt at sine barn skal bli de som *spiser kirsebær* med eliten, og min prognose tilsier at deler av dagens 2. generasjon og senere

generasjoner kommer til å drømme om noe mer enn bare en god utdanning. Vi er i ferd med å bryte ut av tankesett og – mønster fra et utviklingsland da det var mer enn nok med et diplom i hånden.

VINOF: Hvilke råd har du til dagens unge vietnamesere?

Young Ngoc Nguyen: Jeg skal være forsiktig med å belære noen, men ønsker kun å dele noen få hjertesaker jeg har. En må sette pris på det en har og forstå hvorfor man er den man er. Omfavn og ta godt vare på våre røtter, men hvordan treet skal vokse er det kun du selv som kan avgjøre – og grenene trenger ikke å se ut som røttene. Norsk jord er fantastisk å vokse i, du kan bli et frodig epletre, kirsebær eller et stort grantre. Men én ting må man huske: Ikke vær fornøyd med å være et plommetre dersom du har drømme om å bli et furutre. Om du ikke kan det må du lære dine unger til å tenke slik, for det bør alle kunne.

VINOF: Hva er det som du er mest opptatt av i det norske samfunnet?

Young Ngoc Nguyen: Utdanning, utdanning og utdanning.

VINOF: I et annet intervju sier du at du ønsker "å bringe den amerikanske drømmen inn i det norske samfunnet". Kan du forklare hva du mener med dette?

Young Ngoc Nguyen: Jeg ønsker å få bort janteloven, noe jeg ikke ønsker å forholde meg til – koste hva det koste vil. Det er rett og slett en dobbeltmoral og en uting, det bygger ikke opp den enkeltes selvtillit. Selvtillit er grunnmuren for enhver utvikling. 8. og 9. bud i bibelen forbyr jo janteloven.

VINOF: Tusen takk Young, lykke til videre med ditt firma d2o.

Young Ngoc Nguyen: Takk selv for muligheten, og lykke til med innsamlingen for flomofrene i Vietnam. Jeg håper at mange ønsker å bidra.

Oslo 23.10.2010

