



Foto: Scanpix

Smertefulde brandmænd kommer til kort

Af [Ulla Gunge Hansen](#) Fredag den 28. november 2008, 06:46

Tre danske iværksættere har opfundet en ganske smart metode, der tager smerterne efter et sviende møde med en brandmand.

Læs også

- [Eksperten: Smart at sælge tryghed](#) (28.11.08)

Badegæster, dykkere og andre vandhunde skal ikke længere frygte at komme i nærkontakt med gemene gopler, når de hopper i havet.

I hvert fald har den lille virksomhed Skancard i Horsens produceret et smart lille kort, Jellycard, der skal lindre smerter efter brandmandssår og neutralisere de i nogle tilfælde dødelige dyrs gift.

Tremandsfirmaet har allerede afsat 25.000 kort til en norsk dykkerklub, og lige nu arbejdes der på at få hul på det internationale marked, som for eksempel Australien og New Zealand, hvor man i højere grad end i Danmark er plaget af de såkaldte jellyfish.

Det lille kort, der ligner et kreditkort, bærer to små poser. En pose indeholder en vådserviet med eddike, der neutraliserer giften fra de sviende tentakler.

Den anden rummer en lindrende aloe vera-creme, som man smører på huden, efter man har skrabet gifttrådende væk med det skarpe kort. Og så skulle det problem være klaret, fortæller Per Kirkegaard, den 48-årige ophavsmand til Jellycard og stifter af Skancard ApS, som sælger det nye kort.

- Hvis man tager på ferie og bliver brændt af sådan en, er ferien ødelagt. Vores tanke er at skabe et unikt produkt, som man kan have i sin pung eller taske, så man kan have det med og tage det frem hvor som helst og bruge det, siger Per Kirkegaard.

Jellycard med stifteren Per Kirkegaards egne ord:

Hvad er det for markeder, I vil ramme?

- Vi forestiller os lande som Australien, New Zealand, Caribien, Thailand - lande, hvor der er varmt. For det er der, goplerne er. Man køber faktisk små tynde dragter i Australien for at undgå problemet. Også Tyskland ser vi som et stort marked, for selv om tyskerne ikke selv har vand, kan de tage kortet med på ferie. Gopler er i det hele taget et kæmpe problem, som vokser sit større efterhånden som havene bliver opvarmet. Også omkring Danmark er brandmænd slemme nu. Først og fremmest skal apoteker og supermarkeder sælge kortet. Måske også lufthavne. Slutbrugeren er ham, der skal på ferie, dykker, bader eller børn, der pjasker i vandet med gummidyrene.

Hvem er konkurrenterne?

- Vi er ikke stødt på nogle konkurrenter endnu. Vi gjort alt for at beskytte vores idé. Kortet er patenteret, designbeskyttet og varenavnsregistreret.

Hvordan markedsfører I virksomheden?

- Vi har hyret Eksportrådet til at hjælpe os med at få kontakt til de rette folk i Australien. Her er man allerede i gang med at kontakte apotekere og deres engrosled. Når vi er færdige med Australien, tager Florida, og vi har gode kontakter i Tyskland.

Hvor stor kapital har I til at løbe forretningen i gang?

- Vi skaffer den kapital, der er behov for. Vi er i forvejen holdne mennesker alle tre. Indtil videre har vi brugt 300.000 kroner, men så er timerne, vi har lagt i det, ikke regnet med, da vi ikke får løn.

Hvornår budgetterer I med overskud?

- Inden udgangen af december måned skulle vi gerne have de røde tal, som jo er investeringsomkostninger, væk.

Hvilke udfordringer står I over for netop nu?

- At vi ikke bare kan gå ned i et dansk supermarked og sælge produktet. Hvert land er forskelligt i forhold til, hvordan kortet skal markedsføres. Så vi skal have nogle til at hjælpe os i de lande, vi skal ind i.