

Pirutechs tip til iværksætteren

- Vær ikke bange for at fortælle om, hvad du laver. Folk synes ens tossede ideer er spændende, og der er altid nogen, der kender nogen, som kan være relevante at tage kontakt til for at komme videre i processen.
- Underret løbende banken, advokaten og revisoren om, hvad der sker. Bare i kort form. Så har de en større forståelse, hvis det hele går galt.

- Hav fokus på markedet og på potentielle kunder. Snak med dem, der skal bruge dit produkt og få dem til at evaluere på det løbende i udviklingsprocessen.
- Afsæt tid til evaluering. Er målene nået? Kører udviklingen i den rigtige retning?
- Hav klare målsætninger, og hvis der er en bestyrelse, så vend tingene med dem. Ellers find andre sparringspartnere.

Far og søn kommer svage hænder til undsætning

Far og søn-virksomheden Pirutech har udviklet et mekanisk apparat, der gør det nemt at få piller ud af blisterindpakninger

STARTVÆKST

Hver uge bringer Børsen VækstDanmark et portræt af en virksomhed, som enten er nyetableret eller på vej til at blive det. Portrættet laves i samarbejde med iværksætterportalen www.startvaekst.dk, der er et samarbejde mellem Erhvervs- og Byggestyrelsen, ASE og dagbladet Børsen.



Lars Hobolth – bruger mellem 60 og 80 timer om ugen på iværksætterprojektet Pirutech. Samtidig får han set en masse til sin far. Palle Hobolth er nemlig sin søns forretningspartner i virksomheden, der udvikler et apparat, som skal gøre det lettere at presse piller ud af seje indpakninger. Foto:Thorkild Amdi

pitel til at producere og markedsføre for samt efter produktions- og distributionspartnere,« siger Lars Hobolth og fortæller, at Pirutech blandt andet gør brug af Connect Danmark, der hjælper vækstiværksættere med at finde samarbejdspartnere og investorer. Han regner med at have solgt det første parti pille-udtrykkere inden for halvandet år.

Satser på sundhedsvæsenet

I første omgang er det de danske sygeplejersker i sygehusvæsenet, på plejehjemmene og i hjemmeplejen, som er målgruppen for apparatet.

»75 procent af de sygeplejersker, der arbejder med medicindosering har ondt i hænderne. Og 60 procent af alle ansatte i plejesektoren oplever gener i forbindelse med medicindosering,« siger Lars Hobolth.

På længere sigt vil Pirutech også rette markedsføringen mod gigtpatienter, som selv tager deres medicin.

»På top-10 over problemerne for mennesker med gig, er det at tage piller fra blisterpakninger nummer otte,« fortæller Lars Hobolth.

Men de to iværksættere ser kun det danske marked som en begyndelse. Lars Hobolth regner med, at Pirutechs hjælpemiddel er ude på verdensmarkedet i løbet af fem år.

Han ser det kun som en fordel at have startet virksomhed sammen med sin far.

»Jeg har forstand på den forretningsmæssige side, mens min far har sin baggrund i instrumentudvikling. Så både den forretningsmæssige og tekniske side er dækket ind,« siger han.

Beslutningen om at køre virksomhed sammen blev dog talt godt igennem forinden.

»Frygten var jo, at jeg ville komme til at være den lille søn, der skulle bede om godkendelse til alt. Så vi brugte lang tid på at diskutere, hvordan det skulle være. Men fordelene ved at være i familie er jo, at tilliden er der fra starten,« siger Lars Hobolth.

Lars og Palle Hobolth får da også set en del til hinanden.

»Vi stræber efter at holde en ugentlig fridag, men vi lægger nok mellem 60 og 80 timers arbejde om ugen,« siger han.

Hjælpemidler

AF NICOLA BOSERUP

Bestyrelsen i Østjysk Innovation tror på det, og sygeplejerskerne kan glæde sig til det. Noget så mærkværdigt som et batteridrevet apparat, der trykker piller ud af blisterpakninger. Det er nemlig, hvad virksomheden Pirutech har udviklet. Bag det ny-startede firma står cand.merc. Lars Hobolth og hans far, cand.scient Palle Hobolth, som begge i august sidste år helligede sig udviklingen af pilleudtagningsapparatet på fuld tid. Ideen startede til en komsammen, hvor iværksætterne mødte en sikkerhedskonsulent, der varetager sygeplejerskers arbejdsforhold.

»Hun fortalte, at mange sygeplejersker har problemer med ømme fingre, fordi de mange gange dagligt skal tage piller ud af blisterpakninger. Og at hun var på udkig efter en mekanisk løsning. Mange sygeplejersker trykker 800 piller ud i løbet af en dag og bare for at tage én pille ud, skal man faktisk trykke med mellem tre og 15 kilos vægt,« siger Lars Hobolth.

Det fik både far og søn til at tænke over, om de skulle udvikle et appa-

rat til formålet, og da en afsøgning af markedet og en søgning i patenter viste, at der ikke fandtes lignende apparater, begyndte de at arbejde mere med tanken.

»Vi begyndte at skille printere, blendere og elektriske tandbørster ad for at se, om vi kunne hente noget inspiration. Det førte til, at vi lavede en foreløbig model af gaffatape, plaststumper og fjedre fra en kuglepenn. Det var ren Storm P. Men fint nok til at illustrere pointen. Så ringede vi op til sikkerhedskonsulenten og sagde, at vi havde en tosset idé, og om hun ville se den,« fortæller Lars Hobolth.

Tager internationalt patent

Det ville sikkerhedskonsulenten gerne. Og efter adskillige interview med sygeplejersker, fik iværksætterne videreudviklet modellen.

»Så søgte vi patent på ideen i Danmark, og pt. er vi ved at tage PCT-patent, det vil sige internationalt patent,« siger Lars Hobolth, der sammen med Palle Hobolth har investeret en halv million i projektet.

Men den halve million var ikke nok. Derfor besluttede iværksætterne for godt et år siden at præsentere

ideen for Østjysk Innovation, en afdeling under Statens Innovationsmiljø, i håb om, at de ville investere nogle penge i projektet.

»Vi samlede udtalelser fra sygeplejersker, så vi havde dokumentation for, at apparatet er relevant, lavede en forretningsplan og præsenterede det så for bestyrelsen i Østjysk Innovation, der endte med at investere 1,5 millioner kroner i projektet,« siger Lars Hobolth.

Indtil videre lever de to iværksættere af en »ikke ligefrem fyrstelig« løn, som de kan trække ud af den sum penge, som Østjysk Innovation har investeret. Og så nyder de godt af gratis kontorfaciliteter. I juli sidste år blev de nemlig udtaget som én ud af tre finalister i en iværksætterkonkurrence. Med æren fulgte et års gratis husleje i iværksætterhuset C4 i Hillerød og en plads i konkurrencen om at blive pengeinstituttet Lokalbankens iværksætter 2007. En titel der udløser en præmie på 100.000 kroner.

Netop nu har iværksætterne fået færdiggjort den endelige model, som er et batteridrevet apparat, der kan være i en kittellomme. Næste skridt er, at den skal sættes i produktion.

»I øjeblikket søger vi efter mere ka-