



Historien om cykelpumpen

af

Morten Damkjær Boutrup

Titel: Historien om cykelpumpen

Udgivelsesår: 2026

Forfatter: Morten Damkjær Boutrup

Udgivet af Iværksætter Akademiet, Rådhusgården 10, 1.a, 8660 Skanderborg

Forlagsnr. 976815

Dette er første udgave. Bogen er indtil videre kun udgivet online.

ISBN: 978-87-976815-1-0

Enhver kopiering fra bogen skal aftales med forfatteren.

Forord.....	4
Den slumrende Idé.....	6
Da idéen vågnede op til dåd.....	9
Violin kassen.....	14
Finanskrisen.....	19
Den nye samarbejdspartner.....	24
Hong Kong.....	27
Design af cykelpumpen.....	30
Den anden tur til Hong Kong.....	30
Vores første produktion.....	34
Den første rigtige ordre.....	36
Vi havde fået vores første rigtige ordre og det var en succes.....	38
Kølner Messen.....	39
Den første container og fejlen.....	42
TV shop kampagnen.....	45

Forord

Jeg har igennem mit efterhånden lange liv vågnet op næsten hver morgen med en masse gode ideer. Min kone, som har clairvoyante evner, siger at det er som om universet kanaliserer en stor mængde ideer og tanker ned til mig når jeg ligger tidligt om morgenen i sengen og ikke kan sove længere. Hun siger, at jeg fra et tidligere liv er blevet udstyret med en speciel evne til dette og at det er en gave jeg skal være glad for. "Der er mange der slet ikke bliver beriget med den slags oplevelser," plejer hun at sige til mig, når jeg fortæller om ide nr. 5 lige efter kl. 7.



Jeg føler mig en smule bæret, selvom jeg godt kan høre, at hun ikke helt mener det, men måske synes, at det måske var rigeligt med nr. 2, 3 og 4 så tidligt om morgenen.

"Måske var det mere givtigt for dig, hvis du fik ideerne bearbejdet i det dejlige morgensol inde på dit kontor. Så kunne du også få det skrevet i dit fantastiske idékatalog".

Jeg tror ikke helt at hun forstod processen omkring det at få så mange idéer som jeg fik. Først kom idéen, så kom forklaringen til mig om hvorfor det var en god idé og til slut en række forslag til hvordan idéen kunne materialisere sig og blive til en

fantastisk forretning.

For at du kan få en fornemmelse af hvilke udfordringer jeg løber ind i når jeg har fået en af mine mange gode idéer og gerne vil skabe en forretning omkring denne, vil jeg fortælle en historie om en idé som slog sig ned i mig for en del år siden og som jeg havde svært ved bare at slå ihjel. Idéen var selvfølgelig fantastisk som mange af mine idéer er, men denne udviklede sig faktisk fra at være en fiks idé til en større forretning. Jeg tror at jeg med denne idé i baggrunden kan fortælle den gode historie og samtidig give et godt billede af hvordan det er at starte en virksomhed ud fra en fantastisk idé, uden at have nogen som helst form for forudsætninger. Som regel går dette nemlig grueligt galt, men det gjorde det ikke i dette tilfælde.



Lad os slå det fast, en god idé er ikke altid en god forretning - den skal som regel forædles igennem en struktureret proces

For at hjælpe dig lidt, har jeg ved hvert afsnit opridset nogle læringspunkter som jeg bragte med mig fra dette projekt. Du er selvfølgelig velkommen til at finde endnu flere punkter. Du finder disse læringspunkter i de blå firkanter ved afslutningen af hvert afsnit.

Endvidere har jeg inkluderet muligheden for at du kan skrive dine egne notater efter hvert afsnit.

Notater:

Den slumrende Idé

Historien er et godt eksempel på en idé der udspringer af en de uhensigtsmæssige situationer vi alle oplever i dagligdagen. Jeg tænker på, hvor tit man skal løse et eller andet problem som er bøvlet, ellers træls, eller bare voldsomt irriterende. Det kunne være en situation hvor man skal åbne den nye pose med kaffe, men mangler saksen og i stedet må bruge en brødkniv. Eller når man skal fjerne den irriterende gren, der hele tiden svirper ind foran vinduet når man skal lukke det og man kan ikke finde grensaksen - ja jeg kunne fortsætte med at nævne tilfælde hvor irritationscenteret i kroppen bliver udfordret. Bare man dog havde haft det rette værktøj til at løse situationen.

I sådanne situationer begynder min hjerne at arbejde, finde løsninger, udvikle ting der ville gøre situationen bedre. En form for dialektisk adfærd, hvor modstanden sætter os i stand til at tænke alternativt og fornyende. Det er sådanne situationer, der giver os nye ideer og grobund for det, der senere måske viser sig at kunne udvikle sig til forretningsmæssige succeser.

De første spirer til den konkrete idé, min historie tager sit afsæt i, opstod en tidlig morgen, hvor min datter skulle ud på sin avisrute med morgenavisen. Klokken var 5 og jeg blev vækket af hende, da hun satte sig i sengen ved siden af mig

“far, min cykel er flad”



“Og” svarede jeg søvnigt, mens jeg vendte mig om på den anden side og forsøgte at fortsætte min søvn.

“Jeg kan ikke køre ud med aviser, hvis du ikke hjælper mig med at få noget luft i dækket”

Pokkers, jeg kunne mærke, at jeg ikke syntes det var en optimal situation at skulle ud en tidlig morgen og pumpe en cykel. På den anden side vidste jeg jo godt, hvad alternativet var. Jeg skulle køre hende rundt i bilen hele morgenen!!!

“OK, hent pumpen, så gør jeg det, men en anden gang skal du altså tjekke sådan noget tidligere”

“Ja - ja” svarede hun med teenagerens manglende overbevisning i stemmen. Hun fandt pumpen og jeg gik i gang med at pumpe cyklen. Men pumpen virkede overhovedet ikke. Den manglede simpelthen halvdelen af det ventilgummi, der skulle sørge for, at luften kom ind i cyklens ventil og ikke bare fes ud ved siden af ventilen.

“Lortet virker jo ikke” Jeg kiggede faderligt bebrejdende på hende.

“Ok, nu har du vækket mig og jeg orker ikke den her fordømte pumpe mere, så vi tager lige bilen i stedet.”

Hun gav mig sit bedste dattersmil som betaling.

Det var den dag fundamentet blev støbt til en af mine bedste opfindelser - den batteridrevne cykelpumpe. Med en sådan, kunne min datter nemlig selv pumpe sin cykel op.



En god idé tager ofte udgangspunkt i et behov fra dagligdagen. Du skal derfor bruge lidt tid på at visualisere, hvordan du kan hjælpe andre mennesker gennem din idé.

Da idéen vågnede op til dåd

Idéen levede i mig i flere år, men jeg havde ikke handlekraft og mod til selv at gå i gang med den.

Jeg arbejdede på det tidspunkt i en stor IT-virksomhed, hvor vi solgte computere til erhvervsvirksomheder og offentlige myndigheder. Min kollega Peter og jeg kørte således rundt i Vestjylland og forsøgte at sælge vores produkter til potentielle kunder. Vi havde mange og lange ture rundt på landevejene og vi skulle have tiden til at gå når vi transportererede os over de lange afstande i det vestjyske, så vi snakkede om løst og fast. En dag spurgte Peter mig.



"Hvad synes du i grunden om det her job at køre rundt på må og få og tale med uinteressante mennesker om uinteressante ting." Han kiggede på mig, mens jeg forsøgte at koncentrere mig om at køre ligeud ad landevejen.

"Det har jeg ikke lige tænkt over. Jeg synes måske det er meget hyggeligt at snakke med dem, vi besøger. Men du har da lidt ret, det er måske den mere kedelige del af befolkningen vi støder ind i."

“Kedelige”, han kiggede på mig med hans lidt finurlige blik.

"Det må du nok sige, og så køber de jo ikke en skid. Det giver ingen mening. Men kørepengene er selvfølgelig meget gode og skattefrie" Han holdt en pause.

“Men har du ikke nogle gange lyst til noget helt andet, noget med gang i, hvor vi ikke skal køre rundt i landet efter andre folks planer og dirigeren. Jeg kunne godt tænke mig noget hvor jeg selv bestemte. Det kan godt være lønnen ikke ville være lige så god, men til gengæld var det mine egne penge jeg tjente”

Jeg svarede tilbage

“Min familie og jeg har altid været lønslaver, jeg kan ikke lige overskue om jeg har de evner til at kunne opbygge min egen virksomhed.”

“Det samme her, det er jo vores forbandede udfordring. Vi tør ikke, vi er bange for ikke at tjene nogle penge, ikke at kunne betale regningerne, ikke at forsørge vores familier, børn, husdyr, parcelhus... Vi er simpelthen nogen slattenrøve.”

“Lad os bryde ud af det daglige trummerum, lad os kvitte vores jobs, lad finde ud af en anden måde at tjene penge på. Har du brug for den her bil, kunne den være mindre? Og hvad med din villa, hvad med et rækkehus i Tranbjerg?”

Jeg havde ikke noget svar til ham, så jeg tav.

“Nej, ved du hvad, jeg ville ønske, at jeg kunne opfinde noget som alle mennesker havde råd til at købe og brug for hele tiden. Jeg tænker på papirclipsen, selvom jeg selvfølgelig godt ved at den er opfundet.”

Hans snak vækkede mine gamle tanker om den batteridrevne cykelpumpe. Skulle jeg fortælle om den idé, som havde levet i mig siden den morgen hvor jeg skulle pumpe datterens dæk op. Jeg tog chancen.

"Jeg har haft sådan en idé igennem mange år". Jeg kiggede på Peter. Han kiggede tilbage.

“Fortæl” sagde han opfordrende. Og jeg fortalte ham om historien om avisruten og cykelpumpen og hvor irriterende det var, at cykelpumper tilsyneladende ikke var noget børn kunne bruge til noget.

Han grinede mig lige op i hovedet og sagde, at det var da den mest tossede idé han havde hørt om. Vi snakkede ikke videre om det, og jeg følte mig en kende flov over at have bragt det på banen. Det var fint at han havde alle sine filosofiske tanker

om frihed fra løn slaveriet, blive selvstændig, være sin egen herre, men når så endelig der kom et godt forslag, så hånede han det bare. Jeg blev faktisk en smule skuffet over ham og tænkte.

‘Det er typisk, alle de smarte kan sige de rigtige ting, men når det kommer til handling, så sker der ikke en pind. På den anden side havde jeg faktisk heller ikke gjort noget ved det selv. Jeg havde altid frygteligt mange tanker om hvad man burde gøre, og derfra døde det hele.’

Men allerede dagen efter, da vi sad i bilen på vej til Vestjylland igen, kiggede Peter på mig med et underfundigt smil på læben.

“Jeg har tænkt over det der med cykelpumpen. Hold kæft det er en god idé og jeg ved hvordan den skal laves. Og undskyld, jeg grinede af den. For fanden mand, prøv at tænke dig hvor mange cykler der er i verden. Det bliver en verdensomspændende succes. Der er over en milliard mennesker i Kina, og de cykler allesammen har jeg set på TV.”

“Jo ja, Peter, men deres cykler har altså massive dæk, så de har nok ikke brug for en cykelpumpe” indskød jeg.

“Nå, hvad fanden, så er der resten af verden og nogle milliarder mennesker - det skal nok gå”. Når først Peter havde sat sig nogen for, så var der ingen argumenter der kunne skyde det ned.

Vi fik en længere snak om hans idé til hvordan den skulle konstrueres -

Det viste sig, at Peter var ingeniør og havde en god fornemmelse af konstruktion. Hans forslag gav det indtryk, at det var ‘walk in the park’ at konstruere en batteridreven cykelpumpe.

Da vi kom hjem fra dagens rejse gennem det vestjyske, gik vi på weekend. Jeg skulle i sommerhus med familien, hvor vi skulle hygge os og slappe af.

Konen og børnene havde ikke set meget til mig i ugens løb, da jeg havde flintret rundt i Vestjylland med Peter. Men jeg kunne ikke glemme idéen om cykelpumpen. Så snart vi var landet i sommerhuset og havde fået os installeret, satte jeg kurs mod det gamle skur der lå ude i haven og som indeholdt alt godt fra mange års indsamling af brugte ikke brugbare ting. Min sviger bedstefar, som havde overdraget sommerhuset til os, havde brugt mange år på at gemme alt det, som han ikke helt vidste hvad han skulle bruge til.

Jeg brugte ret meget tid på at undersøge alle skattene i skuret, så jeg vidste

nogenlunde hvad der hang på de mange søm på væggene, hvad der lå på hylderne, og hvad der fandtes i de gamle skuffer. For ikke at snakke om, hvad der var proppet ned i skurets mange gamle ølkasser. En dag havde jeg fundet en flaske med et eller andet udefinerbart i. Jeg stak snuden ned i flasken, selvom min gamle gymnasie kemilærer havde fortalt mig, at det måtte man ikke, da det kunne være farlige væsker.

Det lugtede af kanel og andre krydderier. Jeg satte proppen i flasken igen og spurgte senere min gamle sviger bedstemor, hvad hun tænkte det kunne være.

“Gud, det var den kryddersnaps jeg lavede lige efter krigen og så kunne jeg ikke finde den. Nå den er havnet i skuret. Det sagde noget om hvor mange år tingene var blevet gemt i skuret. Jeg kunne ikke dy mig, så jeg smagte på den. Det var ikke behageligt.

Jeg fandt også en gammel batteridreven boremaskine, en gammel cykelpumpe og en blikdåse og med disse remedier konstruerede jeg den første ‘prototype’ af den batteridrevne cykelpumpe. Prototypen virkede, ikke fordi den kunne pumpe et helt cykeldæk op, da trykket og luftmængden var alt for lav - men hvis man satte fingeren hen foran ventilhullet, kunne man lige mærke et lille pust. Lad os bare kalde den for vores første funktionelle prototype.

Mandag morgen mødte jeg Peter på kontoret, han så travl ud, men det forhindrede mig ikke i at få ham til at stoppe op og lytte:

"Jeg har brugt weekenden til at lave en funktionel prototype". Den ellers meget talende Peter blev for et øjeblik helt stum. Så råbte han:

"Lad mig se den for pokker."

Vi lukkede døren ind til mit kontor, da jeg selvfølgelig ikke ville have at andre af mine kolleger skulle have muligheden for at komme med hånlige kommentarer om



1. Det giver som regel et godt afkast, at vende din idé med andre og få deres syn på de.
2. Men vælg altid nogen der har et positivistisk syn på nye idéer, ellers kan du hurtigt miste modet.

min konstruktion. Jeg trak ‘tingesten’ op af min taske. Peter kiggede forundret på mig, så smilede han - tog prototypen som var det hans nyfødte baby. Trykkede på knappen og lod sin finger glide hen forbi ventilen. Hans reaktion kom helt ufiltreret:

“Det var satans, du har da hørt helt rigtigt efter hvad jeg sagde”

Violin kassen

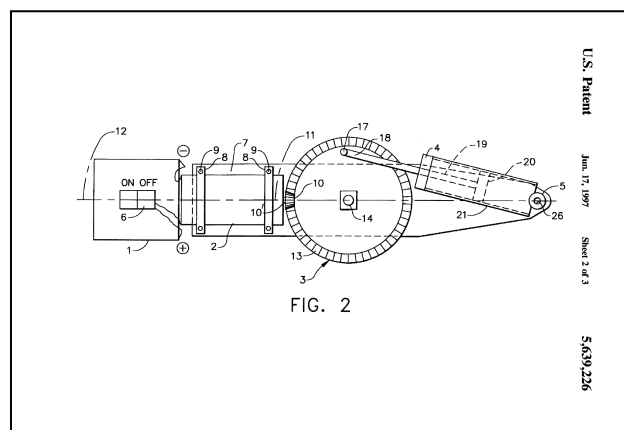
Det blev starten på en lang proces. Vi var helt enige om, at der ikke fandtes en sådan pumpe på markedet, så vi var også enige om, at vi skulle tage patent på vores fantastiske idé. Peter havde rigtig mange kontakter og kammerater fra sin skole- og studietid. Blandt andet havde han en god kammerat Ulrik fra studietiden, som var ansat i et patentbureau.

Vi spurgte Ulrik til råd om hvordan processen skulle forløbe. Han ville gerne hjælpe os med at beskrive alt det, der skulle sendes ind og hvor det skulle sendes ind. Han ville gøre dette for nogle flasker rødvin, og det passede os helt fint. Men der var en lang række gebyrer som vi selv skulle betale og vi skulle selv udarbejde alt konstruktionsmaterialet. Selvom Peter var ingeniøren i vores lille team og jeg var den simple politolog, var det mig, der startede med at udarbejde en teknisk tegning af vores bud på en løsning. Måske var det fordi jeg ind imellem proklamerede, at som søn af en maskinmester, kunne jeg finde ud af næsten alt.

Selv om jeg synes at tegningen var både upræcis og amatøragtig, kom de senere til at indgå i vores patentansøgning.

Peter og jeg blev enige om, at vi nok kunne finde penge til investeringen til patentansøgningen i vores husholdningsbudget. På det tidspunkt troede vi, at det blot handlede om et par flade tusser. Vi blev meget klogere, men det skal jeg nok komme ind på senere. Peter og jeg havde på dette tidspunkt intet billede af hvor projektet skulle føre os hen og intet billede af hvad et sådant projekt kunne komme til at koste. Den disciplin at planlægge, projektledelse, økonomistyre, var der ingen af os der havde den store indsigt i på det tidspunkt.

Men vi vidste at vi havde brug for at få forædlet vores amatøragtige prototype, så det første vi gjorde var, at købe nogle dyre tandhjul fra en tandhjulsfabrik i Midtjylland. Peter kunne selvfølgelig svejse, så vi lånte et værksted og gik i gang med at svejse de dyre tandhjul på en metalplade, for så senere at montere en elmotor og



et batteri på pladen. Jeg er nødt til her at indrømme, at Peters evne som svejser kunne ligge på et meget lille sted, så da vi havde brugt en dag på at monteret diverse svejseklatter på en metalplade, blev vi enige om at lægge en anden plan.

Så vi kontaktede en smed som Peter kendte, der også havde evner som teknisk konstruktør. Han sammenflikkede en prototype af de stumper, vi ikke havde ødelagt ved vores første konstruktionsforsøg. Prototypen var noget mere solid end min første prototype konstrueret i skuret ved mit sommerhus. Vi havde som sagt ikke mange midler at gøre godt med, og han skulle jo have betaling for hans arbejde. Heldigvis gjorde han det momsfrit og med en meget lav timepris. Han udviklede den prototype, vi senere døbte violinkassen. Navnet kom sig af, at den lignede en violinkasse. Violinkassen var en næsten fuldstændig kopi af vores konstruktion i patentansøgningen. Da vi så den, jublede vi meget højlydt over, at vores konstruktion kunne lade sig realisere. Princippet for vores konstruktion baserede sig på en bevægelig plejstang mellem det store tandhjul og pumpeenheten. Det hele blev drevet af en elmotor og et batteri.



Violinkassen var den første prototype, vi præsenterede for andre uden for vores egne vægge.

En dag vi mødtes på arbejdet, havde Peter taget violinkassen med. Mange på kontoret havde hørt om vores skøre idé, men ingen troede på at det ville blive til

noget.

“Skal vi vise dem vores fantastiske prototype i dag, eller hvad havde du tænkt dig?” Jeg kiggede på Peter.

"Fandme ja, de skal nu se at det ikke bare er luftkasteller, men virkelighed."

“Smutter du ikke lige ned og stjæler forhjulet på Lisbeths cykel. Nu skal de vide - de krakilere - at vores idé er fabelagtig.” Peter talte dæmpet til mig, for at Lisbeth ikke skulle høre vores snak. Lisbet var afdelingens altid smilende sekretær.

Jeg hentede cykelhjulet uden at Lisbeths opdagede det. Vi kaldte ind til et fællesmøde, og alle vores kolleger mødte op.

“Har I hentet kaffe til den kage, som vi har med. Morten og jeg er vært ved denne fantastiske præsentation af årtiet opfindelse - Den batteridrevne cykelpumpe”

Lisbeth gjorde store øjne, da hun opdagede, at jeg havde snuppet hendes cykels forhjul, men hun nåede ikke at sige noget før jeg havde lukket al luften ud af dækket.

“Hvordan skal jeg nu komme hjem” kom det lidt bekymret fra hende

"Jeg kører dig, hvis vi ikke får pumpet det op igen - bare rolig" sagde jeg til hende.

I vores proces med at udvikle produktet, havde vores kolleger været delt op i 2 meget forskellige grupperinger. Den første gruppe var lyseslukkerne, eller dem der nok ville kalde sig selv for realister. De stod bagved med korslagte arme og udtrykte sig gennem nedgørende hånlige kommentarer om vores forsøg på at være innovative. Den anden gruppe var opmuntrerne eller positivisterne, der hele tiden var positive i forhold til det vi havde gang i. Denne gruppe viste højlydt interesse, stod tæt på og skulle allerhelst have fingrene i violinkassen.

Peter fandt violinkassen frem og jeg gav ham cykelhjulet som enhver anden assistent til den lokale tryllekunstner. Et par minutter efter var hjulet pumpet op. Alle kiggede på os.

Realisterne måbede og trak sig hurtigt tilbage. De kunne mærke nederlagets svirp. Posivisternes reaktion var stik modsat og de brød snart ud i egentlige klapsalver og overvældede os med masser af positive kommentarer.

“Hold kæft det er godt gået. jeg vidste I ville lave det”

“Peter og Morten, selvfølgelig de 2 kreative svende”

“Hvis ikke I kan opfinde en batteridreven cykelpumpe, så er der ingen der kan”

Dette event var vores første succes. I opfinder verdenen kalder man det vist, at produktet havde vist sit 'Proof of concept'.



1. Det er altid godt at udarbejde en struktureret markedsanalyse, for at finde ud af om der er en fremtidig forretning for din idé, inden du begynder at investere større summer i udviklingen af den.
2. Endvidere er det en god idé at finde ud af om det er muligt at opbygge en funktionel prototype inden du går videre.

Finanskrisen

Den her finanskriser er ikke den samme som den vi oplevede i 2008, nej det var vores personlige finanskriser. Som jeg fortalte tidligere, havde vi besluttet at investere



i at patentere vores produkt. Vores kontakt Ulrik i patentbureauet havde fortalt os, at det var meget vigtigt at lægge en IPR-strategi for hele verden, da man ellers kunne smide en masse gode penge ud til ingenting. Som Ulrik sagde:

“Det er vigtigt at vi udarbejder en international IPR strategi...”

“Ulrik, Ulrik, hvad betyder det der IPR” Peter var nødt til at stoppe Ulrik, som var lige så talende som Peter og havde et vokabularium der til tider gjorde ham helt uforståelig.

“Nå ja, undskyld det betyder ‘Intellectual Property Rights’ og har noget med rettigheder og patenter og sådan noget” Og så fortsatte han videre...

“Det er vigtigt at vi ikke kaster penge ud på at ansøge om patent i Luxembourg, mens vi glemmer Tyskland”.

Vi tog et verdenskort og udpegede de lande, hvor et patent var afgørende og hvor konkurrenter kunne søge om patent. At søge patent i disse udvalgte lande skulle

være nok til at blokere for, at andre ville søge patent på et produkt der mindede om vores. Ud over Danmark skulle vi således blot søge i 8 andre lande og på den måde havde vi 'verdenspatent' på vores produkt.

Vi syntes det lød godt, så vi gik i gang. Vi fandt dog hurtigt ud af, at på trods af, at det kun var 8 lande udover Danmark, var det helt klart de 8 dyreste lande at søge patent i. Vores patentstrategi havde sparet os for en masse penge, men inden vi så os om, havde vi alligevel brugt mange hundrede tusinde kroner, bare til patenter i det begrænsede antal lande.

Vi var i krise.

Vi havde fået udviklet violinkassen og vi havde patentansøgninger på vej vej flere steder i verden, men vi havde ikke noget produkt, vi havde kun vores husholdningsbudget at trække på og vi havde ikke fundet en reel samarbejdspartner der kunne hjælpe os med udvikling, produktion og salg af vores idé.



“Hvad gør vi Peter - har vi fejlet? Vi har nu brugt mange penge på det her patent halløjsa og er vi kommet nogen vegne?”

“Ro på, vi er godt på vej til en stor succes og nu har vi rettighederne til hele verden”. Peters optimisme havde nogle gange en smittende effekt, men lige nu var effekten af en mere negativ karakter.

“Ja, det er godt med dig, men jeg ser ikke noget marked, jeg ser ingen kunder, jeg ser ingen indtægter, jeg ser ingen samarbejdspartnere, jeg ser ikke lyset...” Jeg var ved at miste modet til at gå videre med projektet. Jeg var ved at konvertere til en realist.

Vi havde brugt en frygtelig masse penge og jeg havde ikke fortalt noget som helst om det på hjemmefronten. Min kone troede at Peter og jeg bare legede og havde det sjovt med nogle halvdyre tandhjul. Hun vidste intet om, at vi gamblede med familieøkonomien i begge vores familier.

Jeg gruede for den dag jeg skulle fortælle min kone om det - og den dag nærmede sig med hastige skridt.

“Jeg har jo for helvede ikke sagt noget om det derhjemme” Jeg kiggede lettere irriteret på Peter.

“Det har jeg da heller ikke” lød det lidt friskt fra Peter.

“Så hvad gør vi?”

“Jeg har en idé”

Peter havde altid en idé. Han havde helt klart en mere optimistisk profil end min lidt mere realistiske profil.

“Vi ansøger Unibanks Opfinder Fond om støtte, vi er helt sikre på at få det. Vores idé er jo genial.”



Vi ansøgte Unibanks Opfinder Fond om 400.000 til videreudvikling af vores idé. Vi kunne se, at det var kompetente personer der sad i Unibanks Opfinder Fonds bestyrelse, så det ville bare være ‘Walk in the park’.

Men det blev til en lang tur i parken. Vi fik svar efter nogle måneder og det var desværre et afslag.

Det var lige før vi mistede lysten til at gå videre med vores projekt. At en opfinder

fond ikke kunne se at en batteridreven cykelpumpe var en fantastisk idé, gik simpelthen hen over vores hoveder.

Selv superoptimisten Peter var ved at miste modet.

“Vi lukker projektet Morten og tager skraldet med vores ægtefæller”

“Peter, hvis skrald betyder skilsmisse så... fanme nej Peter, de skriver at vores opfindelse ikke har opfindeshøjde nok. Hvad fanden mener de med det? For mig at se findes der ingen batteridreven cykelpumpe på markedet, og Ulrik har i sin foranalyse ikke fundet nogen der er på vej. Det skal de fandme komme til at forklare os.”

For en gang skyld var det mig, der havde rollen som positivist.

“Hold kæft nogle idioter” skreg jeg ind i hovedet på Peter.

“Du har ret, vi indkalder dem til et møde, hvor de må forklare sig. jeg ringer til direktøren.” Så Peter greb telefonen og ringede. Snart havde vi en aftale med direktøren allerede et par dage efter, hvor hun var i Aarhus.

“Er det en kvinde? Så må vi kunne snøre hende” røg det ud af munden på mig. Hvis der var noget vi var gode til, så var det at tale til kvindehjerter - synes vi i hvert fald selv. Jeg er ikke sikker på, at vores ægtefæller var enige, på den anden side spurgte vi dem heller ikke.

Vi brugte noget tid bagefter på at banke optimismen ind i kroppen, og det lykkedes efter en flaske vin eller 2. Vi var bare parate og godt klædt på til mødet med direktøren.

Vi havde aftalt at afholde mødet på en restaurant i Aarhus, som hun kendte. Vi havde selvfølgelig sikret, at der var noget godt til ganen, og da det var en kvinde, blev det til en stor frugtskål og danskvand. Mødet gik super godt. Direktøren var en charmerende dame et par år ældre end os og hun lod sig faktisk charmere af os - var Peter og jeg enige om. Vi forsøgte at overtale hende til at tage beslutningen op igen på næste bestyrelsesmøde, så vi kunne komme videre med vores fantastiske innovative projekt.

“Nej venner, jeg behøver ikke at overtale bestyrelsen til noget som helst. Jeg har mandat til selv at tage beslutningen. I har virkelig solgt jeres projekt godt, så jeg giver jer håndslag på at vi yder et lån på 400.000,- til jer”.

“Et lån”, jeg blev pludselig i tvivl om det her var en god ide. Vi havde i forvejen en

Den nye samarbejdspartner.

Vi havde nu dækket vores udlæg fra husholdningskassen ind, men vi var stadig på herrens mark. Vi havde stadig ikke fundet en samarbejdspartner med penge på bogen.

“Vi er altså nødt til at finde en samarbejdspartner med godt med penge, hvis det skal lykkes for os at få udviklet et produktionsbart produkt og få det på markedet. Vi ved jo begge godt, at vores produkt skal produceres i Kina, da et europæisk produkt af denne karakter vil blive alt for dyrt og umuligt af afsætte på konsumermarkedet.”

Men det krævede, at vi havde penge til at bestille et stort antal i Kina. Vi skulle forvente, at vi skulle lægge hele betalingen for ordren så snart vi afgav den hos kineserne. Derefter ville der gå nogle måneder med at transportere ordren til Danmark. Kunderne skulle så have en vis kredittid, så summa summarum skulle vi have et udlæg til ordren i mindst 6 mdr. inden der kom penge i kassen igen. Vi kunne i denne periode ikke tage nye ordrer ind med mindre køberen ville finansiere upfront, og det var sjældent de ville dette.

Jeg kiggede på Peter med en alvorlig mine. Vi havde et stykke tid glædet os over at have fået minimeret vores gæld, men jeg havde svært ved at få øje på fremtiden.

“Ro på min gode ven. Jeg har en gammel kammerat Poul, som jeg har kendt fra mit barndomshjem. Han har røven fuld af penge, masser af kontakter i østen og så er han en skide dygtig forretningsmand. Han vil gerne snakke med os om vores projekt.

Vi fik et møde med Poul og han var sådan set OK, nok ikke en der på langt sigt ville blive min personlige ven, men det var jo ligegyldigt, hvis han havde penge og ville smide dem i vores projekt.

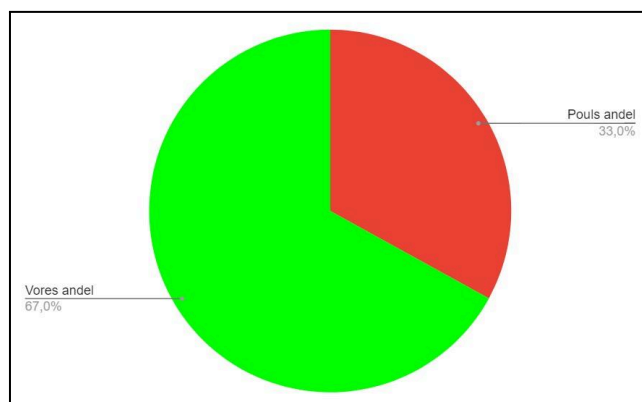
Han hørte på os i en lille times tid, sagde ikke noget, men sad med fingerspidserne mod hinanden som en anden messias. Så tog han ordet.

“Jeg vil gerne smide penge i jeres selskab, men jeg kræver at få en del af ejerskabet.”

“Selvfølgelig” svarede Peter, uden at tænke over hvad han sagde ja til. Men vi var selvfølgelig nødt til at sige ja tak til hans tilbud, for hvor skulle vi ellers finde investorer der ville sætte penge i vores projekt. Projektet var det, man nok ville kalde meget risikabelt. Vi havde ikke et færdigt produkt, vi havde ikke finansiering til at sætte en produktion i gang og vi havde ingen investorer. Skulle vi værdisætte

projektet på dette tidspunkt, ville det nok ikke være mange basseører værd.

“Jeg skal have 35% af ejerskabet” - altså ca. en tredjedel, til gengæld vil jeg



investere en halv million i det. Vi er jo nødt til at få udviklet en bedre prototype til demo og også gerne nogle værktøjer til den endelige produktion.”

Peter og jeg gik ud af kontoret for at votere. Men det var en pseudo pause som man ser det i Løvernes Hule, for vi havde ikke andre valg. Han ville give en halv million for 35% af virksomheden. Det var en værdisætning på 1,5 mio - det var vel egentlig OK.

Vi igangsatte samarbejdet og med Poul i teamet, skete der noget. Vi fik igangsat en designproces,

hvor et designbureau fik til opgave at udforme produktet. Vi fik koblet ingeniører fra Hong Kong til den tekniske udvikling. Vi mødtes jævnt tit hos Poul, som boede på en større herregård i det midtjyske. Det hele gik sådan set meget godt - pilen pegede opad.



1. Du er nødt til at erkende, at hvis du ikke selv har den nødvendige kapital til rådighed, så skal du finde den eksternt.
2. Eksterne kapital ejere eller business angels er ikke altid angels, men forretningfolk der ser en mulighed for at tjene flere penge end de har i forvejen.
3. At skaffe kapital er ikke en engangsforestilling, men noget du skal igennem mange gange til f.eks. etablering, til drift, til ordrefinansiering...
4. Og hver gang vil du blive udvandet, Hvilket vil betyde, at din ejerandel vil blive mindre og mindre. Det er bare en erkendelse du er nødt til at indse.

Hong Kong

Vores ingeniørmæssige samarbejdspartnere i Hong Kong sendte os den ene prototype efter den anden, men ingen af dem virkede. De prototyper de sendte til os brød allesammen sammen efter kort tids brug. Det var som om kineserne ikke helt forstod det tekniske setup.



Jeg blev mere og mere bekymret for deres tekniske kompetencer. De kaldte sig godt nok ingeniører, men var det nu det samme i Hong Kong som i Danmark. “Vi er nok nødt til at rejse derved for at få styr på tingene,” sagde Poul en dag vi mødtes.

“Jeg tror du og jeg skal tage en rejse til Hong Kong for at tjekke dem ud.”

Han pegede på mig og ikke på Peter. Underligt nok, idet det jo var Peter, der var ingeniøren. Men det var selvfølgelig mig, der havde lavet de tekniske tegninger, de skulle arbejde efter, så måske var det forklaringen.

Nå, men Poul og jeg tog flyveren til Hong Kong for at få styr på vores konstruktion af en brugbar prototype til vores batteridrevne cykelpumpe. Det var min første tur til Hong Kong, medens Poul havde boet der i flere år og det var her han havde tjent sine første millioner. Så jeg fik en guidet tur gennem byen, som er temmelig stor. Vi besøgte en kinesisk landsby, der ikke var en oprindelig kinesisk landsby, da den var opført på samme måde som den gamle by i Aarhus - Gamle huse på et nyt sted. Og vi besøgte den berømte ‘Bottom up’ natklub, der var kendt fra en James Bond filmen - ‘the man with the golden gun’ - fra 1970'erne. Stedet var et lidt lummert sted, Barerne var 8 kantede og midten af baren var forhøjet og her sad de topløse

piger og serverede for alle kunderne. Vi satte os ved baren og straks satte der sig smukke asiatisk piger ved siden af os og spurgte efter en drink. Poul fortalte mig, at man bare skulle ignorere dem. Han inviterede mig også på en rigtig kinesisk restaurant, hvor jeg fik serveret dampet søagurk, hønse- og andefødder og ægte Peking and. Det første kunne jeg godt undvære, det var som at spise et behåret stykke kogt flæsk. Resten var en god oplevelse.

Vores mål var selvfølgelig ikke oplevelser, men derimod at få styr på de kinesiske ingeniører.

Vi besøgte dagen efter vores oplevelsestur den ingeniørvirksomhed, der stod for konstruktionen af den endelige cykelpumpe. Jeg blev lidt overrasket over de pladsforhold medarbejderne havde i en sådan virksomhed. Jeg vidste godt at kontorplads i Hong Kong kostede en mindre formue, men jeg havde ikke troet at det betød, at man blot proppede et meget stort antal medarbejdere ind i et lokale, der i Danmark ville være godkendt til 4.

Jeg satte mig ned sammen med det team, der havde med vores projekt at gøre, for at finde ud af hvor langt de var kommet.

Alle jeg talte med var uddannede ingeniører fra kendte ingeniørskoler i Hong Kong og som sådan burde de have forudsætningerne for at konstruere vores batteridrevne cykelpumpe. Men det havde de helt klart ikke. Deres største mangel var forståelse af det elektriske kredsløb, der skulle bringe strøm fra batteriet og til motoren, der drev kompressoren inde i cykelpumpen.

Dimensionerne i forbindelser og kontakter var underdimensionerede, så lige så snart pumpen skulle producere tryk, krævede motoren selvfølgelig masser af strøm på kort tid og det resulterede i, at det interne ledningsnet i pumpen brændte sammen. På grund af deres manglende viden om energikredsløb, fik de skabt en form for 'brødrister' inde i pumpen, i stedet for at få flyttet noget strøm frem til elmotoren. Jeg forsøgte at forklare ingeniørerne, med min meget begrænsede tekniske viden, at de skulle gennemtænke hele strømkredsløbet for at forhindre, at de skabte steder i kredsløbet, hvor dimensioner var for små. Når der er for lav gennemstrømningskapacitet i et ledningsnet, hvor der er brug for høj kapacitet, konverteres strøm til varme. Varme gør friktionen i ledningsnettet kraftigere og forøger varmeudviklingen eksponentielt - du opbygger en intern brødrister i stedet.

Når jeg talte til ingeniørerne, gav de mig hele tiden et 'kineser ja', men det betød blot, at de havde hørt mig, ikke nødvendigvis at de havde forstået hvad jeg sagde. Jeg brugte 5 dage på at forklare teknikken og jeg troede virkelig, at de havde forstået

det. Men den første prototype vi modtog efter vi havde besøgt dem ude i Hong Kong, bekræftede mig i, at de enten ikke havde fattet en brik, eller også at mine pædagogiske evner havde svigtet 'big time'.



1. Du er nødt til at erkende, at andre kulturer tænker anderledes end dig.
2. Hvis man ønsker at få en dansk producent til at producere et produkt, så er det mere enkelt - danskere tænker som danskere. Desværre er det væsentlig dyrere at etablere produktion i Danmark.
3. Hvis du derimode vil have en produktion sat op i f.eks. Kina, så skal du have indsigt i deres kultur, deres måde at tænke på, deres måde at reagere på. Du kan ikke forvente de tænker dansk.
4. En god idé er at alliere sig med en der kender den kultur hvor du ønsker produktionen skal etableres eller hvor udviklingen af produktet skal foregår. Jeg har gode erfaringer med at hyre en lokal, som du stoler på, som du kan kommunikere med, som har udsyn.

Notater:

Design af cykelpumpen

Efter at jeg havde besøgt Hong Kong og modtaget første prototype herefter, mistede jeg lidt af modet på vores projekt. Samtidig vidste jeg godt, at vi var nødt til at bruge denne virksomhed til at konstruere vores pumpe. De var nemlig eksperter i at lave støbeværktøjer, som var nødvendige for at lave plastik kabinettet til vores cykelpumpe. Peter og jeg gik rundt i Danmark og var frustrerede over, at det gik så skidt med udviklingen af en prototype af cykelpumpen. Midt i frustrationen blev vi dog enige om, at vi nok skulle kigge lidt på hvordan vi kunne designe pumpen, så den kom til at se lidt mere tjekket ud end det design vi havde fået udviklet indtil videre.

Det mindede mere om et stykke sexlegetøj, som de fleste ikke ville have liggende fremme på stuebordet eller for den sags skyld i tasken. Vi kontaktede en helt ny designvirksomhed i Aarhus og spurgte om de kunne tænke sig at være med til at skabe et nyt look for vores cykelpumpe. De tog opgaven til en fornuftig pris, hvis de måtte bruge det endelige produkt til at promovere dem selv.



De brugte en hel måned på at udvikle det nye design, men da vi blev præsenteret for det, tænkte vi begge 'det der er bare vores cykelpumpe' og til den lejlighed kom vi på navnet til pumpen. Den kom til at hedde Airman.

Peter og jeg søgte straks om varemærkebeskyttelse på navnet.

Den anden tur til Hong Kong

Vores samarbejdspartner i Hong Kong kunne bare ikke finde ud af at udvikle en prototype, der kunne holde til at blive brugt til at pumpe cykler op med. Jeg tror vi

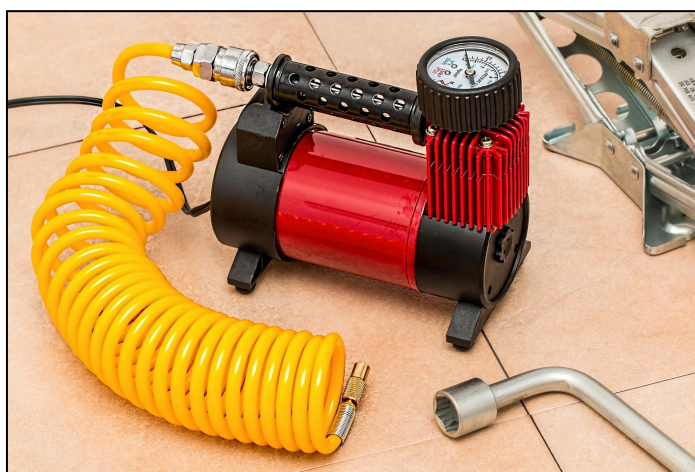
fik tilsendt mere end 20 forskellige prototyper. Vi var nødt til at gøre noget andet. Nu var det Peter' tur til at rejse til Hong Kong og forsøge at fortælle vores ingeniører dernede om energikredsløb. Jeg var i telefonisk kontakt med Peter hver dag og for hver gang jeg talte med ham, lød han mere og mere frustreret 'de fatter det fandeme ikke - hvordan kan man være så tumpet, at man ikke kan forstå det'.

“Når jeg sad hver morgen ved morgenmaden på hotellet, overbeviste jeg mig selv om, at det var i dag, det skulle lykkes. Det var i dag de ville knække koden, forstå hvad jeg forklarede dem og de ville konstruere den mest fantastiske prototype. Og hver aften da jeg sent kom hjem til mit hotelværelse, tømte jeg minibaren for drinks i frustration over at det ikke lykkedes”

“Hvad fanden gør vi? Jeg rejser hjem, jeg orker ikke mere, vi får dem aldrig overbevist og vi har ikke råd til at gøre det hele om med en anden virksomhed.” Jeg kunne mærke at Peter var ved at give op.

Men, så fik han en fantastisk idé. I sin frustration, havde han en aften siddet og kigget i et katalog over alt det elektronik geil man kunne købe på diverse elektroniske markeder rundt omkring i Hong Kong. Her fandt han en 12 volts minikompressor til biler. Den kunne kobles direkte på bilens cigarettænder og på den måde pumpe bilens dæk op.

“Hvad nu hvis vi tager indmaden fra en sådan kompressor og spænder et nikkel cadmium batteri på som strømforsyning. Vi ved at disse pumper virker, så hvorfor skulle det ikke virke i en cykelpumpe med batteri. Jeg køber sgu en i morgen og får ingeniørerne til afprøve det”.



Og Peter gjorde det, og det virkede. Den første prototype blev sendt til os dagen efter, og vi testede den i Danmark og den fungerede også i vores miljø.

Men som den mest bekymrede person i vores samarbejde spurgte jeg selvfølgelig Peter:

“Hvad med vores halve million kroners patent? Holder det så ikke”. Peter kiggede på mig med hans altid lidt finurlige blik.

“Vi har jo ikke patent endnu, så det vi gør er at vi skriver vores ‘pat. pending’ nummer i bunden af produktet. Så ved folk at vi har søgt om patent og derfor har fortrinsret for at kunne bruge det senere. Det varer altid nogle år inden man får det egentlige patent og så har vi jo markedet.”

“Er det fusk Peter?” Jeg blev lidt bekymret. “Ja, men ikke ret meget og ikke noget vi vil kunne retsforfølges for” Jeg valgte at tro på ham, for hvad havde vi af andre muligheder.



Vores rigtige Airman var født.

Vi fik produceret værktøjerne til at støbe alle enhederne i Pumpen, inklusiv de udvendige skaller og snart



1. Hvis du har med consumermarkedet at gøre, er designet ret vigtigt. Her skal du ikke springe over hvor gærdet er lavest.
2. Er det derimod en form for en teknisk 'dingenot' du udvikler, så er designet ikke så vigtigt.
3. Det samme gælder produktnavnet. Du skal gennemgå en struktureret proces for at finde det rigtige navn til både produkt og virksomhed.
4. Det er ikke altid det er smart at kalde din virksomhed det samme som produktnavnet. Måske kommer der senere nye produkter til og det vil mudre det hele til.

havde vi bestilt vores første 20 fods container fyldt med pumper til levering. Vi havde på det tidspunkt kun solgt nogle få stykker og foræret en kasse til kongehuset, som de tog imod med kyshånd. Vi ville gerne være kongelige hofleverandører, men det blev vi ikke af denne kasse.

Notater:

Vores første produktion

Men vi tog alligevel chancen og bestilte de 10.000 stk. Vores ide var jo fantastisk. Vi havde egentlig drømt om at bestille en stor container hjem fra Hong Kong, men grundet afregningsmodellen med Kina, var det meget begrænset hvor mange vi kunne bestille af gangen. Det var på det tidspunkt, at når man bestilte et bestemt kvantum til levering på kajen i Hong Kong, skulle hele betalingen lægges, når de blev bestilt. Vi havde en drift kredit på en mio. og det var næsten hvad det kostede at bestille en lille container. Vores kassekredit var derfor tom efter denne bestilling og der kom først penge på kontoen igen, når vores kunder betalte os for den ordre vi havde leveret til dem. Perioden mellem vi betalte og vi fik penge i kassen igen blev bestemt af

produktionstiden, transporttiden, og kundens kredittid. Dette ville normalt udgøre mindst en 5-6 måneder. I den periode kunne vi ikke sige ja til nye ordrer, med mindre kunderne ville acceptere en up front betaling.



1. Husk endelig, at når du bestiller produktion eller råvarer, så kan der gå rigtig lang tid fra du har omkostningerne til produktion eller råvaren og til du får betaling fra kunderne for dine leverancer.
2. Det drejer sig om produktionstid, leveringstid og kredittid.
3. Der kan gå mange måneder og op til halve år.
4. Det er sjældent du kan få en fuld upfront betaling fra en kunde.

Den første rigtige ordre.

Men vi havde endnu ikke fået solgt de første 10.000 enheder som den første container indeholdt, så der forelå et større salgsarbejde foran os. I denne periode arbejdede vi gratis for vores eget selskab, for der var ikke økonomi til at udbetale os løn. Peter og jeg havde et fast arbejde, hvor vi havde en god løn, medens Poul havde nok kapital at tære på. Det betød, at arbejdet med at få solgt de airman vi indenfor nogle få måneder fik på lager, skulle foregå i den arbejdstid som en anden arbejdsgiver betalte for. Det var en ret uheldig konstruktion, men vi var nødt til at gøre det på den måde og så satse på at det ikke blev opdaget. Heldigvis var det i starten ikke det store problem. Peter og jeg lagde ret mange timer på vores arbejdsplads, så vi følte ikke vi snød nogen. Men der kunne jo være kolleger der fik ondt i r....

Vi havde på det tidspunkt valgt en salgsstrategi der indebar at vi skulle igennem to steps. Først skulle vi ringe rundt til forskellige virksomheder i Danmark, som kunne være interesseret i et sådant produkt. Vores første kriterie måtte være virksomheder der var indenfor cykelbranchen. Næste step var at besøge virksomheder, der viste interesse. Jeg besøgte nogle virksomheder der producerede cykler og fandt hurtigt ud af, at disse virksomheder ikke længere havde produktion i Danmark. Det var blot salgskontorer der solgte cykler produceret i Kina. De var ikke interesseret i salg af andre produkter. De virksomheder der producerede cykler i Danmark satsede på special cykler af høj kvalitet og til en pris der lå langt over en 'normal' cykel. Det kundesegment, der købte disse cykler, var ikke segmentet til køb af en Airman. De satsede i stedet på små engangs patroner, der kunne pumpe dækkene op på et øjeblik og som ingenting vejede.

I det hele taget må vi sige, at vores markedsanalyse var alt for tynd og alt for ugenomtænkt. Set i bakspejlet, skulle vi nok have set i andre retninger. Vores Airman skulle sælges gennem store varehuse, hvor kunden var den almindelige dansker eller tysker, der en gang imellem havde brug for en batteridrevet pumpe til at pumpe sin cykel op, eller til at pumpe alle mulige andre ting op.

Vi havde heller ikke på dette tidspunkt udarbejdet noget salgsmateriale til at dele ud til kunder. Det vi havde i stedet var en prototype som fungerede fantastisk og nok var noget af det bedste salgsmateriale vi på det tidspunkt kunne støve op. Men vi havde kun én prototype, så vi kunne ikke sende et eksemplar ud til hver af de potentielle kunder.

Vi besøgte mange forskellige virksomheder, men der var ikke rigtigt bid. De fleste

var begejstrede for produktet, men kunne ikke se sig selv som salgskanal for vores produkt.

Ved et tilfælde fik jeg kontakt med Dansk Supermarked og fik en god telefonsnak med deres indkøbschef. Han var en venlig mand og sagde, sikkert af ren venlighed, at vi da bare kunne kigge forbi - så det gjorde jeg.

Han hed John og var en mand i fyrrerne. Han viste sig at være interesseret i produktet, måske mest fordi det var en dansk opfindelse, en god ide og passede meget godt til resten af Bilkas produktsortiment. Han spurgte hvor mange han skulle aftage og jeg svarede, at en lille container nok var passende for alle Bilka varehuse i Danmark. Han svarede, at han nok mente, han kunne afsætte 1000-1200 stk. Det var langt fra en lille container med 10.000 stk. Men hvad havde jeg af alternativ?

Han fortalte så også, at når han indkøbte sådan noget til Dansk Supermarked og tog den risiko, så var det normalt, at deres leverandør tog det ikke solgte lager retur. Jeg havde lige et kort øjeblik glemt, at han selvfølgelig repræsenterede Dansk Supermarked (i dag Salling Group) som havde og har en af de mest professionelle indkøbsfunktioner i Danmark. Han gav ikke ved dørene, uanset om jeg var en lille snoldet dansk iværksætter virksomhed, eller havde været en gammel velkonsolideret virksomhed.

Jeg fik ham dog til at give AirMan plads i både deres katalog og tæt på kassen. Vi lavede en aftale. Han tog 1500 stk. uden tilbagelevering. Som han sagde, "Jeg ved godt, at I ikke er den mest velkonsoliderede virksomhed i Danmark".



1. Du er nødt til at erkende, at alle indkøbere er professionelle og har et mål med deres virke, og det er at gøre en god forretning for den virksomhed de repræsenterer.
2. Tro ikke du kan diktere betingelserne hvorunder handlen foregår. Du er ny på markedet og derfor er du nødt til at underlægge dig.
3. Når du senere bliver en succes, så vil tingene udvikle sig helt anderledes.
4. Vær ærlig omkring din situation - indkøbere ved godt du er ny, du ikke har det store kapitalapparat bag dig og at du formodentlig ikke har enorm mange andre muligheder lige nu for afsætning.
5. I skal fejre jeres første ordre - det er jeres første forretningsmæssige succes. Det er med til at cementere jeres begejstring og passion for forretningen.

Vi havde fået vores første rigtige ordre og det var en succes.

Notater:

Kølner Messen

En af de største isenkræmmere messer i Europa afholdes dengang hvert år i Köln. Vi blev enige om, at det var her vi skulle præsentere Europa for vores fantastiske produkt.

Vi fik opbygget vores messestand takket være Poul og hans kone, der havde prøvet dette masse af gange. Jeg kørte hele vejen fra Danmark til Köln alene med hele messestanden i bagagerummet på en VW transporter. De andre var desværre forhindret af andre aktiviteter, men de ville troppe op på messen på et senere tidspunkt.

Jeg satte hele standen op og gjorde klar til messen åbnede. Vi blev placeret i en sjov afdeling af messeområdet.



Vores nabo var en stor kinesisk virksomhed der solgte julelys og julemænd der kravlede op og ned af skorstenene. Jeg undrede mig noget over vores placering, men tænkte at de besøgende nok skulle finde os, fordi vi stod i messekataloget og vi havde sendt en lang række invitationer ud til relevante kunder.

Den første halve dag var der meget få besøg på standen og jeg tænkte, at det her nok ikke blev vores bedste markedssatsning. Poul og hans kone var ankommet til messeområdet senere på dagen og vi stod alle sammen og glanede.

Så kom der en australier hen til messen. Han lød vældig interesseret og nysgerrig

på hvad det her var for noget

“If you have to briefly explain what an Airman is, can you do so?”

Jeg svarede ham, at det kunne jeg ikke, men jeg kunne VISE ham, hvad det var. Han nikkede, at det var i orden. Vi havde i udstillingen en opstilling bestående af et bilhjul, et motorcykelhjul og et cykelhjul. Jeg ledte ham hen til opstillingen, hvorefter jeg lukkede luften ud af bilhjulet. Så satte jeg vores Airman på ventilen og pumpede hjulet op igen på 30 sekunder.

“What the fuck...” røg det ud af ham og han skulle straks have Airman'en i hænderne. Medens vi stod der og konverserede med australierne, kom der pludselig flere messegæster hen for at se hvad der skete på vores stand. Snart var der 30 til 40 stykker, der stod rundt om os. Jeg havde god run på standen resten af dagen og vi fik så mange potentielle kunder noteret, at der virkelig var noget at komme hjem med.

Dagen efter fik jeg pludselig besøg af John fra Dansk Supermarked. Han havde nogle af sine egne samarbejdspartnere med. Han spurgte om han måtte vise vores produkt til dem. Det måtte han selvfølgelig gerne, så han overtog hele præsentationen og viste med overordentlig begejstring, hvordan pumpen virkede

både på bildæk og cykeldæk og faktisk også på en luftmadras. John havde bevæget sig fra at være min kunde til at blive ambassadør for vores produkt. De næste par messedage gik også med besøg af mange begejstrede kunder og efter messen fik vores produkt en pris for det mest innovative produkt



1. For at verden kan få kendskab til dine produkter eller ydelser, skal du vise verden dem
2. Der er et utal af kanaler til dette formål, og du skal vælge de rigtige. Det gør du ved at gennemgå en struktureret proces for dit 'Gå til marked' arbejde.
3. Find ud af hvor dine kunder, dine samarbejdspartnere, dine forhandlere findes og læg en plan for hvad du vil fortælle dem, hvornår du skal gøre dette og med hvilke midler.
4. Fastlæg endvidere hvilke succeskriterier der er vigtige for samarbejdspartnerne - vær gerne personlig.
5. Definer dine egne succeskriterier og lav nogle målepunkter.
6. Husk at gemme dine lead og bearbejd dem.

på hele messen.

Den første container og fejlen



Vi modtog den første container med 10.000 pumper en fredag eftermiddag. Vi var alle til stede nede hos Poul, som på sin herregård havde masser af plads i de gamle længer til oplagring af pumper. Vi fejrede det med champagne og kransekage - det var en stor dag.

Poul åbnede containeren og tog en kasse ud af den. Hver kasse bestod af 6 Airman. Han pakkede en Airman ud og stod stolt og viste os indpakningen og alt det tilbehør, der fulgte med hver enhed. Der var fint indpakket i små poser.

Men så blev han pludselig alvorlig.

“Der mangler sgu da et eller andet her. Der skal sidde en label på alle batterierne, og det gør der ikke. Det er en fejl ved pakningen og vi kan ikke sende dem ud på vores marked uden at den label sidder på alle batterierne.”

“Hvad gør vi? Vi skal sende 1500 stk. til Dansk Supermarked senest mandag”. Peter så bekymret ud, noget han ellers sjældent gør.

“Jamen, vi er jo nødt til at sætte den label på. Jeg får printet nogle til i morgen, og så må I komme og sætte dem på. Jeg kan desværre ikke deltage, da vi har børnefødselsdag hele dagen”. Vi vidste det godt, hvis der var noget Poul ikke var begejstret for, var det fysisk arbejde. Jeg tror han tænkte, at det havde han folk til.

“Vil det sige vi skal åbne alle kasser, åbne hver eneste Airman pakke, tage batteriet ud af hver eneste Airman og sætte labelen på. Hvorefter vi skal pakke det hele sammen igen - hold da kæft”

"Ja, men det er der jo ikke noget at gøre ved. Vi kan jo ikke returnere dem til Kina igen - Vel.?"

Peter og jeg brugte hele weekenden på at pakke ud og sætte labels på 10.000 enheder. Søndag aften kl. 22 var vi færdige med arbejdet. Vi blev enige om, at næste gang ville vi hyre én til at tjekke, at alt var i orden fra fabrikkens side, inden produkterne blev sat på et containerskib til Danmark.



1. Det er altafgørende for din forretning, at du har en præcis opfølgning på produktion, kvalitet og levering.
2. Måske skal du entrére med en der er lokal kendt og kender kulturen og måden at kommunikere på.
3. En returnering af en produktion på grund af produktionsfejl kan slå dig ihjel.
4. Derfor er det vigtigt, at du har en form for projektleder på produktionstedet, der kan sikre, at alt er under kontrol.
5. Du skal udarbejde en test strategi, en leverance strategi og en kvalitetsstrategi.

TV shop kampagnen

En dag kom Peter ind på vores kontor. Peter havde sagt sit job op og var blevet ansat som salgschef i vores fælles selskab. Vi var så heldige, at vi kunne ansøge om at få dækket halvdelen af hans løn gennem en statslig ordning i en periode.

“Jeg har fået en idé” sagde han. Vi var ikke uvante med at Peter fik mange idéer, men vi var nødt til at vurdere kvaliteten af hans idéer, inden de blev søsat.

“Der er en stor tv-shop i USA, der hedder QVC. De omsætter for milliarder af



dollars. Det er her, alle amerikanere køber alt deres ‘shit’. Amerikanere elsker ‘batteri-shit’. Jeg tror vi kan sælge vores Airman herigennem. Det er virkelig en stærk salgskanal, og vores produkt passer bare som fod i hose til deres koncept.”

Vi kiggede et par QVC-tv-shop udsendelser igennem og var enige om, at han denne gang havde ramt rigtigt. Men hvordan gjorde vi det lige?

“Jeg havde tænkt mig at ringe til dem, præsentere vores produkt for dem og så få dem til at hoppe på limpinden. Der er formodentlig mange der kontakter dem, på den anden side lever de fedt af at sælge den her slags produkter.”

Jeg nikkede til Peter og meddelte, at han havde min velsignelse.

Peter ringede til QVC og fik en lang snak med en product manager i deres organisation. Han var totalt solgt på vores produkt og Peter spurgte hvad vi skulle gøre fra nu af for at komme med.

“Send mig et par ‘samples’, så skal jeg se hvad jeg kan gøre for jer.”

Vi sendte ham et par eksemplarer fra vores store lager og et par dage efter blev Peter kontaktet igen.

“Det bliver stort det her. Kan I levere 80.000 stk. så kan vi gå i gang. Jeg har allerede en idé til hvordan vi skal skære salgscasen. Vi kører en stor Cadillac ind i



studiet, så slipper vi luften ud af dækket, hvorefter vi pumper det op igen. Jeg er sikker på, at efter et par timer har vi solgt rub og stub.

Problemet var bare, at vi ikke havde finansiering til at bestille 80.000 Airman i Hong Kong. En del af aftalen med dem var også, at blev de 80.000 stk. ikke afsat, skulle vi tage det hele tilbage. Så vi havde virkelig vores overvejelser. Hvis der ikke blev solgt en eneste, ville vi ‘gå på røven’, og skulle resten af vores dage leve af at sælge batteridrevne cykelpumper på diverse markedspladser.

Den første hurdle vi skulle afklare, var hvordan vi skulle finde de millioner kroner der skulle bruges til at sætte produktionen i gang i kina. Der skulle betales 1 mio. kr. pr. 10.000 enheder og betalingen skulle erlægges ved bestillingen. Vi skulle med andre ord have 8 mio. på bogen, for at vi kunne være med. Vi havde selvfølgelig ikke dette beløb på vores konto, og snart fandt vi ud af, at banken ikke ville udvide vores kredit med de mange mio, så vi skulle finde pengene i vores egne lommer.

Peters og mine lommer var tomme. Vi havde ikke de store summer i banken, så her var der ingen mulighed og vi havde ikke så meget friværdi i vores huse og havde heller ikke lyst til at gamble med familiernes boliger. Så vi kiggede på Poul, som vi vidste lå inde med en anseelig kapital. Men ville han investere dem i dette projekt, eller havde han andre projekter der var mere interessante for ham? Og hvad var prisen for at han skulle skyde denne sum ind i virksomheden?

“Jeg har pengene,” sagde han så pludselig.

“Men, jeg er nødt til at finde ud af, om jeg skal investere dem i det her projekt og under hvilke betingelser. Jeg kan først give jer et svar i morgen. I bilen hjem fra mødet, snakkede Peter og jeg om situationen.

“Ja, de rige narrer de mindre rige. Jeg er sikker på, at han vil have en større ejerandel” Peter så lidt forarget på mig.

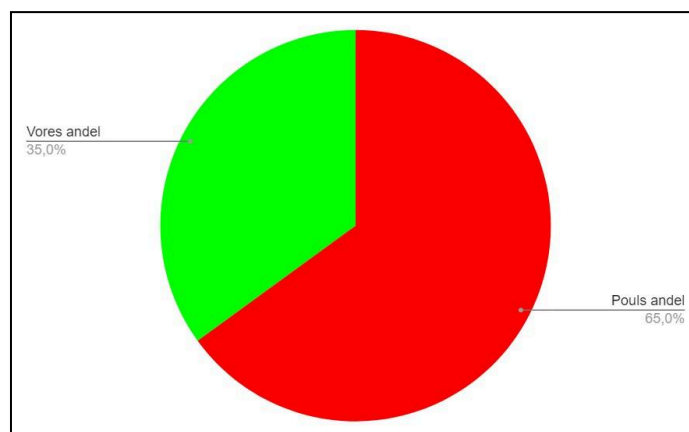
“Jeg kan sådan set godt forstå at han vil sikre sig, det er hans penge og han tager en mega risiko. Jeg tror vi må indstille op på, at som betaling for at lægge kapital ud for virksomheden, vil han have majoriteten i virksomheden”.

“Det får han fandme ikke” var Peters kommentar.

Men allerede dagen efter kom han til at æde de ord igen, for aftalen blev at Poul lagde 4 mio. ud for ordren på 40.000 cykelpumper, mod at vi byttede rundt på ejerforholdene. Vi beholdt 35% og han fik 65%. Og vi kunne bare ikke gøre noget ved det.

“Peter, det er dyrt at være fattig i det her game”

Alternativet var at Peter og jeg på grund af vores ejerandel skulle finde 65% af 4 mio. hvilket var ca. 2,65 mio. medens Poul kun skulle finde ca. 1,35 for hans ejerandel.



“Jeg er fandme træt af det, vi bliver i den grad udvandet. Men jeg kan godt se at der ikke er andet alternativ.” var Peters kommentar til det hele.

Peter kunne således gå tilbage til QVC og fortælle at vi med vores erfaring troede på, at der kunne afsættes 40.000 enheder og ikke 80.000 som QVC troede på.

“Ja ja, sagde de, det er jo jer der ved noget om det, men så send os 40.000, så skal

vi se hvad vi kan gøre med dem”. Vi måtte også fortælle dem, at vi først skulle have ordren produceret og leveret med skib til USA.

Så kom vi til natten hvor vores Airman skulle på QVC showet. Vi sad alle sammen på Pouls kontor på herregården og forsøgte at følge med i showet. Klokken var 4.30 om natten, så vi var lidt trætte. Pouls kone serverede noget rødvin og nogle chips for os, men vi bad om noget kaffe for at holde os vågne.

De præsenterede showet og det gik fantastisk. Så kørte de den enorme Cadillac ind i studiet, lukkede luften ud af dækket og pumpede den op med vores Airman. Det tog nogle få minutter og så begyndte amerikanerne at ringe ind for at bestille. Det var som at høre og se en kæmpe stor popcorn gryde, der gik amok. Der var en tæller på skærmen der fortalte hvor mange der blev solgt, den rullede som var det en tidsmåler der målte millisekunder. Efter en halv time var det ovre, så var alle 40.000 pumper solgt. Vores kontakt hos QVC havde følgende kommentar:

“Havde I sendt 100.000 var de også røget”

Airman blev en kæmpe succes specielt i USA.

Af personlige grunde trak jeg mig ud et års tid efter handlen og fik i stedet en royaltyaftale med de 2 andre parter i selskabet.

Produktet havde vist sit værd og bevist sit 'Proof of business'. I årene efter fik Airman flere priser på messer rundt om i USA.

Efterhånden blev produktet kopieret af flere kinesiske producenter og blev solgt til en noget lavere pris, men som Peter sagde på et tidspunkt:

“Hvis der virkelig er nogen der gider at kopiere vores produkt, så er det jo bare et udtryk for at det er en succes.”

Virksomheden udviklede sig meget i løbet af en årrække. Produktionen af



1. Du skal finde dit helt rigtige marked
2. Du skal ha' den helt rigtige salgsfilosofi
 - a. Først skal du sælge dig selv som partner
 - b. Så skal du sælge den virksomhed du repræsenterer
 - c. Først derefter skal du sælge dine produkter eller ydelser
3. Du skal finde den helt rigtige salgskanal.
4. Du skal have styr på finanserne, så du også har råd til at tage nye ordrer ind
5. Og hvis du har besluttet dig for at dette forretningseventyr skal have en ende en dag, så er det vigtigt at du finder det helt rigtige tidspunkt at gøre dette på.

Airman fortsatte i nogle år, men samtidig begyndte virksomheden at være underleverandør af små batteridrevne kompressorer til de store leverandører på Værktøjs Området. Virksomheden bag Airman Active Tools International ejes idag af en japansk koncern, der blandt andet leverer kompressorer til bilindustrien.

Notater:
