

kunne omstille sig,« fortæller Christian Vesterager.

Det satte gang i Nature Consults vækst. Hvor de to studiekammerater i det første halve år af virksomhedens levetid omsatte for et par hundrede tusinde kr., havde virksomheden i 2007 en omsætning på 3,5 mio. kr. og forventningen til 2008 er en fordobling af det beløb.

»Vores vækststrategi er at blive markedsledende. I dag har vi en markedsandel på omkring 1 pct. Den skal vi have op på 5 pct.,« siger Christian Vesterager.

I 2006 blev Nikolaj Schulz, der har miljøjuridisk baggrund, partner i Nature Consult. De første tre år var det et interessentskab og de to stiftere fik hvert år et overskud udbetalt, som efter Christian Vesteragers udsagn var meget varierende – men nok til at overleve.

»Vi var på SU, da vi startede virksomheden, og havde ikke oparbejdet noget stort privatforbrug. Det har givet mulighed for at starte i det små og vokse, da vi ikke har været afhængige af et stort afkast fra dag ét,« siger Christian Vesterager.

Drøm om aktieselskab

Da Nikolaj Schulz kom ind i virksomheden, blev det omdannet til et anpartsselskab, som ejes ligeligt af de tre. Drømmen er på sigt at lave Nature Consult om til et aktieselskab.

»Det vil give virksomheden et højere professionelt niveau og være med til at gøre os attraktive for en eventuel ekstern investor,« siger han.

Nature Consult har en professionel bestyrelse, der udover Nikolaj Schulz og Thomas Jensen består af en ekstern bestyrelsesformand og to eksterne bestyrelsesmedlemmer med særlige kompetencer inden for landbrug og rådgivning.

»Det er med til at gøre os mere fokuserede på de problemstillinger, man skal være opmærksom på i en vækstfase. Det kan være i forbindelse med at lave et budget, revidere forretningsplanen eller rekruttere nye medarbejdere,« forklarer Christian Vesterager.

Syv afslag

Den værste oplevelse, de to stiftere har haft, var i opstartsfasen. De gik i banken for at oprette en kassekredit på 50.000 kr. til at dække mindre driftsudgifter, men fik afslag.

»Vi havde kontrakter for over en halv mio. kr. Alligevel kunne vi ikke få lov til at oprette en kassekredit. Vi fik omkring syv afslag, før vi til sidst aktiverede vores netværk og fik kontakt til en jysk lokalbank, som gerne ville låne os pengene,« siger han.

Selvom Christian Vesterager altid har haft den anskuelse, at det skal være let og sjovt at drive forretning, må han erkende, at livet som iværksætter til tider kan være hårdt.

»Der ligger ofte et stort pres på en, hvor man må tage nogle dybe indåndinger. For det er trods alt ens karriere og tid, man bruger på det. Så er det til gengæld rigtig dejligt, når det lykkes,« siger han.

louise.kastberg@borsen.dk



Lau Kofoed Kierstein med den specialdesignede afspiller, der også kan fæstnes på en hovedpude. Foto: Ruddi Christensen

Dansk iværksætter dæmper støj med vellyd

Teknologien i en nyudviklet afspiller vil kunne bryde stressende støjmiljøer samt øge den medicinske effekt af Niels Ejers musikalske lydbilleder

AF BIRTHE LAURITSEN

Der er penge i vellyd. For i en verden, hvor stilhed er ved at være luksus, er der opstået et helt nyt forretningsområde: Aktiv støjdæmpning og psykoakustisk maskering, hvor øret ved hjælp af specialdesignede lydbilleder flytter fokus væk fra den stressende larm.

Anvendelsesmulighederne er – med stigende støjproblemer – legio.

Hidtil har man imidlertid savnet den optimale afspilningsteknologi til at få disse vellyde rent ud. Det problem har et dansk iværksætterfirma – Maysound i Vejle – nu fundet en løsning på.

Alt tyder på, at grunden til et erhvervseventyr dermed er lagt. I hvert fald har det verdensomspændende firma, Tempur-Med i Aarup på Fyn straks sagt ja til at markedsføre og sælge produktet, fortæller Lau Kofoed Kierstein.

Han er svagstrømsingeniør med lydakustik som speciale og en af de fire ejere af Maysound. De øvrige er ingeniør Jørn Eskildsen – med speciale

i software og elektronik – samt A/S Mercon og Innovation Midtvest.

De to ingeniører kendte hinanden fra Lego, da de i fritiden begyndte at udvikle ideer til effektiv bekæmpelse af generende snorkelyde. Ideen om at gøre noget ved lydsiden var nærliggende.

Det bragte dem i kontakt med ægteparret Inge Mulvad og Niels Eje, der for længst har opnået medicinsk dokumentation for, at deres specialdesignede musik – lydbilleder – har en så beroligende effekt, at den i mange tilfælde kan erstatte smertestillende og beroligende medicin. Den skulle bruges i kampen mod snorkning.

Den optimale afspiller

Musikerparret savnede til gengæld den optimale afspiller til hospitalerne, så oplevelsen af musikken ikke er afhængig af, at personalet har tilstrækkelig teknisk indsigt.

Så mens snorkelydene – indtil videre – blev trængt i baggrunden, sprang også Lau Kofoed Kierstein fra sit faste job og begyndte sammen med Jørn Eskildsen udviklingen af en afspiller, målrettet til hospitalssektoren. Det er blevet til den løsning, som Tempur-Med nu kan gøre til et globalt hit.

Materialet er blød plastic, som støbes i Kina.

Ingen i Nordeuropa havde teknologien, og hvis den skulle udvikles, ville en afspiller komme til at koste tre-fire gange så meget som de ca. 5000 kroner, den i dag koster i det grundset, Tempur-Med sælger, siger Lau Kofoed Kierstein. Det omfatter desuden et basis-

behandlingsprogram af Niels Ejers lydbilleder, samt en pude, som afspilleren kan gribe om. Puden er fra den serie af madrasser og puder, som har gjort Tempur-MED til en af verdens førende inden for såkaldt trykafastende materiale. Det fremstilles af materiale, udviklet af NASA i 1970'erne.

Den kinesiske producent, der både teknisk og etisk lever op til de danske krav, blev fundet af China Option – grundlagt af en tidligere Lego-medarbejder i Kina, Morten Larsen.

For at sikre kvaliteten bliver afspillerne gjort færdige i Danmark, hvor Amfitech i øvrigt har været en god samarbejdspartner omkring teknologiudviklingen.

Den 34-årige lydeksperter – der udover en fortid på fem år hos Lego har et par år hos Delta Akustik hos DTU i bagagen – beskriver Maysounds samarbejde med Inge og Niels Eje som detaljer i et værdifuldt treklover, hvor sygeplejerske Kirsten Lyndgaard er det sidste blad. Hun har i mange år arbejdet med musik og behandlingen af blandt andet smertepatienter – herunder anvendelse og dokumentation af ægteparret Ejers specialdesignede musik, som består af lyde, indsamlet i naturen og sat sammen med toner til en helhed, der i hvert tilfælde målrettes det specifikke formål.

Lau Kofoed Kierstein nævner tinnitus som et af de områder, hvor den psykoakustiske maskering af de vedvarende og stærkt generende hyletoner i øret kan være en lise.

Vi kan ikke skabe stilhed, men vi kan bryde den eksisterende lydfrekvens og skaffe et

pusterum, som kan gøre det lettere at falde i søvn og slappe af, understreger han.

Alene her i landet lider omkring 50.000 af alvorlig tinnitus. Et audiogram kan i hvert tilfælde afsløre typen, så den musikalske behandling kan målrettes, og patienten dermed lettere kan accelereres ned i en søvntilstand.

I første omgang er det hele hospitals-, sundheds- og velvære-sektoren, Maysound retter opmærksomheden imod. Først senere vil produkterne komme ud på detailmarkedet.

Ejemusik under vand

På velvære-området har man i øvrigt allerede præsteret et svendestykke: At forvandle Niels Ejers specialmusik, så den under vand lyder på samme måde som over vand.

Det er Vejlefyord Kur & Spa, der til det nye velvære-område har fået specialdesignet både musik og afspillere til alle afdelinger – herunder et undervandsbassin.

Og lyden forandrer sig så markant, når den skal gennem vand, at det har krævet mange kræfter at justere lydfileterne for at kunne opleve den samme gengivelse som over vand, siger Lau Kofoed Kierstein, der i den forbindelse måtte trække i badebukser og snorkel for at lytte sig frem til det korrekte.

Også det er der perspektiv i for det lille firma med foreløbig fire ansatte.

Og hvorfor navnet Maysound?

Fordi maj måneds lyde summer af det positive.

birthe.lauritsen@puella.dk