



## TRINE TOG SAGEN I EGEN HÅND

Trine Bruun Andersen var træt af at rende rundt med sin håndbold i en plasticpose, så hun lavede selv en taske til den. Sådan en fandtes pudsigt nok ikke i sportsbutikkerne. Nu er den på vej i handel med Select som afsender.

For 23-årige Trine Bruun Andersen blev det irritationsmoment startskuddet til, at hun selv tog affære og satte sig ved farmors pedaldrevne symaskine på Lolland-Falster og syede en praktisk taske til at transportere sin håndbold i. Det har cirka et år efter ført til en kommerialisering af hendes idé, idet den danske sportsudstyrs-producent Select har lavet en licensaftale med den tidligere håndboldspiller fra Lolland-Falster, og boldtasken er på vej ud i danske og europæiske sportsbutikker.

Man kan undre sig over, at der ikke findes et sådant produkt på markedet i et håndboldland som Danmark, men ikke desto mindre var det resultatet af den unge opfinders egen markedsundersøgelse blandt sportsbutikker og sportsmærker. På nuværende tidspunkt findes der ikke en boldtaske til enkelte håndbolde ude på forretningernes hylder.

“ Det her er måske en engangsforestilling. Jeg har aldrig opfattet mig selv som kreativ. Jeg har altid været en sportsfreak. På den anden side får jeg idéer, når jeg ser et behov eller noget, der mangler, så man ved aldrig”

Trine Bruun Andersen  
Idéhaver, håndboldtaske

Det gav bankassistenten fra Nordea ekstra blod på tanden i forhold til at få udbredt sin idé.

- De fleste håndboldspillere transporterer deres håndbolde i plastikposer nede fra supermarkedet. Lige fra de største Mikkel Hansen'er til de mindste puslinge. Det kan ikke passe, at det ikke kan klares på en smartere og mere funktionel måde, tænkte jeg, og så gik jeg i gang med at designe boldtasken, fortæller Trine Bruun Andersen.

### Oplagt markedspotential

Hun har spillet liga-håndbold i Slagelse HK og divisionshåndbold i Nykøbing Falster, hvor Trine også er født og opvokset. På den vis er opfinderen hovedvidne og kernekunde til sit eget produkt. Ikke noget dårligt udgangspunkt for at forstå behovet og afsøge mulighederne for en kommerciel udnyttelse.

Det er ganske normalt i håndboldverdenen, at hver spiller har sin egen bold.

I disse krisetider er det også tilfældet selv blandt eliten, som ikke uden videre bliver begunstiget med det bedste udstyr fra deres klubber. Der må formodes at være et godt marked for en boldtaske til håndbolde alene i Danmark, hvor Dansk Håndbold Forbund tæller cirka 120.000 medlemmer og DGI (Danske Gymnastik- og Idrætsforeninger) har cirka 115.000 medlemmer.

### Tanker om beskyttelse

Den unge opfinder holdt kortene tæt til kroppen og delte ikke sine opfindelser med alle og enhver. Kun få fra håndboldmiljøet samt hendes daværende kollegaer i Nordea Maribo hørte om det.

Efter at Trine havde lavet en lille markedsundersøgelse kontaktede hun Væksthus Hovedstadsregionen for at få hjælp til de videre skridt. De anbefalede hende at få lavet en mere autoriseret undersøgelse hos Patent- og Varemærkestyrelsen.

Trine opsøgte derfor styrelsen i Taastrup og fik lavet en designdokumentation, som sidenhen førte til en europæisk designregistrering i samarbejde med Select - men i hendes navn.

### Tog kontakt til sportsudstys-virksomheder

Trine Bruun Andersen var også blevet opmærksom på Opfinderrådgivningens hjemmeside [www.opfind.nu](http://www.opfind.nu) og prøvede at arbejde med sin idé ud fra logikken i "Opfinderens 10 trin".

Gennem de forskellige trin skal man blandt andet arbejde med virksomhedssøgning, hvor Trine først opsøgte en stor dansk sportsudstysvirksomhed, men efter nogle måneders dialog resulterede det "desværre" i et afslag fra virksomhedens side.

Trine gav ikke op så let. Hun kontaktede kort efter afslaget en anden mulig virksomhed, Select. En oplagt samarbejdspartner, fordi de netop er store leverandører inden for håndbolde. Produktchefen hos Select, Thomas Jacobsen, var først skeptisk omkring ideen. Han vidste fra fodbold, at alle spillere på et vist niveau får en bold af klubben, som hører hjemme i et skab, og troede det måtte være det samme i håndbold. Men det fandt han sidenhen ud af ikke er tilfældet.

Og Trine gav ikke op.

- Hun er en meget ihærdig ung dame, siger Thomas Jacobsen.

### Mod og foto gav gennembruddet

For at sætte trumf på valgte Trine at fremsende et foto



De fleste håndboldspillere transporterer deres håndbolde i plastikposer nede fra supermarkedet. Lige fra de største Mikkel Hansen'er til de mindste puslinge. Det kan ikke passe, at det ikke kan klares på en smartere og mere funktionel måde, tænkte jeg."

Trine Bruun Andersen  
Idéhaver, håndboldtaske

af sin boldtaske til produktchefen, så Thomas Jacobsen vitterlig kunne se den for sig. Det skulle vise sig at blive gennembruddet.

- Jeg viste fotoet til vores sælgere, som mente, at den godt kan blive til noget ude i butikkerne, siger Thomas Jacobsen.

Der kom et møde i stand, og parterne blev hurtigt enige om at gå videre med samarbejdet. Select sendte tasken til Kina og Pakistan for at få testet produktionen af boldtasken. Kineserne kunne ikke levere med de stivere, der følger med tasken, så det endte med produktion i Pakistan. Der blev lavet et par prototyper i samarbejdet mellem den unge opfinder og Select forud for det endelige resultat.

Håndboldtasken er lavet sådan, at man kan gå med den over skulderen. Derudover er den udstyret med et inderfor, som kan pilles ud af tasken og vaskes. Inderforet er





**bb** Boldtasken er et godt produkt. Den er enkel og hurtig at producere, og man kan lave den til en fornuftig pris. I modsætning til eksempelvis fodboldstøvler eller kegler.”

Thomas Jacobsen  
Produktchef  
Select

samtidig lavet, så det beskytter boldens overflade.

- Boldtasken er et godt produkt. Den er enkel og hurtig at producere, og man kan lave den til en fornuftig pris. I modsætning til eksempelvis fodboldstøvler eller kegler kræver en taske ikke en støbeform, som ville fordyre produktet, siger Thomas Jacobsen om den første opfindelse, han har lavet en licensaftale på. Select har dog lavet nogle tidligere, og de får jævnligt henvendelser, men det meste har ikke potentiale.

### Den yngste licensgiver nogensinde

Rasmus Offersen fra Opfinderrådgivningen, som har lavet mange licensaftaler med danske opfindere og virksomheder gennem snart 30 år, fortæller, at Trine Bruun Andersen er den yngste opfinder, der er kommet i mål med en licensaftale ved Opfinderrådgivningens hjælp. Det er i øvrigt en licensaftale, der er baseret på, at hun får et beløb per solgt boldtaske - en stykprisaftale.

Opfinderrådgivningen kom lige præcis på banen, da Trine skulle i forhandlinger om licensaftalen med Select, og bistod hende ved forhandlingerne.

- Det ville jeg aldrig kunne have klaret selv. De var hårde forhandlere, og det er jo ikke så underligt, da de skal tjene penge på min idé. Der skulle to udkast til, før vi havde en aftale på plads, og det var opfinderrådgiverens hjælp, der skaffede mig en aftale, som er rimelig, siger Trine Bruun Andersen og fortsætter:

- Det var slet ikke for pengenes skyld, at jeg begyndte på boldtasken. Da jeg sad ved min farmors symaskine på Lolland-Falster var det for at få et behov dækket. Men da det udviklede sig, tænkte jeg, at der heller ikke var nogen grund til bare at give boldtasken væk.

### Utroligt, der ikke findes en sådan taske

Det er bemærkelsesværdigt, at der ikke er en taske til håndbolde i sportsbutikkerne.

- Jeg synes, det er utroligt, at der ikke findes en taske til håndbolde i handelen. Det samme siger alle til mig, når jeg fortæller om min boldtaske, siger Trine Bruun Andersen og funderer lidt, inden hun fortsætter:- Det kunne lige så godt være faldet til jorden. Jeg føler mig heldig, fordi mit første forsøg som opfinder er gået så godt.

Trine har aldrig opfattet sig selv som en specielt kreativ person.

- Det her er måske en engangsforestilling. Jeg har aldrig opfattet mig selv som kreativ. Jeg har altid været en sportsfreak. På den anden side får jeg idéer, når jeg ser et behov eller noget, der mangler, så man ved aldrig, siger Trine Bruun Andersen.

Tasken til håndbolde er på vej ud i butikkerne og vil blive solgt over hele Europa.

Og farmor? Jo, hun har med et glimt i øjet bedt om sin del af royaltien, nu da den første prototype blev lavet på hendes symaskine.

## For mere information, kontakt:

**KASPER BIRKEHOLM MUNK**  
LEDER AF OPFINDERRÅDGIVNINGEN  
KBMK@TEKNOLOGISK.DK  
7220 2805

Teknologisk Institut, Center for Idé & Vækst  
T: 72 20 14 55  
W: [www.teknologisk.dk](http://www.teknologisk.dk) / [www.opfind.nu](http://www.opfind.nu)  
E: [ideogvaekst@teknologisk.dk](mailto:ideogvaekst@teknologisk.dk)  
LinkedIn: [bit.ly/ideogvaekst](https://bit.ly/ideogvaekst)



**TEKNOLOGISK  
INSTITUT**