



Flere undersøgelser bekræfter samstemmende, at det er blevet vanskeligere for iværksættere og mindre nystartede virksomheder at låne penge i landets banker til at finansiere deres udvikling og vækst.

DET KAN JESPER LANGHORN I DEN GRAD SKRIVE UNDER PÅ. SIDEN HAN FYLDTE 13 ÅR, HAVDE HAN VÆRET KUNDE I DEN SAMME BANK, OG DA HAN FOR TRE-FIRE ÅR SIDEN FOR ALVOR GIK I GANG MED AT UDVIKLE SIT GLOBAL GOAL KONCEPT, SØRGEDE HAN MINUTIØST FOR AT HOLDE SIN BANK ORIENTERET OM UDVIKLINGSFORLØBET. HAN LAGDE HELLER IKKE SKJUL PÅ, AT DET FORMENTLIG PÅ ET TIDSPUNKT VILLE BLIVE NØDVENDIGT AT LÅNE EN PÆN PORTION PENGE TIL AT REALISERE PROJEKTET, OG PÅ INTET TIDSPUNKT GAV BANKEN UDTRYK FOR BETÆNKElighed VED AT VÆRE MED PÅ IDÉEN.

DERFOR KOM DET SOM EN ALDELES UBEHAGELIG OVERRASKELSE FOR HAM, AT DA DEN FORUDSETE OG PLANLAGTE SITUATION VAR EN REALITET, SÅ VILLE BANKEN ALLIGEVEL IKKE VÆRE MED.

"Forklar mig røv, siger jeg bare..."

"Jeg troede, at jeg havde en rigtig god bank i ryggen. Og jeg var stensikker på, at der ikke ville blive problemer med at skaffe penge til at sikre en så god beskyttelse af vores produkt som muligt i form af en patentering af idéen på verdensplan. Men da jeg præsenterede banken for 'regningen' i form af et lånebehov på ca. 1,5 mio. kr. faldt min bankrådgiver helt ned af stolen til trods for, at

han havde været 100% involveret i hele forløbet," fortæller Jesper Langhorn.

Det, han troede, ville være en formssag, var nu lige pludselig blevet til et livstruende problem, for inden for fire måneder ville de første 700.000 kr. til registrering af patentrettigheder forfalde til betaling.

"På det tidspunkt kunne jeg næsten have myrdet min daværende bankrådgiver. Jeg følte mig i den grad forrådt. Jeg havde været kunde i banken, siden jeg blev konfirmand, og lige pludselig mente de, at jeg ikke var kreditværdig. Det harmede mig uendelig meget. Hvis de så bare et sted undervejs havde sagt: 'Okay, Langhorn – du har en spændende idé, men vi kan kun hjælpe dig dertil og dertil'. Det ville jeg have haft respekt for."

Milde himmel

Redningen for Jesper Langhorn kom i form af et tip fra hans onkel, der er kunde i Max Bank.

"Han anbefalede mig at ringe til Dennis Østerlund, hvilket jeg gjorde – om end jeg var dybt pessimistisk. For jeg følte jo, at når den bank, som kendte mig ud og ind fra mere end 20 års samarbejde, havde 'dumpet' mig, så

måtte det være nærmest umuligt for en helt ny bank at se anderledes på tingene."

"Men der havde jeg gjort regning uden vært. Dennis lyttede til mig, og kort efter ringede han og sagde, at han gerne ville komme til Kastrup og se vores værksted. Han ville gerne indsnuse ånden i firmaet."

"Milde himmel, tænkte jeg. På intet tidspunkt i de foregående år havde min tidligere bankrådgiver udvist en tilnærmelsesvis tilsvarende interesse for os. Men jeg syntes, at det var en dejlig måde at møde banken på."

"En uge efter kom Dennis herud, og vi forklarede og viste frem – bl.a. vores specialudviklede værktøjer. Efter mødet gav han udtryk for, at han ville gå hjem og seriøst overveje vores låneansøgning. Og kun godt og vel et par timer efter vores møde ringede han og bekræftede, at Max Bank var med på at låne os 1,5 mio. kr. mod, at de fik pant i patentet og at jeg personligt kautionerede for lånet."

"Det er svært at forklare, hvor glad jeg blev for den telefonopringning, men jeg føler, at jeg har fået en personlig økonomisk ven i Max Bank. Jeg føler, at banken – i modsætning til min tidligere bank – har udvist en reel vilje til at sætte sig ind i, hvad vores virksomhed står for. Derfor strækker min loyalitet over for Max Bank sig i dag så langt, at det er et uomtvisteligt krav, at mine nære samarbejdspartnere skal vælge at blive kunde i banken, hvis de vil samarbejde med mig," fastslår Jesper Langhorn.

Opfinder gør klar til målfest med rundt fodboldmål



JESPER LANGHORN (T.H.)
OG ALLAN RAVN VISER
DET UNIKKE MÅL,
OG JESPER FORTÆLLER:

"Jeg har hele tiden været fast besluttet på at gøre tingene rigtigt fra første færd – ligesom Novo Nordisk gør. Og jeg har været indstillet på, hellere at gå ned med det hele, end at lade nogen købe min idé for en slik."

37-årig rørsmed og tidligere professionel Brøndby-spiller gør klar til at erobre verden med ny opfindelse

Du har opfundet et rundt fodboldmål? Okay – har du så også opfundet en firkantet bold?

Jesper Langhorn er vant til lidt af hvert, når det gælder spørgsmål til hans opfindelse. Men ikke desto mindre har den 37-årige rørsmed og iværksætter fra Kastrup fået sin opfindelse patenteret i hele verden. Og sammen med den tidligere professionelle fodboldspiller i Brøndby IF, Allan Ravn, starter han nu på at udbrede nyheden og sælge 'Global Goal' til fodboldklubber, børnehaver, skolegårde og fritidscentre, samt ældre- og handicapinstitutioner. I første omgang i Danmark, men efterfølgende er det målet også

at invadere de internationale markeder med produktet og konceptet bag.

Global Goal er grundlæggende et træningsredskab. Skabt til fodbold og anden aktivitet, som udfordrer brugeren til at tænke nyt og anderledes. Et mål, som op til seks personer kan skyde mod på samme tid. En øveplads for hovedstød, som tilfredsstiller selv en Morten Wieghorsts krav til professionel træning af heading mod mål. En 'hjælpetræner' som sikrer niveau-udligning mellem dygtige og mindre dygtige fodboldspillere og øger effektiviteten af træningen, fordi flere kan være i gang på samme tid.

Men Global Goal er meget mere end et redskab for fodboldspillere. Om man er ung, gammel, professionel, amatør, handicappet eller bare gerne vil have det sjovt med en bold, så kan Global Goal til enhver tid leve op til udfordringen. Og det gælder hvad enten man er ude på træningsbanen, i skolegården, haven eller et helt fjerde sted.

Behov for sjovt træningsredskab

Jesper Langhorn er selv fodboldtræner i den lille fodboldklub Sundby KB på Amager. Og han har altid undret sig over, at der ikke fandtes et træningsredskab, som er sjovt at arbejde med.

Fortsættes...



JESPER LANGHORN (T.V.)
OG ALLAN RAVN
BRÆNDER FOR DERES KONCEPT



Fortsat

...opvarmning til målfest

"Jeg tænkte og tænkte, og oppe i hovedet skabte jeg modellen til det, der nu er blevet til Global Goal. Det er efterhånden ti år siden, og siden hen fik jeg lavet den første prototype, som jeg afprøvede på mine unger i Sundby," fortæller Jesper

"Resultatet var positivt, og efter forskellige tilretninger gik jeg til DBU, som syntes at idéen var sjov. Men de syntes også, at konstruktionen, som på det tidspunkt var udført i jern, var for stor og for tung og for vanskelig at flytte rundt med. Sideløbende havde vi fået kontakt med DGI, som umiddelbart var meget varm på idéen, men også havde visse forbehold med hensyn til størrelse, vægt og mobilitet."

"Det førte til, at vi videreudviklede produktet og fik skabt en ideel løsning i aluminium, som kan skilles ad og transporteres på tagbagagebæreren på en personbil. Løsningen blev præsenteret for DGI ved et stævne i Vingsted, og DGI faldt nu pladask for idéen. Lige siden har alle, der kommer i nærheden af vores opfindelse, været helt oppe i skyerne over de mange anvendelsesmuligheder og perspektiver i det hele taget," beretter Jesper.

Kamp for at holde kunderne væk
Lige siden nyskabelsen blev præsenteret for DGI har det nærmest været en kamp for Jesper Langhorn at holde de potentielle kunder væk.

Det kan lyde paradoksalt, men Jesper og hans gode ven og samarbejdspartner på udviklingsværkstedet i Kastrup, Flemming Köster, der i øvrigt også har en baggrund som fodboldtræner i Herfølge, er fast indstillet på at få alle formalia på plads inden markedsføringen af Global Goal for alvor starter. Derfor har de sagt nej tak til flere tilbud om eksponering af det geniale produkt i pressen – herunder også på TV, ligesom Jesper også har takket nej til flere tilbud om at købe rettighederne til Global Goal.

Tværtimod har den fodboldglade iværksætter fra Kastrup med økonomisk støtte fra Max Bank foreløbig selv investeret et millionbeløb i at færdiggøre udviklingen af Global Goal og samtidig sikre sig de nødvendige patentrettigheder til sin opfindelse. Ikke mindst det sidste har kostet 'en bondegård', men Jesper Langhorn ser ikke udgiften som en omkostning, men derimod som en investering, der kan være med til at sikre nogle fremtidige afkastmuligheder, som i princippet er uendelige.

Klar til at målfesten kan begynde
Men nu er alt ved at være på plads, og omkring årsskiftet starter 'målfesten'. Her lyder nemlig startskuddet til den endelige serieproduktion og markedsføring af Global Goal, hvor den tidligere professionelle Brøndby-spiller Allan Ravn er tiltænkt en ikke uvæsentlig rolle.

"I første omgang prøvede jeg, at sætte mig selv i rollen som sælger. Men jeg fandt hurtigt ud af, at det aldrig ville komme til at fungere. Jeg er håndværker, og det at sælge siger mig ikke noget. Derfor blev jeg meget glad, da jeg på et tidspunkt stødte ind i Allan Ravn, som tidligere var primus motor i Sportspeople. Vi fandt ud af, at Sportspeople havde alt det, vi manglede," siger Jesper Langhorn

Derfor er situationen nu den, at Sportspeople er blevet medejer af GlobalGoal, ligesom Allan Ravn er blevet ansat som adm. direktør i Global Goal og skal stå for afsætningen af virksomhedens nuværende og fremtidige produkter. Jesper Langhorn har nemlig hovedet fuldt af nye idéer – både til forbedring af Global Goal konceptet og til helt nye projekter.