

Med magneter skal Terje trekke kunder

Nå må vi finne nye ting å leve av, sier alle. Her er en som gjør noe med det.

Tekst: Ludvig Lorentzen
Foto: Kristian Jacobsen

Avgjørelsens time var kommet. Klokken tre natt til søndag satt Terje Gundersen ved datamaskinen. Kom det ingen reaksjon på e-postene han nettopp hadde sendt, ville han gi opp planene sine. Så gikk han og la seg. Klokken 8 søndag morgen kimte telefonen. Og snart var gründer Terje Gundersen i Suldal i gang for alvor.

Kimen ble lagt i en time på ungdomsskolen i Suldal, der lærer Terje Gundersen skulle bedrive karriereveiledning. En gutt erklærte at han var møkka lei av skolen og at han ville begynne for seg selv, men hvordan? Kunne læreren svare på det?

Det kunne han ikke. Ergo meldte læreren seg på et etablererkurs holdt av Suldal Vekst. Der ble deltakerne spurt om hva de ville drive med. Det satte Gundersen i forlegenhet. Han deltok bare for å lære om hvordan man satte i gang egen virksomhet. Men en næringsplan måtte også han ha på kurset, og

da sendte Gundersen tankene til sandkassa hjemme. Der hadde han plassert noen lekehus av tre han hadde lagd. Når barnehageunger var på tur og kom forbi, lekte de med husene, hadde minibyggmesteren lagt merke til.

Altså ble hans plan på kurset å lage leketøy for barnehager. Senere skulle han gå fra å leke butikk til å leke med alvorlige forretningsplaner. På nettet fant han gratis tegneprogrammer, og på skjermen lagde han små lekekjøretøyer. Til Suldal hadde kjærlighetens uransakelige veier før kristiansanderen, og de små doningene høvet godt i skog- og jordbruksbygda: Traktor, dumper og tømmervogn.

Ideene hadde Gundersen, men han manglet ferdigheter innen formgivning. Det var derfor han i hine små timer henvendte seg til industridesignere med spørsmål om de kunne tenke seg å samarbeide med ham. En av adressatene var Pavels innovation i Skien, og det var innehaveren Erik Pavels som ringte den årle søndagsmorgen.

Så nå kan Terje Gundersen møte Pluss i resepsjonen til Ipark på Ulandhaug, et selskap hvor grønne gründere får veiledning, oppmuntring og støtte til modning og vekst. Med seg i bagasjen har Gundersen gilde røde og hvite esker med plastvindu. I eskene er prototyper av kjøretøyer parkert, køyregreier som får gutter i alle aldre til å klø i fingrene, og de eldste til å anstrenge seg for ikke å lage dieseldurelyder.

Doningene består av bøk fra Italia og plast fra Kina. Delene er koblet sammen med magneter. Og nå gir vi ordet til realfaglærer Gundersen:

– Magnetisme har både tiltrekkende og frastøtende kraft. I den nye magnetkoblingen jeg har utviklet, brukes dette prinsippet både ved montering og demontering av byggeklossene. Når koblingen vrir på plass, suger ulike poler tak i hverandre. Når koblingen løsnes, vrir en slik at like poler kommer mot hverandre, og taket slipper. Dermed kan små barnehender håndtere byggeklossene, forklarer læreren.



– **Jeg håper** i fremtiden å produsere leketøyet i Norge, men er redd det blir svært dyrt. Da må det store investeringer til, sier gründer Terje Gundersen.

Med magnetkobling settes dumperen sammen.



«Jeg har lært at en gründer ikke må være redd for å dele ideene sine med folk i et nettverk.»

Terje Gundersen, gründer

Denne koblingen tror Gundersen er den glupeste av hans ideer. Han har da også søkt patent på den, en søknad som ser ut til å bli innvilget. Magnetkoblingen kan komme til å bli brukt på mange felter, men nå må vi tilbake til kjøretøyene.

Snart fem år har det tatt å utvikle dem, og arbeidet har ingenlunde fulgt den slagne landevei. Uten pengestøtte og oppmuntring fra Suldal Vekst hadde lekekjøretøyene havarert, poengterer Gundersen. I tillegg har han mye å takke Ulla Førre næringsfond og Innovasjon Norge for, i tillegg til det allerede nevnte Ipark og dets Inkubator, en rugemaskin for gründerere.

For å finansiere den første produksjonsserien har Gundersen appellert til Hvermannsen, ved hjelp av folkefinansiering eller crowdfunding som det kalles på engelsk, via folkefinansieringsportalen bidra.no. Dessuten tar Gundersen på Beljotoys-siden på Facebook tatt opp bestilling på kjøretøyene, med forhåndsbetaling. Via disse kanalene har han fått ordre på rundt 100 sett bestående av traktor, dumper og tømmervogn.

Men når kan foreldre og besteforeldre få kjøpt eller levert gutteleketøyet?

– Jeg håper varene som blir forhåndsbestilt, kan leveres før jul, men kan dessverre ikke love det sikkert, sier oppfinneren og gründeren.

At det finnes interesse for lekene, vet han for visst. To ganger har han deltatt på verdens største leketøysmesse, Spielwarenmesse i Nürnberg i Tyskland, og der var det mange nikkende og smilende grossister, distributører og detaljister bortom. Så er da Gundersens mål å gjøre eksportvare ut av BeljoToys, som merkenavnet lyder.

Beljo? Det er satt sammen av bokstaver i fornavnene til Gundersen sønner, Bård på 10, Elias på ni og Jonas på seks. Disse karene lengter etter å få ferdigvare de kan leke uvørent med, etter varsomt å ha saumfart prototypene.

For tre år siden sluttet pappaen deres på skolen. Da byttet han ut elever med laks i tjeneste for Erfjord Stamfisk. Men nå går det i leketøy på heltid.

– Jeg har lært at en gründer ikke må være redd for å dele ideene sine med folk i et nettverk, gjerne med en avtale om fortrolighet, slik at ingen stjeler ideene. Dessuten må man være sprø og tålmodig og mangle noe.

– Mangle hva?

– I mitt tilfelle er det nok pessimisme.



Prototypene er pakket i esker modne for butikkhyllene.

6 råd til gründerere

Gründerere med til sammen 300 ideer banker hvert år på døren til Ipark i Stavanger. Ca. 20 av de mest nyskapende ideene blir valgt ut og videreutvikles frem mot kommersialisering i tett samarbeid med Ipark. Dette opplyser Bjarte Magnussen, kommersiell direktør i Ipark. Terje Gundersen med hans Beljo-prosjekt er en av gründerne Ipark samarbeider med i sitt inkubator-program. Der bidras det med kompetanse og nettverk for å intensivere arbeidet med prosjektet. Folk med planer om å åpne for eksempel frisørsalong eller bilverksted, blir rådet til å ta kontakt med f.eks. Skape, hvor det gis veiledning og opplæring til etablerere i Rogaland.

– **Vi bistår** folk med ideer det tar en del tid å få ut i markedet. Krever en idé utvikling i samarbeid med industripartnere, kan det fort ta 5-10 år før den blir til noe salgbart. Dreier ideen seg om teknologi på digitale plattformer, f.eks. via internett, kan kommersialiseringen gå fortere dersom ideen treffer trendene i markedet, sier Magnussen. Her er hans råd til folk som går med en gründer i maven:

1 Spør deg om du vil dette sterkt nok. En gründer må ha mye mot og tro og være villig til å gjøre arbeidet til en livsstil. Gründeren må selv være drivkraften i prosjektet.

2 Finn ut om ideen din er enestående. Har noen gjort det samme før? Hva slags problemer løser ditt produkt for kunden? Hvor mye er kunden villig til å betale for dette?

3 Sett deg nøye inn i markedet du sikter deg inn mot. Hvem har makten her, leverandørene eller kundene, hvem er de farligste konkurrentene? Ikke overse utfordringene med å finne ut hvem kundene dine er og hvordan du skal nå ut dit.

4 Sats på en billig oppstart. Ikke bruk masse penger, verken egne eller andres, før det er blitt avklart om prosjektet er levedyktig. Bransjefolk og mulige kunder kan bidra med verdifull erfaring og innsikt i denne fasen. Ipark har et stort nettverk, bestående av både forskningsmiljøer og næringsliv og kan hjelpe med denne evalueringen.

5 Skaff deg gode partnere som kan dekke områder du er svak på. Kompetansen du mangler, er det mulig å skaffe seg gjennom mulige partnere som kan jobbe mot betaling eller i bytte mot eierandeler

6 Søk patent på ideen din hvis du er redd for at noen skal stjele den. Da får du også greie på om noen allerede har tenkt på dette før deg.