

ErhvervsBladet

Torsdag 16. december 2004 41. årgang nr. 226 Telefon 33 26 72 00 www.erhvervsbladet.dk Pris kr. 10 Inspiration til virksomhedsdrift



Engagement gav bonus

En ung bornholmer fik ideen til en vintergolfmätte og kom i kontakt med en industriel designer - og til sidst stødte en anden bornholmsk iværksætter til, der har sat golfmätten i produktion.

- Man får selvfølgelig sin viden, fordi man ofrer tid og penge. Men måske har vi ikke altid taget de rigtige beslutninger. Det her har jo været hele vores liv. Men netop derfor tror jeg, at det er blevet til noget. Vi vil så gerne det gerne og det engagementt noget om ideerne bliver til noget eller ej, siger Jesper Pihl.

Jakob Brahe (tv) har som teknisk designer udformet designløsningen af den lille transportable teemätte med børstelig-nende nylon tee til udspil af golfbolde. Kasmus Rosenberg (th) markedsfører den.

Ledelse: Side 13-18

Ledelse

ErhvervsBladet · Torsdag 16. december 2004

- tilleg om strategi og udvikling

HOSTED FAX/SMS LØSNING
Send/modtag FAX/SMS som email
Spar investering i eget system
Kontakt Data Link Technology A/S
Tlf. 3927 4800, Specialister i fax gennem 20 år,
www.datalinkytele.com

DATA
LINK

Fokus på kemi

Jeanett Fjendbo og Mercy Skytteløv prioriterer produktudvikling højere end et stor overskud.

Side 14



Jagt på annoncehajer
Alle danske firmaer har mulighed for at beskytte sig mod annoncehajer, men få gør det.

Side 18



Unge bornholmske golf-iværksættere

En ung bornholmer fik ideen til en vinter-golfmatte og kom i kontakt med en industriel designer - og til sidst stod den anden bornholmsk iværksætter til, der har sat golfmatten i produktion.

■ Af ANNIKA IPSEN
at@erhvervsbladet.dk

Ideen til en vinter-golfmatte opstod hjemme hos Jesper Pihls forældre, der begge er habile golfspillere. Der fandtes nemlig ikke nogen rigtig god vinter-golfmatte.

De første prototyper blev lavet hjemme hos forældrene. Bornholms Erhvervsråd satte Jesper Pihl i forbindelse med industriel designer Jakob Brahe fra Brahe Design. Herfra blev ideen gjort mere realistisk.

I dag ligger de eksklusivt emballerede golfmætter "Global Tee Mat" ude i landets golfbutikker og sportforretninger. Men vejen her til har taget fire år, hvor mange menneskers tilfældige møder og engagement har gået op i højere enhed. Fordi en erhvervsrådgiver på Bornholms Erhvervsråd kendte Jakob Brahe - han laver nemlig noget for andre bornholmske virksomheder og har et sommerhus på golfbanen i Rønne - blev det ham, der samlede ideerne i styk.

Det var adgangsregnet til, at BG Bank lante den dengang 24-årige Jesper Pihl penge til projektet. Og nu skulle der findes en investor. En der ville føre ideen til produktion.

På Bornholms Erhvervsråd kender Breno Thorsen Jakob Brahe og er samtidig en ven af min familie. Og derfor blev der

skabt en kontakt. Kemien passede sammen, for i en periode snakkede vi sammen i døgn-drift.

Med Jakob Brahes overslag over projekter lante BG Bank mig pengene på mit glatte ansigt - og så startede Brahe Design med at lave skitser efter de holdte vi kastede op i luften med hjælp fra et par kammerater, der er virkelig dygtige til golf. Vi har virkelig knoklet med det, fortæller Jesper Pihl, der i dag er blevet 28 år og arbejder i Råd og Dåd i Neksø på Bornholm. Plus selvtilgættelig bruger hjemmen til at fortsætte golfeventyret med flere geniale produkter.

Fra ide til virkelighed

På det tidspunkt blev golfmatten lavet på et stykke gummi med en gummitop på. Jakob Brahe tænkte på ideen og gik i gang med en slags drejebog:

- I min skitsblok kom alle ideer ned. Skulle matten have fieder, børster eller fjedrende børster? Hvordan kunne den blive mere skindligner end de eksisterende mætter, der flyver omkring? Skulle tees ene kunne variere i længden? Kunne man lave en kunstig græsoverflade, siger Jakob Brahe, der mest arbejder i netværk. Han arbejder både med store koncerner og små iværksættere og lægger en dyd i at give et signal om, at der falder en regning af hele tiden. For det virker skræmmende for især unge iværksættere.

- Men det kræver en formidlings sandsynlighed af det enkelte produkt for at få finansieringen på plads. Især i Danmark, hvor vi lever i jantelovens verden. Som industriel designer skal der tænkes i materialer og processer, så konstruktører, ingeniører og producenter kan forstå tankerne. Derfor er kommunikationen mellem designer og brugere i idefasen afgørende, siger Jakob Brahe, der til sidst la-

vede en animation ud fra skitserne på computeren.

Investor på banen

Nu stod Jesper Pihl og skulle skaffe en investor. Heldigvis med en meget professionelt mappe i hånden. Og igen spillede tilfældighederne golfmatten et puds. For Rasmus Rosenberg Larsens og Jesper Pihls fædre var begge i banendvalget på Dueodde Golfbane. Rasmus far er selv opfinder og investor, men tænkte, at ideen var noget for hans søn.

Rasmus Rosenberg, der dengang var 22 år, var Danmarks yngste souschef i Jensens Bøfhus i Svendborg. Alligevel syntes han, at golfmatten lød så interessant, at han mødtes med Jesper Pihl i påsken sidste år. Fordi faren selv er iværksætter har han selv haft drømmen om at træde den samme vej.

Og pludselig gik det stærkt. Igennem Fyns Erhvervsråd kom han i kontakt med forretningsmanden Erik Mølgaard fra Plåsard i Svendborg. En dritting mand, der viste sig at blive en ildsjæl og en mentor for Rasmus Rosenberg i bestræbelserne på at virkeliggøre ideerne om golfmatten. Finansieringen til produktionen faldt på plads i februar i år gennem Bornholms Erhvervsfond og Danske Bank og den virkelige støbningskamp gik i gang.

Farvel Svendborg

Med Erik Mølgaard Ivsilange erfarings i produktionsmetoder i plast var den rette kontakt skabt. Der skulle nemlig være to håndhædere i matten. Enderne skulle være hårdere, mens midten af matten skulle være mere gummiagtig. Det endte også med, at græstæppet blev støbt direkte formen, så den er ikke til at prykke af.

Alle forsegene og prøverne tog
► Fortsættes på side 17



Jakob Brahe (tv) har som teknisk designer udførnet designløsningen af den lille transportable termite med børsteliggenide nylon tee til udspil af golfbolde. Rasmus Rosenbergs markedsfører den. Foto: Michael Altsjuhl/Visual Media

Sæt kurs mod nye mål

Erhvervsrådgivning hjælper dig med at sætte kursen mod nye mål, problemløsning og udvikling.

Som virksomhedsleder eller -leder kan du få svar på alle dine spørgsmål, ved at henvende dig ét sted - til Erhvervsrådgivning på 70 20 10 15.

Hvis vi ikke kender svaret på forhånd, undersøger vi det for dig. Indhent information eller henvi dig til privat rådgivning. Vores vejledning er gratis.



ERHVERVSERVICE

70 20 10 15

Denne annonce er medfinansieret af HUR

green
CALGO

LAGER-
HOTEL

Naverland 33-35 - 2600 Glostrup
Tlf. 4344 0706
Email: greencargo.moberg@mail.dk
www.greencargo.com/dk



Rabatkupon

Værdi 10.000 kr.*

Y

Santa Fe 2.0 CRDi Van 4x4 nu kun 159.995 kr.**
Skjynd dig - begrænset antal

HYUNDAI

Der er nogen der kan

► Fortsat fra side 13

Alle forsegene og prøverne tog et halvt år.

- Vi troede ellers, at vi var klar til markedsføringen i juni i år, men det blev altså først i oktober. Alting bliver udskudt. Som min far sagde, da vi fejrede, at landet kom i hus: Alt, hvad der kan gå galt, vil gå galt. Og han har ret. Hver gang, der skal rettes nogle småting tager det mange ekstra dages arbejde, siger Rasmus Rosenberg, der har har flyttet til Bornholm for at virksomheden Rosenberg Solutions har base der.

Rasmus Rosenberg har sine venner i Svendborg og Kærresten, der læser til sygeplejesker er også stadig på Fyn. Han laver grin med, at lige nu er bilen hans hjem, så kærresten vil alligevel ikke have set så meget til ham. For nu kører han land og rige rundt for at få solgt golfmatten til butikkerne.

- Det har da ikke været et let skridt. Men man kan ikke sige A og så stoppe der. Skulle det her blive til noget stort, så var det en nødvendighed at flytte til Bornholm. Jeg er ikke typen der ligger søvnløs om natten. Men jeg vil ikke have en masse penge på kontoen. Penge skal ud at arbejde. Det er det, der gør mig glad. Jeg vil hver dag gå højtende på arbejde og hele tiden beskæftige mig med nye ting og nye investeringer, siger han.

Sammen er de to unge bornholmere ved at udvikle et net, der også kan sælges sammen med golfmatten. På den måde kan alle stå på kontoret, altanen eller i haven og øve de svære golfslag.

Tænker kun på det

De to unge iværksættere vil gerne give deres viden og erfaring videre til andre, der vil gå i gang med et lignende stort projekt.

- Man får selvfølgelig sin viden, fordi man ofrer tid og penge. Men måske har vi ikke altid taget de rigtige beslutninger. Det her har jo været hele vores

liv. Vores familie, venner og kærrester hører om det hele tiden. Men netop derfor tror jeg, at det er blevet til noget. Vi vil så gerne det gerne og det engagement afgør om ideerne bliver til noget eller ej, siger Jesper Pihl, der er glad for, at de to ikke kender hinanden på forhånd. For den udvikling de to har været igennem trækker mange kræfter. At skabe et produkt, et nyt marked og få solgt produktet.

For både idemanden og producenten er lykkelige for, at det lykkedes at sætte golfmatten i produktion i Danmark - endda med moderselskabet på Bornholm.

Forløsningen

Idemanden Jesper Pihl og producenten Rasmus Rosenberg har indgået en licensaftale. Rasmus Rosenberg producerer og sælger "Global Tee Mar", som han også selv har designet emballagen til, mens Jesper Pihl får en del af omsætningen.

- Fra, at mig og min far lavede den første prototype og til at se, at produktet nu ligger ude i golfklubben på Dueodde er en kæmpeforløsning. Nu har jeg knoklet i fire år - og så er det fantastisk at se resultatet. Der er virkelig faldet en sten fra hjertet, siger Jesper Pihl, der havde de største kriser under designfasen.

Andenledes ser det ud for Rasmus Rosenberg, der nu kæmper med at få afsat produktet. Han mener nemlig, at det er vigtigt, at han selv møder op.

- Det er det personlige salg, der virker. Ideen med matten skal forklares og vises. Derfor har jeg fast arbejde nu. Inden jul sætter jeg på at have været ude hos 50 forhandlere. To konsulenter kører i Jylland - udelukkende på provision, fortæller Rasmus Rosenberg, der synes, at salgsdelen er langt sværere og hårdere end han regnede med.



28-årige Jesper Pihl fik for fire år siden ideen til en funktional vintergolfmatté og sidste år i påsken blev den 23-årige iværksætter Rasmus Rosenberg koblet på. Sammen gjorde de ideen til virkelighed.

Foto: Jens-Erik Larsen

På Bornholm er det Jesper Pihl der står for salget. For selvom Rasmus Rosenberg har realiseret Jesper Pihl ide, så tager han ikke æren for noget.

- Goodwill'en er til Jesper Pihl. Det er jo ikke mit produkt, mens hans. Jeg skal på ingen

måde spille på, at det er mit produkt. Jeg er bare produktions- og salgsmænd, lyder parollen fra den beskedne 24-årige iværksætter.