

Et kæmpe skridt for Billund-firma

Af Kim Dahl Nielsen, Mandag den 14. december 2009, 07:49

Air Support greb chancen og holdt et møde med Syddanmarks mand i USA. Efter flere års tøven og usikkerhed er man nu et stort skridt nærmere på at erobre millionforretninger hos de amerikanske flyselskaber.

Det er et lille skridt for Johnny Killerup Pedersen, men et kæmpeskridt for Per Jensens vækstfirma Air Support A/S...

ErhvervsBladet.dk får lov til at være med på sidelinjen, da den syddanske USA-mand, Johnny Killerup Pedersen på sin anden Danmarksturné torsdag i sidste uge lægger vejen forbi Billund ErhvervsFremme for at give gode råd og hjælp til lokale firmaer med eksportdrømme i USA.

Første mand, der griber chancen, er direktør Per Jensen fra Billund-firmaet Air Support A/S. Hans præsentation, da han møder Johnny Killerup Pedersen, er nok det tætteste, det syddanske erhvervsliv kommer på en Klods Hans i mange, mange år:

- Det gik ikke så godt i skolen, og så blev jeg pilot. Det gik heller ikke så godt, og så startede jeg egen virksomhed.

Det går til gengæld rigtig godt, dristes man næsten til at sige på Per Jensens vegne. Iværksætteren fra Billund er nemlig typen, der møder direktører og konsulenter med mudder i skoene. Men tag endelig ikke fejl. På 20 år har han banket en forretning på benene, der omfatter 24 ansatte, en omsætning på 25 millioner kroner, og som har over 300 kunder i omkring 40 lande.

- Vores forretningsfokus går på at spare brændstof på flyvemaskiner, fortæller han omgående Johnny Killerup Pedersen.

Myter om søgsmål

Og det er sagens kerne. Siden Per Jensen for 20 år siden lavede et såkaldt flyplanlægnings-system, er det gået rigtig godt. It-programmerne, som Air Support A/S laver, beregner de bedste ruter og brændstofforbrug, inden flyene letter, så flyselskaber sparer flest mulig penge.

Billund-firmaet har erobret store dele af markederne i Europa og andre dele af verden. Men den sydjyske Klods Hans i luften har hidtil tøvet med det amerikanske marked.

- Vi har kigget på det amerikanske marked i lang tid, fordi det er så stort. Hvor der i Europa er måske 20.000 flyvninger om dagen, så er der i USA 80.000. Alene i staten Californien er der lige så mange flyvninger dagligt, som der er i Europa, fortæller Per Jensen til Johnny Killerup Pedersens store forbløffelse.

Per Jensen vil altså gerne have fingrene i det amerikanske marked. Og det er såmænd ikke beskedenhed, der har afholdt ham. Således er firmaet repræsenteret i lande som Iran og Dubai, hvor firmaets folk flyver til i fast rutefart for at undervise de lokale flyselskaber i brugen af systemet.

Men USA? Hvordan er det nu lige med ansvaret, forsikringerne og retssagerne, hvis noget skulle gå galt?

Myterne om amerikanske milliard-søgsmål, der kan få de allerstørste koncerner til at ryste i bukserne, har hidtil afskrækket Per Jensen i den grad, at han har holdt nallerne væk. Han kan ellers i den grad se forretningspotentialet.

- Behovet er så meget større derovre. Jeg kan sagtens se et omsætningstal på mellem 50 og 150 millioner kroner om året, afslører Per Jensen, der får sig en overraskelse, da Johnny Killerup Pedersen næsten brutalt afviser hans skræk for de gigantiske søgsmål.

- Du har et produkt, der virker, og du har kunder i omkring 40 lande, så resten er detaljer, hvis du vil ind på markedet. Det kræver vel en time sammen med en amerikansk advokat at tegne en forsikring. Det gør de andre

selskaber på markedet jo også. Og så skal dit selskab derovre registreres i Delaware, så du ikke risikerer en årelang retssag, hvis det kommer dertil, siger Johnny Killerup Pedersen.

Allerede i dag fungerer Air Supports it-systemer på den måde, at det er flyselskabernes personale, der indtaster de data, der er med til at optimere brændstofsforbruget i flyene, og i aftalerne fraskriver Billund-firmaet sig naturligvis ansvaret, hvis flyselskaberne laver fejl.

Bekymring skal væk

Samme grundige aftaler skal bare laves i USA. Og pludselig er Per Jensen meget tættere på det salgseventyr i USA, som han er overbevist om, at hans produkt vil skabe.

- Du har jo bare behov for en afklaring af din bekymring med forsikringsdelen, og så kan du begynde at sælge, siger Johnny Killerup Pedersen.

- Jep, det handler om at få lavet den tryghed, for vi har det rigtige produkt og kan sagtens klare os derovre, replicerer Per Jensen.

Johnny Killerup Pedersen griber omgående chancen og fortæller Per Jensen, at han vil skaffe en amerikansk advokat i Houston, for i slutningen af januar skal Per Jensen alligevel til en salgsmesse i Texas, og så vil advokaten og Johnny Killerup Pedersen mødes med den jyske direktør for at få frygten fejlet af banen.

- Du hører fra mig, siger Johnny Killerup Pedersen som afskedssalut til Per Jensen.

- Kom du nærmere et eventyr i USA, spørger ErhvervsBladet.dks udsendte Per Jensen, da mødet er forbi.

- Ja, helt klart. Det var en kanonhjælp. Det var simpelthen kicket til næste skridt, fastslår han.