

25

KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE DU BØR KENDE 2024

AF DANSK ERHVERV



INDHOLD

JURY OG KVALIFIKATIONSKRAV	3
DANMARK HAR BRUG FOR KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE	4
25 KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE DU BØR KENDE 2023	5
MØD JURYEN	32
HVORDAN FÅR VI FLERE KVINDER I IVÆRKSÆTTERI?	38
NØGLETAL OM KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE	39
STIGENDE IVÆRKSÆTTERLYST BLANDT DANSKE KVINDER	40
KVINDERS BARRIERER FOR AT BLIVE IVÆRKSÆTTER	48
DANSKE IVÆRKSÆTTERES ROLLEMODELLER	54
INVESTERINGER I KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE	56

JURY OG KVALIFIKATIONSKRAV

Hvert år modtager Dansk Erhverv en lang række indstillinger af kandidater til ”25 kvindelige iværksættere du bør kende”. Feltet har igen i år været fyldt med inspirerende og dygtige kvinder, der har haft modet til at springe ud i livet som iværksætter. De indstillede kvinder skulle leve op til følgende kriterier: Kvinder, der har stiftet, eller været med til at stifte virksomhed, hvor virksomheden er under 7 år og har vist synlige vækstresultater i omsætning og/eller medarbejderantal. Desuden er der også lagt vægt på skaleringsmulighederne for idéen af virksomheden. De 25 iværksættere er udvalgt af en jury bestående af 11 erhvervsfolk. De har alle kompetencer inden for virksomhedsdrift, investeringer, og har desuden en bred indsigt i den danske iværksætterscene. Du kan læse mere om juryen bagerst i publikationen.



DANMARK HAR BRUG FOR KVINDelige Iværksættere

I Danmark har vi behov for, at flere iværksættere skaber flere vækstvirksomheder. Det starter med, at vi skal have vækket den danske befolknings appetit på at stifte virksomhed.

Særligt skal vi have vækket interessen blandt danske kvinder, da der er langt flere mandlige end kvindelige iværksættere. Det kan hænge sammen med, at vi mangler kvindelige rollemodeller, og at kvinder oftere støder på barrierer, for eksempel når de skal søge kapital til deres virksomheder.

Derfor er der behov for en iværksætterkultur i Danmark, hvor det ikke er iværksætterens køn, der er afgørende for virksomhedens succes.

Dansk Erhverv arbejder aktivt for at sætte fokus på kvindelige iværksættere. Det gør vi blandt andet ved hvert år at fremhæve 25 rollemodeller, der kan inspirere den næste generation af kvindelige iværksættere. En ny undersøgelse fra Dansk Erhverv viser bl.a. at andelen af danske kvinder, som er nye iværksættere, er faldet med 5,1 procentpoint sammenlignet med 2023. Vi er dermed langt fra i mål, og vi ligger fortsat langt under OECD-gennemsnittet.

Der er også fortsat store barrierer for kvindelige iværksættere, særligt på kapitalmarkedet. Ligesom vi ser et fald i antallet og andelen af kvindelige iværksættere ift. sidste år, så går det også den forkerte vej for investeringerne i kvindelige iværksættere. Blot 1 pct. af investeringerne går til virksomheder med kun kvindelige stiftere, mens 6 pct. går til blandede teams og resten til mandlige stiftere.

Derfor er det vigtigt, at vi fremhæver dygtige og inspirerende rollemodeller, så flere har mod på at prøve kræfter med iværksætteri. Vi skal have vækket det store potentiale, der ligger i, at få flere kvinder til at stifte virksomhed. Det gavner både iværksætttermiljøet, men også samfundet i form af nyskabende forretningssidéer, talent og diversitet.

Der findes heldigvis mange inspirerende kvindelige iværksættere, der har haft stor succes med at skalere deres vækstvirksomhed og nedbryde barrierer. Derfor fremhæver vi i denne publikation 25 kvindelige iværksættere du helt sikkert bør kende.

God læselyst!

Brian Mikkelsen
Adm. direktør
Dansk Erhverv



25 KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE DU BØR KENDE 2024



Me & My Box
Annemette Djernæs Nielsen
Co-Founder & Co-Owner



ARIS Robotics
Ann-Mia Ambjerg
Founder & CCO



Agrain by Circular Food Technology
Aviaja Riemann-Andersen
CEO & Co-Founder



Cyberjuice
Bodil Biering
Founder & CEO



Myextensions
Cate Klyvo
CEO & Founder



Tempty Foods
Cecilie Engvand Lund, Ana Pejić, og Martina Lokajova
Founders



Min Afsked
Else Mikkelsen
Founder & Bedemand



AROS Influence
Emilie Vindahl, Julie Strand & Sarah Strand
Founders & Agents



Krisecenter Fyn
Helle Bertram Olsen
Udviklingsleder



AgroAnt
Ida Cecilie Jensen
CEO & Founder



Table
Ida Marie Banke
Co-Founder



Cacto Health (tidligere Cacta)
Ida Marie Grønberg
Co-Founder & CEO



Cellugy
Isabel Alvarez Martos
CEO &
Co-Founder



Børneloppen Franchise
Johanna Kiel
Loppedirektør



Circue
Lene Damsbo Brix
Co-Founder og Partner



Bellyfood
Line Lindhardt Pedersen
Founder & CEO



MAKE nordic
Line Olesen
Founder



MollyogMy
Luise Sejrup
Co-Founder



SymbioMatch
Marcela Mendoza Suárez
Co-Founder & CEO



DUFFBEAUTY
Nadia Jun
Founder & CEO



OSAIA Health
Pernille Ravn Jakobsen
Founder & CEO



Matr Foods
Randi Wahlsten
Co-Founder &
CEO



VETiSearch
Sabine Förderer
Founder & CEO



Neglefeber
Signe Hartung
Founder



Nordic Phantoms
Tine Elisiussen
Founder & CTO

Annemette Djernæs Nielsen

Co-Founder & Co-Owner, Me & My Box

Som 22-årig opsagde Annemette sit arbejde som ejendomsmægler, og rejste til Kina. Siden da har hun været selvstændig, først med virksomheden 1001 Perle & Enamel og derefter Private Label Company. Hun havde haft Private Label Company i 10 år, da hun møder Christina Bredgaard i 2019. Christina var den perfekte makker til det skuffeprojekt, som senere endte ud med at hedde Me & My Box, som de åbnede sammen i april 2020 under Corona. Dette var et oplagt tidspunkt til at skabe et luksus gør-det-selv-produkt.

Det bedste ved at være iværksætter beskriver Annemette som den "frihed hun har opnået, mødet med mennesker, hvor magi opstår, den konstante udvikling, vækst samt den kreative proces". Og det der driver Annemette fremad og motiverer hende til konstant at udfolde Me & My Box er hendes følelse af, at skabe noget unikt. Denne passion for at skabe og designe har været en rød tråd i hendes karriere, og hun har formået at kombinere sine kreative evner med en stærk forretningssans.

I dag bor Annemette på Frederiksberg med sin mand, som også er selvstændig. Sammen har de tre små børn, og deler en fælles forståelse og støtte for hinandens iværksætterrejser, hvilket har skabt et stærkt fundament for deres familie.

Om Me & My Box

Me & My Box blev grundlagt med en passion for gør-det-selv - smykker, og tilbyder høj kvalitets smykkeboxe og et stort gør-det-selv-univers med over 100 teknikker online. Derudover giver deres første butik på Frederiksberg kunderne mulighed for at lave smykker og vælge mellem tusindvis af perler samt få huller i ørerne og bonding. Me & My Box kan ligeledes handles ved flere forhandlere, bl.a. hos Magasin, Illums Bolighus og Bahne, og har planer om at ekspandere til nye markeder. Gennem Me & My Box har Annemette formået at skabe et fællesskab af smykkeentusiaster, hvor kreativitet, fordybelse og fællesskab er i centrum.

Derfor fortjener Annemette en plads i dette års publikation, og er en iværksætter du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Ejendomsmægler & Valuar

Opvokset i:

Faxe

Annemette er uddannet ejendomsmægler og valuar, og er opvokset i den lille by Faxe. Hendes træng til iværksætteri startede tidligt, da hun allerede som barn begyndte at sælge smykker til frisører i lokalområdet og senere til butikker. Årsagen til det er flere, selv siger Annemette dog, at hun "altid haft en brændende trang til at arbejde, skabe og se ting vokse".

Ann-Mia Ambjerg

Founder & CCO, ARIS Robotics

Ann-Mia har altid følt et stort ansvar for at bruge sin uddannelse og opvækst til at gøre en forskel. Derfor har hun også altid ville dedikere sin karriere til at løse miljøproblemer og være en leder, der kan inspirere andre og vise, hvad vi som mennesker er i stand til. Oprindeligt tænkte Ann-Mia at vejen dertil var at klatre op af rangstigen i en stor virksomhed, men fandt senere ud af, at vejen dertil var bedre for hende at stifte egen virksomhed, der samtidig flugtede med hendes værdier.

Det er netop, hvad hun har udrettet med virksomheden ARIS Robotics. Idéen opstod, da Ann-Mia sammen med to venner, der studerede robotteknologi, udviklede en AI til affaldssortering. Sammen havde de tre venner observeret at de mange affaldsbeholdere på togstationer og i indkøbscentre blev brugt forkert, og at det resulterede i, at alt affald endte i den samme beholder. Ann-Mia og hendes to venner tænkte: "det må kunne gøres smartere". Derfor udviklede de en teknologi, der anvender AI til mønstergenkendelse, sådan at affaldssortering automatiseres og forbedres. Det er ikke kun smart, det øger også mulighederne for genanvendelse og reducerer behovet for deponering og forbrænding.

For Ann-Mia er livet som iværksætter utroligt motiverende. Hun er glad for at være en del af noget, som hun brænder for, og have muligheden for at skabe en virksomhed, der kan gøre noget godt for verden. Selv fortæller Ann-Mia, at "ARIS Robotics er på en mission for at skabe en verden uden affald".

Om ARIS Robotics

ARIS Robotics blev stiftet i 2021, og anvender AI til affaldssortering. Teknologien gør det muligt at identificere og kategorisere affald hurtigt og præcist, hvilket hjælper både borgere og virksomheder med at forbedre genanvendelsen og reducere ressourcspild. Ann-Mia arbejder fuldtid som kommerciel direktør og fokuserer på at skabe en skalerbar og brugervenlig løsning til affaldsgenkendelse, der kan anvendes på tværs af flere industrier og problemstillinger.

Derfor fortjener Ann-Mia at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Cand.merc. i International Business fra Copenhagen Business School

Opvokset i:

Ann-Mia har tilbragt sin barndom med at flytte rundt mellem internationale skoler i Europa. Så alt fra Danmark, Belgien, Østrig, Holland og til Schweiz.

Aviaja Riemann-Andersen

CEO & Co-Founder, Agrain by Circular Food Technology

Aviaja er drevet af et ønske om at gøre en forskel og ændre verdens fødevarer system til at blive cirkulært og bæredygtigt.

Og det ønske blev til virkelighed, da Aviaja blev præsenteret for mulighederne ved at genbruge mask, som er et biprodukt fra ølbrygning, bestående af kornrester. Dette biprodukt, som normalt ville blive smidt ud eller brugt som dyrefoder, kan nemlig i stedet anvendes på en mere bæredygtig måde. Sammen med sine oprindelige medstiftere undersøgte Aviaja, hvilken indvirkning og potentiale denne genbrugs-metode kunne have. Efter at have regnet på det, og set de positive effekter, følte de sig nødsaget til at gøre deres teori og idé til virkelighed. De kunne ikke ignorere muligheden for at skabe noget nyttigt og bæredygtigt ud af noget, der ellers ville blive betragtet som affald.

Derfor kastede Aviaja sig ud i iværksætteri. Og det har hun ikke fortrudt. Hun forklarer det bedste ved at være iværksætter er muligheden for at gøre en forskel. Og her tænkes der både på en forskel på den store skala, men også ift. hendes medarbejderes dagligdag og arbejdsliv.

Om Agrain

Agrain genbruger biprodukter fra fødevarerindustrien og omdanner dem til nye, næringsrige fødevarer ingredienser. Ved at upcycle brugte korn fra bryggeribranchen skaber Agrain aromatisk mel med en bedre miljømæssig fodaftryk og sundere ernæringsprofil end traditionelt mel. Hvert år producerer bryggerier verden over omkring 40 millioner tons brugte korn som biprodukt. Agrain ser det ikke som affald, men som en værdifuld ressource, der kan genanvendes i fødevarer systemet. Med deres innovative tilgang bidrager Agrain til at mindske madspild og fremme en cirkulær økonomi.

Derfor fortjener Aviaja at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Cand.merc. Intercultural Management med speciale i japansk og økonomi fra Copenhagen Business School

Opvokset i:

Roskilde

Bodil Biering

Founder & CEO, Cyberjuice

Bodils interesse for matematik og datalogi blev vakt tidligt. Hendes akademiske rejse har givet hende en dybdegående forståelse af komplekse problemstillinger, men hun fandt hurtigt ud af, at der var mere i livet end teoretiske udfordringer.

Efter sin uddannelse begyndte Bodil at arbejde som softwareudvikler og senere som CTO i en tech scaleup. Det var i denne rolle, hun for alvor fik øjnene op for de komplekse IT-sikkerhedsudfordringer, som mange virksomheder står overfor. Hendes erfaring som CTO gjorde det klart, at der var et stort behov for en omfattende og brugervenlig cybersikkerhedsløsning, hvilket førte til oprettelsen af Cyberjuice.

Bodils passion er at finde enkelheden på den anden side af kompleksitet, hvilket hun kalder "Simplexity". Hun elsker at gøre komplicerede og svære ting sjovere og nemmere.

Udover sit arbejde med Cyberjuice er Bodil også aktiv som coach og mentor for andre iværksættere og tech-startups. Hendes coachingmetoder er kendt for at være frigørende, hvilket hjælper hendes klienter med at overvinde frygt og tvivl og dermed tage nye udfordringer op med fuld selvtillid.

Bodil har valgt iværksætteriet, fordi hun trives i den dynamiske og vækstorienterede atmosfære, som iværksætteri bringer med sig. Hun arbejder fra hvor som helst og når som helst, og elsker friheden ved at kunne fokusere på de mest vigtige ting: at finde kreative løsninger og bringe dem til virkelighed.

Om Cyberjuice

Cyberjuice er en AI-baseret platform, der hjælper startups og SMV'er med at tackle cybersikkerhedsudfordringer. Platformen sikrer, at virksomhederne er opdaterede med de nyeste ISO-standarder og gør cybersikkerhed let tilgængelig for hele teamet. Cyberjuice fokuserer på at udstyre virksomhederne med de nødvendige værktøjer og informationer for effektivt at kunne håndtere kundernes cybersikkerhedskrav.

Derfor fortjener Bodil at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

PhD i abstrakt matematik
og datalogi fra ITU
København og Cambridge
University

Opvokset i:

København

Cate Klyvø

CEO & Founder, Myextensions

Cate er stifter og CEO af e-commerce virksomheden, Myextensions. Hun er en visionær iværksætter, der har gjort det til sin mission at forbedre livskvaliteten for kvinder med tyndt hår. Cate har skabt et brand, der ikke kun leverer produkter af høj kvalitet, men også giver kvinder den nødvendige inspiration og ekspertvejledning for at opnå det ønskede udtryk og selvtillid gennem flot og naturligt hår.

Cate blev iværksætter med et ønske om at skabe en bedre løsning for kvinder med tyndt hår, en udfordring hun selv har stået overfor. Hun har selv oplevet, hvordan hår kan påvirke kvinders selvtillid og selvopfattelse. Det personlige ønske om tykkere hår og erkendelsen af hårets betydning for kvinders velvære drev hende til at tage udfordringen op og starte sin egen virksomhed.

For Cate er det bedste ved at være iværksætter muligheden for at skabe noget, hun er passioneret omkring. At kunne se sin vision blive til virkelighed og samtidig hjælpe andre kvinder med at føle sig smukke og selvsikre er en enorm tilfredsstillelse for hende. Hendes rejse som iværksætter har ikke kun handlet om at bygge en succesfuld virksomhed, men også om at gøre en positiv forskel i andre menneskers liv.

Om Myextensions

Myextensions er Danmarks førende brand inden for hairextensions. Virksomheden tilbyder produkter af høj kvalitet samt inspiration og ekspertvejledning, der hjælper kunderne med at opnå det ønskede udtryk og selvtillid. Myextensions har en stærk online tilstedeværelse i Danmark, Sverige og Tyskland og planlægger yderligere ekspansion i Europa. Udover deres online platform har Myextensions også en fysisk butik og salon, hvor kunderne kan købe og få påsat deres hairextensionsprodukter.

Derfor fortjener Cate at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

HHX, efterfulgt af en læreplads i modetøjsbutikken Loftet.

Opvokset i:

Hobro, flyttede til Aalborg som 19-årig.

Cecilie Engvad Lund, Ana Pejić & Martina Lokajova

Founders, Tempty Foods

Cecilie (CCO), Ana (CPO) og Martina (CEO) mødtes under et kursus på DTU i 2021, hvor de samlede sig omkring ideen om at transformere verden af kødalternativer.

Deres første produkt, TEMPTY, er et prisvindende alternativ lavet af deres specielle ingrediens, nemlig fermenterede rødder af svampe. Cecilie, Ana og Marina blev iværksættere for at bevise, at alle kan gøre en forskel. Deres ambition og drivkraft kom fra en fælles overbevisning om, at de kunne bidrage til en mere bæredygtig og sundere fremtid ved at udvikle innovative fødevarer.

Ideen til Tempty Foods kom fra deres egne udfordringer med kødalternativer. De ønskede at skabe et produkt, der ikke blot efterlignede kød, men som også kunne tilbyde en unik smagsoplevelse og høj ernæringsværdi. Deres erfaringer og viden fra DTU banevejen for udviklingen af deres unikke produkt. For dem er det bedste ved at være iværksættere følelsen af at arbejde på noget, de virkelig tror på samtidig med at kunne se deres idéer blive til virkelighed. Og ikke mindst det faktum, at de skaber en positiv indvirkning på både mennesker og miljø.

Om Tempty Foods

Tempty Foods er et banebrydende brand inden for kødalternativer. Deres første produkt, TEMPTY, er lavet af fermenterede rødder af svampe, hvilket giver en nøddeagtig og umami smag, samtidig med at det er lavt forarbejdet og næringsrigt. TEMPTY er allerede blevet anerkendt og prisbelønnet for sin innovative tilgang og er et klart eksempel på, hvordan nytænkning inden for fødevarerindustrien kan gøre en forskel.

Derfor fortjener Cecilie, Ana og Marina at være en del af årets publikation, og er iværksættere, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Cecilie Engvad Lund

Uddannelse:

Food Technology fra
Danmarks Tekniske
Universitet

Opvokset i:

København, Danmark

Ana Pejić

Uddannelse:

Food Innovation & Health
fra Københavns Universitet

Opvokset i:

Zagreb, Kroatien

Martina Lokajova

Uddannelse:

Technology Entrepreneurship
fra Danmarks Tekniske
Universitet

Opvokset i:

Ratiskovice, Tjekkiet

Else Mikkelsen

Founder & Bedemand, Min Afsked

Else er en engageret og passioneret iværksætter, som står bag kæden Min Afsked, der består af ni begravelsesforretninger spredt over flere lokationer. Else er født og opvokset i Aalborg, og har en uddannelsesmæssig baggrund som sygeplejerske. Både hendes opvækst, men også hendes uddannelse, har givet hende en dyb forståelse for omsorg.

Else blev iværksætter ud fra et behov for at gøre en forskel. Efter at have mistet sin søn i 2013, fandt hun trøst og mening i at hjælpe andre familier gennem deres sorg. Hendes personlige erfaringer med sorg og tab førte til etableringen af Min Afsked i december 2017. Her har hun sat en ære i at forny og forbedre bedemandsarbejdet med fokus på kreativitet, innovation og ikke mindst nærvær.

Selv siger Else "Jeg blev iværksætter, fordi jeg ikke kunne lade være". Og uddyber "For mig er det terapi i min egen sorg, at jeg hver dag kan hjælpe familier, som prøver noget tilsvarende dét, jeg har prøvet. Jeg nyder, at jeg kan bruge min, omend meget triste erfaring, positivt overfor andre mennesker, der har det svært".

Om Min Afsked

Min Afsked er en kæde af begravelsesforretninger beliggende på ni forskellige lokationer. Med fokus på nærvær, innovation og kreativitet, hjælper Min Afsked familier i en meget svær tid. Virksomheden har til formål at vise, hvad en begravelse eller bisættelse kan indeholde, og de tror på, at alt kan lade sig gøre, indtil det modsatte er bevist. Min Afsked tilbyder en række tjenester, der er skræddersyet til at imødekomme hver enkelt families unikke behov og ønsker, og arbejder konstant på at forbedre og forny måden, begravelsesforretninger opererer på.

Derfor fortjener Else at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Sygeplejerske

Opvokset i:

Aalborg

Emilie Vindahl, Julie Strand & Sarah Strand

Founders & Agents, AROS Influence

Emilie, Julie og Sarah er tre dynamiske iværksættere, der sammen har grundlagt AROS Influence. Deres fælles rejse begyndte i august 2022, da de så et uudnyttet potentiale i TikTok som platform i Danmark.

Emilie blev iværksætter for at skabe noget større og skabe sin egen hverdag, hvor hun har hands-on på alle aspekterne i at bygge en forretning. Hun håber at være et forbillede for andre unge iværksættere, der ønsker at balancere karriere og familieliv. Selv fortæller hun "Det bedste ved at være iværksætter er potentialet for at skabe noget større og den læring og vækst, man opnår gennem de udfordringer, man møder". Emilie er mor til Palma på 2 år. Derfor værdsætter hun også særligt fleksibilitet og frihed under ansvar, som ligeledes er centrale værdier i AROS Influence.

Julie har tidligere arbejdet i Salling Groups marketingafdeling. Selvom hun aldrig havde forestillet sig at blive iværksætter, kunne hun ikke ignorere potentialet i ideen om et TikTok-agentur. "Drivkraften bag ideen kunne jeg ikke lade gå hen og måtte føre den ud i livet" fortæller Julie. Hun motiveres af vækstrejsen og den konstante læring, som kommer af at drive virksomhed.

Sarah beskriver rejsen som den største udviklingsoplevelse i sit liv. For Sarah er det svært at sætte ord på, hvor meget hun har lært - både på godt og ondt, menneskeligt og fagligt. Med erfaring som underviser i industriøkonomi og strategi samt fra en tech-startup, har hendes passion for entreprenørskab været drivkraften bag hendes engagement i AROS Influence. "Jeg motiveres hver dag af at arbejde hen imod en ambitiøs strategi og vision, som jeg selv er med til at forme" tilføjer Sarah.

Om AROS Influence

AROS Influence er et full-service influencer marketing bureau med speciale i TikTok. Virksomheden matcher virksomheder med influencere og tilbyder støtte gennem hele processen, fra rådgivning og content creation til kampagner og afrapportering. AROS Influence har også udvidet deres tjenester til at omfatte månedlige abonnementsløsninger, hvor de administrerer virksomheders TikTok-profiler og sikrer vækst baseret på KPI'er.

Derfor fortjener Emilie, Julie og Sarah at være en del af årets publikation, og er iværksættere, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Emilie Vindahl

Uddannelse:

Cand.merc. Finance & International Business fra Aarhus BSS

Opvokset i:

Hornbæk / Saudi Arabien / Havndal

Julie Strand

Uddannelse:

Cand.merc. Forretnings- og Markedsudvikling fra Syddansk Universitet

Opvokset i:

Aarhus

Sarah Strand

Uddannelse:

Cand.merc. Finance & International Business fra Aarhus BSS

Opvokset i:

Aarhus

Helle Bertram Olsen

Udviklingsleder, Krisecenter Fyn

Helle er en person, der aldrig har set begrænsninger i, hvad hun kan opnå, hvis hun vil det nok.

Helles passion for at forbedre livsvilkårene for udsatte mennesker stammer fra hendes næsten 15 års erfaring i det kommunale system. Her oplevede hun ofte udfordringer med at implementere individuelle løsninger for borgere og medarbejdere. Hun følte, at de beslutninger, der blev truffet ovenfra, ikke altid gav mening for de enkelte borgere og de målrettede indsatser. Det tændte drømmen i hende om at skabe sine egne rammer, hvor hendes værdier kunne gennemsyre arbejdet og indsatsen for målgruppen.

I 2020 realiserede Helle sin drøm om at blive iværksætter ved at etablere Krisecenter Fyn sammen med Noura El-Bayoumi. For Helle er det altafgørende at skabe en meningsfuld hverdag for både beboere og medarbejdere. Hun stræber efter, at møderne mellem medarbejdere og beboere skal være menneskelige og ikke blot endnu en systematisk proces. Helle beretter om den ubetingede støtte, hun har modtaget fra nøglepersoner i hendes liv, som hendes tidligere leder, Erik Holm, og hendes største rollemodel, Eva Hyldgaard fra Hyldgaard & Larsen. Deres tro på hende og deres vejledning har været afgørende for hendes succes som iværksætter.

Om Krisecenter Fyn

Krisecenter Fyn blev etableret i 2020 med formålet at tilbyde ophold og terapi til kvinder og børn, der har været udsat for vold. Centret arbejder på at bryde voldsspiralen og skabe grundlag for trivsel og en bedre fremtid for beboerne. Med et fokus på individuelle behov og menneskelig omsorg, stræber Krisecenter Fyn efter at skabe en tryk og støttende atmosfære, hvor kvinder og børn kan finde ro og få hjælp til at genopbygge deres liv.

Derfor fortjener Helle at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Sygeplejerske,
familieterapeut,
supervisor og Ledelse på
UCL Erhvervsakademi og
Professionshøjskole

Opvokset i:

Slagelse

Ida Cecilie Jensen

CEO & Founder, AgroAnt

Overgangen fra studier og forskning til iværksætteriet var glidende for Ida. Under sit speciale deltog hun i et forskningsprojekt med betydelige anvendelsesmuligheder inden for landbruget, især med fokus på bæredygtig produktion og øget udbytte for økologiske frugtavlere. "Da der ikke var nogen firmaer, der stod klar til at videreformidle vores resultater eller realisere dem, tænkte jeg, at jeg da lige så godt kunne starte det firma selv. Så det gjorde jeg, for at sikre at resultaterne kunne komme ud og gøre en forskel" fortæller Ida.

Ideen til AgroAnt bygger på en gammel kinesisk praksis fra år 300. Ved at anvende moderne forskning har Ida og hendes team genoplivet denne praksis, optimeret og tilpasset den til nutidens landbrug. "Det er den viden og den idé, vi i AgroAnt tager ind i det 21. århundrede" siger hun. AgroAnt leaser myrer til økologiske frugtavlere og landmænd, så de kan beskytte deres afgrøder mod skadedyr og plantesygdomme uden kemiske midler, hvilket både er tidsbesparende og bedre for miljøet.

Friheden, kreativiteten og de mange muligheder, som iværksætterlivet tilbyder, er hvad der driver Ida. "Det er følelsen af at have uendeligt mange muligheder og veje at gå, samtidigt med at der ikke er langt fra idé til handling. Vejen er dog aldrig snorlige eller belagt med asfalt" forklarer Ida. Denne kombination af udfordringer og muligheder gør iværksætteriet både sjovt og krævende for hende.

Om AgroAnt

AgroAnt blev grundlagt for at bringe en gammel idé ind i det 21. århundrede. Firmaet tilbyder leasing af myrer til økologiske frugtavlere og landmænd som et bæredygtigt alternativ til kemiske pesticider. Myrerne beskytter afgrøder mod skadedyr og plantesygdomme, hvilket sparer tid og skåner miljøet. Med basis i mange års forskning kombinerer AgroAnt gammel viden med moderne teknologi for at optimere og effektivisere brugen af myrer i moderne landbrug.

Derfor fortjener Ida at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

(MSc) i Biologi og i gang med at færdiggøre sin PhD, hvor hun undersøger myrernes evne til at bekæmpe plantesygdomme ved Aarhus Universitet

Opvokset i:

Øster Bjerregrav
lidt udenfor Randers og
i Vrøgum i Vestjylland

Ida Marie Banke

Partner & CCO Banegaarden, Co-Founder Table, noon & PERRON

Som en naturlig initiativtager har Ida altid været drevet af at skabe og udvikle idéer, koncepter og projekter sammen med andre. Selv fortæller Ida "Jeg er mest motiveret, når jeg har reel indflydelse og ansvar, og når der ikke er langt fra ide til handling og resultat".

Ida har i flere omgange arbejdet som selvstændig i madbranchen, bortset fra tre år som ansvarlig for forretningsudvikling hos Meyers. I 2021 startede hun sammen med tre partnere moderselskabet Table, hvor deres første projekt, noon, satte fokus på at redefinere firmafrokoster.

Noon har til formål at skabe madoplevelser, der bidrager til den grønne omstilling gennem begejstring og positive oplevelser. Ambitionen med noon er at servere bæredygtige måltider uden at løfte pegefingre, men i stedet overbevise med virkelig god grøn mad. For Ida er det bedste ved at være iværksætter friheden og makkerskabet med hendes partnere og kollegaer. "Det er noget helt, helt særligt at bygge et livsprojekt op sammen med alt, hvad det indebærer" siger hun. Ida har ikke bare startet en virksomhed, men et koncept.

Om Table

Table blev grundlagt i 2021 som moderselskab for en række virksomheder med fokus på at skabe unikke madoplevelser, der driver den grønne omstilling. Det første projekt, noon, tilbyder frokostcatering og kantineløsninger i Storkøbenhavn med en stærk vægt på bæredygtighed og grønne måltider. Table står også bag BaneGaarden, et projekt der involverer renovering af gamle trælader og opstart af surdejsbageriet PERRON, et økologisk streetfood-marked, restauranter, events, selskaber, konferencer og meget mere. Table stræber efter at drive den grønne omstilling gennem positive og inspirerende madoplevelser.

Derfor fortjener Ida at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Cand.merc. i Virksomhedskommunikation fra
Copenhagen Business
School

Opvokset i:

Primært på Fyn i Nyborg

Ida Marie Grønberg

Co-Founder & CEO, Cacto Health (tidligere Cacta)

Efter flere år i forskningsverdenen, besluttede Ida at gøre en konkret forskel for patienterne. "Det var et ønske om at gøre en forskel for nogle patienter fremfor at skabe forskningsresultater som ofte ikke ender med at blive direkte anvendt i en sundhedsløsning" forklarer hun. Denne drivkraft førte hende til et 10-måneders program hos Novo Nordisk indenfor Biomedical Design, hvor hun, og hendes team, tilbragte måneder på Kolding Hospital for at observere kliniske behov. Dette arbejde dannede grundlaget for Cacta, nu Cacto Health.

Som medstifter har Ida fokuseret på at udvikle innovative sundhedsløsninger. "Det giver stor motivation at arbejde i sit eget firma og samtidig forsøge at løse et klinisk behov som er relevant for patienter, læger og sundhedssystem" siger Ida. For hende er fleksibiliteten ved at drive en virksomhed også essentiel, især som mor til tre små børn.

Om Cacto Health

Cacto Health blev grundlagt med det formål at adressere kliniske behov med innovative løsninger. Virksomheden har udviklet en hjemme-monitoreringsløsning til tidlig opsporing af lymfødem, en udbredt senfølge efter brystkræftbehandling. Cacto Health arbejder på at forbedre patienters livskvalitet ved at tilbyde teknologier, der hjælper med tidlig diagnose og behandling, hvilket både gavner patienter og aflaster sundhedssystemet.

Derfor fortjener Ida at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Bachelor i Biologi fra
Aarhus Universitet

MSc. i Human ernæring fra
Københavns Universitet

PhD i Human ernæring fra
Danmarks Tekniske
Universitet

Opvokset i:

Aarhus

Isabel Alvarez Martos

CEO & Co-Founder, Cellugy

Isabels rejse som iværksætter begyndte med et ønske om at omsætte videnskabelige gennembrud til konkrete løsninger på globale udfordringer. Med over et årti i forskningsverdenen og en imponerende evne til at sikre finansiering, så hun en mulighed for at skabe en bæredygtig fremtid med Cellugy. Selv siger Isabel "At stifte Cellugy tillod mig at kombinere min passion for innovation med en forpligtelse til miljøansvar". Iværksætteri gav hende også friheden til at opbygge en virksomhed, der afspejler en bæredygtig fremtid, hvilket ligeledes giver muligheden for at skabe en positiv indvirkning i stor skala.

Ideen til Cellugy udsprang af en voksende bekymring over brugen af plast i vores dagligdag og deres skadelige virkninger på vores planet. "Mine erfaringer fra forskningen viste mig de muligheder, som biologien giver for at revolutionere materialer og overvinde begrænsningerne ved traditionel kemi" forklarer hun. Isabel så et klart hul i markedet for naturlige, højtydende ingredienser, og med den stigende efterspørgsel efter bæredygtige løsninger, skabte dette en stor mulighed. Med grundlæggerteamets ekspertise i biobaserede teknologier stod det klart, at de kunne udvikle en banebrydende løsning på en global udfordring.

For Isabel er det mest givende ved iværksætteri, rejsen fra at om-danne en idé til et konkret produkt, der løser en reel udfordring i verden. Samtidig er det for hende givende at opbygge et team, der deler missionen, og se dem vokse. Derudover har iværksætteri været en katalysator for hendes personlige udvikling. Det er nemlig også muligheden for at skabe positive forandringer og give en meningsfuld impact her i verden.

Om Cellugy

Cellugy er en biotekvirksomhed, som bruger cellulose fra planter til at fremstille miljøvenlige materialer. De har udviklet et banebrydende produkt kaldet EcoFLEXY, der kan erstatte plastik i emballage og dermed hjælpe med at reducere verdens plastforbrug. Virksomheden startede for omkring tre år siden og har siden modtaget flere priser og tilskud, herunder over 17 mio. kr. fra EU's EIC Green Deal-call. Denne støtte hjælper med at bringe EcoFLEXY fra laboratoriet til markedet.

Derfor fortjener Isabel at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

PhD i Kemi fra University of Oviedo

Opvokset i:

Spanien, flyttede til Aarhus i 2014 som post-doc

Johanna Kiel

Loppedirektør, Børneloppen Franchise

Johanna har altid beundret folk, der gør en forskel såsom læger og politibetjente. Men Johanna har passion for forretning, salg og udvikling. Det ledte hende til at springe ud som iværksætter, hvor hun kunne gøre en forskel for andre og for miljøet.

Ideen til Børneloppen opstod en aften over et glas rødvin med gode venner, hvor de besluttede sig for at åbne Danmarks første loppesupermarked for børnefamilier. "Jeg kommer oprindeligt fra Finland, hvor vi har haft loppesupermarkeder fra starten af 90'erne. Efter et glas rødvin med et par gode venner besluttede vi os for at åbne Danmarks første loppesupermarked for børnefamilier - det manglede danske børnefamilier" fortæller Johanna.

For Johanna er det bedste ved at være iværksætter friheden og muligheden for at arbejde med noget, hun brænder for. Som Johanna selv udlægger "mit job er min hobby, og jeg elsker det".

Om Børneloppen

Børneloppen er en markedsplads for børnefamilier, hvor man kan købe og sælge brugte ting til børn. Virksomheden blev grundlagt med inspiration fra de finske loppesupermarkeder, og dens mål er at fremme bæredygtighed og genbrug i børnefamiliernes hverdag. Børneloppen er et hurtigt voksende franchisekoncept, der nu planlægger at udvide til nye lande. Med fokus på miljøvenlige løsninger og et stærkt fællesskab tilbyder Børneloppen en platform, hvor børnefamilier kan finde kvalitetsprodukter til en overkommelig pris, samtidig med at de bidrager til en grønnere fremtid.

Derfor fortjener Johanna at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Cand.merc. i
Economics and Business
Administration fra
Helsingin
Kauppakorkeakoulu

Opvokset i:

Helsinki, Finland. Har boet i
Danmark siden 2004.

Lene Damsbo Brix

Co-Founder og Partner, Circue

Lene har altid haft en stærk drivkraft for at kombinere innovation med iværksætteri for at tackle nogle af de største udfordringer i byggebranchen. "Byggebranchen er ansvarlig for 40% af den globale CO2-udledning. Det kræver innovation, mod og tværfaglighed at bidrage til omstillingen af så tung og traditionsbunden en branche". Dette måtte i følge Lene løses med innovation, og som Lene selv forklarer det "innovation går hånd i hånd med det at være iværksætter".

Ideen til Circue blev født gennem talrige diskussioner på tværs af fagligheder og videnspositioner. Hun finder stor tilfredsstillelse i friheden til innovation, forpligtigelsen overfor fællesskabet og følelsen af, at de lykkes med deres mål. For Lene findes de bedste løsninger i fællesskab.

Med en stærk baggrund som erfaren arkitekt og leder har Lene siden 2002 udviklet og opbygget to af Danmarks mellemstore arkitektvirksomheder som CEO. Hendes fokus er nu på at skabe udvikling og innovation for byggeriets cirkulære fremtid. "Kernen i mit nuværende professionelle virke er at skabe udvikling og innovation for byggeriets cirkulære fremtid" forklarer Lene.

Om Circue

Circue leverer beslutningsstøtte til den cirkulære byggeværdikæde gennem digital innovation. Virksomheden tilbyder en "one point of entry" til cirkulær beslutningstagning i byggeriet ved at indsamle, validere og berige data om den eksisterende bygningsmasse, indlejrede materialer og indlejret CO2. Ved at anvende disse data kan Circue levere værdifuld beslutningsstøtte til bygningsejere og interessenter i den cirkulære byggeværdikæde, hvilket bidrager til en mere bæredygtig og ansvarlig byggebranche.

Derfor fortjener Lene at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Uddannet arkitekt MAA fra
Arkitektskolen i Aarhus

Master i Design fra
Kunstakademiets
Arkitektskole i København

MBA fra Henley Business
School, University of
Reading, UK

Opvokset i:

Odense

Line Lindhardt Pedersen

Founder & CEO, Bellyfood

Line startede Bellyfood med en personlig motivation og et klart behov fra markedet. "Jeg startede Bellyfood fordi jeg ikke kunne lade være. Jeg oplevede at flere forældre til sondeernærede børn efterspurgte et alternativ til den konventionelle sondeernæring, der er sammensat af næringsstoffer i pulverform" forklarer Line. Hun så et behov for sondemad lavet af naturlige råvarer og besluttede at imødekomme dette behov, selvom hendes baggrund som ingeniør inden for byggeri ikke umiddelbart pegede i denne retning.

Lines personlige erfaring med hendes søn, Otto, der er født med en hjerneskade og fik anlagt mavesonde som et-årig, spillede en central rolle i hendes beslutning. "Otto trivedes ikke med den sondemad, der fandtes på markedet, og jeg savnede at servere rigtig mad for ham, som bestod af sunde og genkendelige råvarer" siger hun. Efter mange forsøg fandt Line endelig den rette opskrift, som gjorde en enorm forskel for Ottos trivsel.

For Line er arbejdet som iværksætter både alsidigt og meningsfuldt. "Mit arbejde som iværksætter er alsidigt, kaotisk og meningsfuldt. Jeg elsker at have mange bolde i luften og sørge for, at ingen af dem falder til jorden" fortæller hun. Bellyfood er særligt vigtigt for hende, ikke blot på grund af hendes personlige forbindelse, men også fordi det tilbyder en bedre løsning for en ofte overset patientgruppe "Jeg brænder for at tilbyde mennesker med sonde et bedre alternativ og finder en enorm motivation ved at arbejde med en sag, som gør en forskel og er vigtig for en patientgruppe, som er lille og ofte overset".

Om Bellyfood

Bellyfood udvikler og sælger sondemad af naturlige råvarer. Virksomheden blev grundlagt med missionen om at sikre, at mennesker med sonde kan få værdige, sunde måltider, der består af råvarer, som man kender fra sit eget køkken. Bellyfoods sondemad er kategoriseret som Fødevarer til Særlige Medicinske Formål og ligger i krydsfeltet mellem medicin og fødevarer. Som det første af sin slags er Bellyfoods produkter godkendt til tilskud af Lægemiddelstyrelsen.

Derfor fortjener Line at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Diplomingeniør indenfor byggeri fra Danmark Tekniske Universitet

Opvokset i:

Sdr. Bjert, en lille by udenfor Kolding

Line Olesen

Founder, MAKE nordic

Line har altid haft en stor drøm om at skabe en virksomhed fra bunden med de værdier og produkter, hun brænder for. Hendes rejse fra den vestjyske by til at blive en innovativ leder i designverdenen er præget af hårdt arbejde, kreativitet og en utrættelig tro på bæredygtighedens potentiale i møbelindustrien.

Da Line grundlagde MAKE nordic i 2017, var der ingen møbelbrands, der lavede arkitekttegnede møbler i høj kvalitet af bæredygtige materialer og solgte dem direkte til private forbrugere online uden forhandlere. Dette innovative forretningskoncept brød med de traditionelle detailstrukturer og satte nye standarder for, hvordan møbler kunne skabes og leveres.

Line er en passioneret iværksætter og oplever en stor tilfredsstillelse ved at se virksomheden og medarbejderne vokse sammen. Hun er stolt over at kunne tilbyde arbejdspladser, der både fremmer unge talenter og fokusere på at være mere end almindeligt socialt ansvarlige.

Om MAKE nordic

MAKE nordic blev grundlagt i 2017 med en mission om at skabe en bæredygtig virksomhed, der gør op med "køb og smid vækkulturen". Virksomheden kombinerer æstetik med miljøbevidsthed og producerer langtidsholdbare kvalitetsmøbler lokalt i Danmark og EU med minimal miljøpåvirkning. Hvert møbel fra MAKE Nordic er et resultat af omhyggelig planlægning og en dyb forståelse for bæredygtigt design. Kollektionen sælges direkte til slutkunden via egen webshop og showrooms uden forhandlere, hvilket skaber plads til skarpe priser og en tættere forbindelse mellem producent og forbruger.

Derfor fortjener Line at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Design Manager fra IBA i
Kolding

Opvokset i:

Esbjerg

Luise Sejrup

Co-Founder, MollyogMy

Luises baggrund har givet hende en unik evne til at forstå kunders behov og skabe værdi gennem personlig service og engagement. Luises rejse ind i iværksætteri begyndte under en regnfuld dansk sommerferie på Fanø sammen med hendes søster Karina. "Jeg havde en idé, jeg brændte for, og jeg følte en stærk trang til at realisere den. Iværksætteri gav mig friheden til at følge min drøm om at være selvstændig" fortæller Luise. Mens de begge arbejdede i jobcentre, blev de inspireret af små iværksættere på Instagram og besluttede, at de også kunne gøre det. "Indenfor et par timer havde vi fundet navn, købt domæne og skrevet til de første forhandlere" siger Luise. Denne spontane beslutning markerede begyndelsen på deres iværksættereventyr.

For Luise er friheden til selv at bestemme og have indflydelse på alle beslutninger en af de største fordele ved iværksætteri. "Iværksætteri giver mig mulighed for konstant at være kreativ og komme med innovative løsninger. Jeg elsker at tænke ud af boksen og skabe noget nyt" forklarer hun.

Om MollyogMy

MollyogMy blev grundlagt af Luise Sejrup og hendes søster Karina Sejrup. Virksomheden er en online modebutik, der tilbyder et bredt udvalg af tøj og tilbehør til både kvinder og børn. MollyogMy fokuserer på at levere dansk designet fashion af høj kvalitet og inkluderer over 100 forskellige brands i deres sortiment. Virksomheden er kendt for sin gode kundeservice, hurtige levering og inspirerende tilstedeværelse på sociale medier. Med et skarpt øje for mode og en dedikeret indsats for at imødekomme kundernes ønsker, har MollyogMy hurtigt opnået en loyal kundebase.

Derfor fortjener Luise at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Socialrådgiver fra University College Lillebælt og butiksuddannet i købmandsforretning

Opvokset i:

Taulov, Fredericia

Marcela Mendoza Suárez

Co-Founder & CEO, SymbioMatch

Marcela flyttede til Aarhus for næsten fem år siden. Hun har altid arbejdet på at udvikle effektive biologiske løsninger for landmænd gennem sin forskning, men indså "at selv de mest banebrydende videnskabelige opdagelser kun ville ende som akademiske artikler, hvis der ikke var en praktisk måde at implementere dem i samfundet". Denne indsigt førte hende til at starte sin egen virksomhed, og hun er nu heldig at have et dygtigt team, der hjælper hende med at realisere denne vision.

For mere end ti år siden opdagede Marcela, at kommercielle biologiske gødninger brugte generiske bakterier, hvilket resulterede i svingende planteudbytter afhængigt af jordforholdene. På det tidspunkt var ideen om skræddersyede landbrugsprodukter utænkelig på grund af de høje omkostninger ved forskning og udvikling. Nu, med SymbioMatch, gør Marcela drømmen om skræddersyede biologiske gødninger til virkelighed.

Marcela har aldrig været typen, der blot klager over, hvad der skal ændres i verden. "Nu, som iværksætter, har jeg muligheden for virkelig at gøre en forskel i vores samfund ved at introducere bæredygtige løsninger til landbruget," siger hun.

Om SymbioMatch

SymbioMatch er en pioner inden for skræddersyede biologiske gødninger. Virksomheden har en unik tilgang, der matcher planter, jord og symbiotiske bakterier optimalt og skaber præcise, effektive biologiske gødninger. Disse produkter forbedrer udbyttet af bælgplanter i alle jordtyper, og SymbioMatch vil gøre disse løsninger tilgængelige for alle landmænd. Marcelas arbejde med SymbioMatch viser, hvordan videnskab kan anvendes i praksis for at skabe bæredygtige og effektive løsninger til landbrug, hvilket gør en reel forskel for både landmænd og miljøet.

Derfor fortjener Marcela at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

PhD i Plantevidenskab fra
Oxford University

Opvokset i:

Mexico

Nadia Jun

Founder & CEO, DUFFBEAUTY

Nadia er en ung iværksætter, der har gjort en markant forskel i skønhedsindustrien. Opvokset i Hundige og nu bosiddende i København, jonglerer hun livet som mor til to små børn, mand og en virksomhed i stor vækst.

I 2017, drevet af en passion for at realisere idéer og skabe noget nyt, grundlagde Nadia sammen med sin søster Neda DUFFBEAUTY. "Vi identificerede et hul på markedet for kvalitetsøjenvipper, hvilket blev startskuddet til DUFF," siger Nadia. DUFFBEAUTY er en selvfinansieret succes, tilgængelig på egen platform med en populær kundeklub og i over 350 butikker. Det er et af de førende beauty brands i skandinavien.

Nadia finder motivation i friheden og ansvaret ved iværksætteri. Hendes tilgang til forretning kombinerer innovation og kreativitet med en dedikation til at forenkle skønhedsrutiner og huske selvfølgheden. Med et menneskecentreret fokus fremmer hun teamudvikling og en moderne ledelsesstil.

Om DUFFBEAUTY

DUFFBEAUTY er et livsstilsbrand, der prioriterer selvforkælelse og bringer salonoplevelsen hjem til kunderne. Startet som DUFFLashes, revolutionerede brandet markedet for kunstige vipper med deres unikke, genanvendelige 3D-effekt vipper, der tilbyder et naturligt udseende, komfort og brugervenlighed. Denne succes banede vejen for brandets udvikling til DUFFBEAUTY, som nu tilbyder et bredere sortiment og skønhedsoplevelser. DUFFBEAUTY er kendetegnet ved sin vækst og transition fra startup til scaleup, hvilket afspejler mærkets ambition og innovative ånd.

Derfor fortjener Nadia at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Bachelor i Erhvervsjura fra
Copenhagen Business
School

Opvokset i:

Hundige

Pernille Ravn Jakobsen

Founder & CEO, OSAIA Health

Pernille udtaler: "Jeg er vokset op i en iværksætterfamilie og havde egentligt lovet mig selv, at jeg skulle vælge en anden karrierevej". Selvom hun tog en lang uddannelse og planlagde en akademisk karriere, følte hun ikke, at hendes videnskabelige artikler gjorde en reel forskel for patienter eller sundhedsvæsenet. Denne erkendelse ændrede hendes karrierevej.

Det gjorde den helt konkret, da Pernille i 2015 blev tilbudt at lave en PhD ved Center for Innovativ Medicinsk Teknologi (CIMT) på Syddansk Universitet og Odense Universitetshospital. "Det var vigtigt for mig, at projektet skulle gøre en forskel for patienterne" siger hun. Hun brugte det første halve år af sin PhD på at identificere behovene hos patienter med osteoporose og samlede et team af eksperter til at udvikle den første version af appen "Mine Knogler". Da Sundhedsstyrelsen i 2019 kontaktede hende for at samarbejde om at udbrede appen til hele Danmark, begyndte hendes iværksætterrejse.

Om OSAIA Health

OSAIA Health blev grundlagt på baggrund af Pernilles PhD-projekt og er i dag en online osteoporoseklinik, der tilbyder udredning og behandling for osteoporose. Klinikken bruger data til at skræddersy og optimere behandlingen af sygdommen. Teamet, bestående af læger, fysioterapeuter og sygeplejersker, rådgiver patienterne via platformen OSAIA Care, og patienterne onboardes via appen Mine Knogler. Efter en screening bliver patienterne matchet med den service, som bedst kan hjælpe dem. OSAIA Health har ambitioner om at skalere internationalt inden for de næste to år.

Derfor fortjener Pernille at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Fysioterapeut ved
Skodsborg Fysioterapiskole

Kandidat i Folkesundheds-
videnskab fra Syddansk
Universitet

PhD i Sundhedsvidenskab
fra Syddansk Universitet

Biomedical Designer ved
Aarhus Universitet

Opvokset i:

Født i Paamiut, Grønland,
boet i Nordjylland, Norge og
Sæby

Randi Wahlsten

Co-Founder & CEO, Matr Foods

Randi brænder for at skabe en mere bæredygtig fødevarerindustri og gøre det attraktivt at vælge bæredygtige løsninger. Selv fortæller Randi om hendes vej ind i iværksætteri "Jeg så ingen etablerede selskaber, der havde gode løsninger, så derfor var jeg nødt til at være med til at skabe noget selv". Ideen til Matr Foods opstod i mødet mellem mikrobiologer, der så et stort potentiale i fermentering, og kokke, der efterspurgte lækre og ordentlige alternativer til kød. Drømmen er at revolutionere fødevarerindustrien og brødføde hele verdens befolkning på en bæredygtig og CO2 neutral måde.

For Randi er det mest tilfredsstillende ved at være iværksætter at skabe noget, der ikke findes i forvejen, og gøre det sammen med et engageret og passioneret team.

Om Matr Foods

Matr Foods har udviklet en ny generation af plantebaserede alternativer til kød baseret på svampefermentering af lokale økologiske grøntsager og bælgfrugter. Resultatet er saftige fungi-bøffer, som kan nydes på populære restauranter som Gasoline Grill, Sticks n' Sushi, Meyers, Rørt og Mother. Disse produkter sparer 95% af klimaaftrykket og 60% af kalorierne sammenlignet med hakket oksekød. Efter den storartede modtagelse hos danske kokke og forbrugere, sigter Matr Foods nu på opskalering og international ekspansion.

Derfor fortjener Randi at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Cand.scient.pol fra
Københavns Universitet

Opvokset i:

København

Sabine Förderer

Founder & CEO, VETiSearch

Sabine er CEO og founder af VETiSearch, en virksomhed der revolutionerer måden, hvorpå dyrlæger får adgang til medicinsk information.

Sabine udtaler: "Iværksætteri har altid været mit kald. Jeg har været iværksætter, siden jeg var barn. Jeg har let ved at tænke kreativt og er god til at strukturere, hvilket giver den perfekte kombination for at skabe nye innovative løsninger" forklarer hun. Hun udfordrer altid status quo, fordi hun tror på, at der altid er en mulighed for at gøre ting bedre. Siden studietiden har hun haft succesfulde virksomheder både i ind- og udland.

Sabines idé til VETiSearch opstod fra en frustration i hendes egen privatklinik på Frederiksberg, hvor hun oplevede manglen på opdateret information om receptpligtig medicin som et stort problem. "Jeg var irriteret over, at man som dyrlæge ikke kunne få real-time opdateret information om receptpligtig medicin. Sådanne data er livsvigtige for at sikre, at patienten får den korrekte medicinske behandling" siger Sabine. VETiSearch sparer dyrlæger 30 minutter arbejdstid om dagen og sikrer en korrekt og optimeret behandling af hver patient.

Sabine er 100% drevet af purpose: "Jeg mener, at hvis man som menneske har evner, der kan gøre en positiv forskel for verden, er det ens ansvar at bruge disse evner klogt og effektivt" siger hun. Hun får energi ved at vide, at hendes produkt gør en stor forskel for både mennesker og dyr.

Om VETiSearch

VETiSearch er en Healthtech SaaS cloud-baseret platform og app, der bygger en kommunikationsbro mellem pharmaindustrien og den behandlende dyrlæge. Platformen bruger blandt andet machine learning og AI for at håndtere de massive mængder data, der findes i pharmaindustrien, både inden for veterinær og human medicin. Over 95% af alle danske dyrlæger bruger VETiSearch. Virksomheden er lanceret i Tyskland og planlægger at lancere i Sverige og Norge i efteråret 2024, med planer om yderligere europæisk ekspansion.

Derfor fortjener Sabine at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Dyrlæge fra Københavns
Universitet

Opvokset i:

Danmark, Tyskland,
England og Dubai

Signe Hartung

Founder, Neglefeber

Privat er Signe gift med sin forretningspartner Christoffer, og sammen har de en søn, Noah. Familien bor i Hørsholm, tæt på Neglefebers kontor, hvilket giver dem mulighed for at dedikere deres tid til at drive og udvikle virksomheden.

Signe har grundlagt Neglefeber sammen med sin mand, der nu er en af Danmarks største webshops for gør-det-selv negleudstyr. Idéen til virksomheden opstod, da Signe som tidligere neglebider begyndte at lave sine egne negle som 15-årig og oplevede en betydelig mangel på kvalitetsprodukter til hjemmebrug. De tilgængelige produkter var primært udviklet til professionelle og indeholdt ofte skadelige kemikalier. Med sin sensitive hud og nældefeber besluttede Signe og Christoffer at skabe en løsning, der var både sikker og brugervenlig. Det blev grundlaget for Neglefeber.

Signe blev iværksætter, fordi hun altid har haft en brændende trang til at skabe og optimere ting omkring sig. Hun elsker friheden og udfordringerne ved at være iværksætter, og det giver hende mulighed for at forme sin egen vej, tage ansvar for sine beslutninger og se de direkte resultater af sit arbejde. For Signe er det bedste ved iværksætteri, glæden ved at skabe noget fra bunden, der gør en betydelig forskel for andre mennesker. Det er utroligt berigende at se en idé tage form, vokse og blive til et produkt eller en service, der har en positiv indvirkning på folks liv.

Om Neglefeber

Neglefeber blev grundlagt for at tilbyde sikre og brugervenlige negleprodukter til hjemmebrug. Virksomheden har udviklet deres egne UV-hærdende gelprodukter fri for skadelig kemi og tilbyder et omfattende læringsunivers, der gør det nemt for alle at lave deres egne negle derhjemme. Med et fokus på kvalitet, sikkerhed og brugervenlighed har Neglefeber hurtigt etableret sig som en af Danmarks førende webshops inden for neglepleje.

Derfor fortjener Signe at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

HD 1. del, i gang med
HD 2. del i Organisation og
Ledelse fra Copenhagen
Business School

Opvokset i:

Gentofte

Tine Elisussen

Founder & CTO, Nordic Phantoms

Tine blev iværksætter, fordi hun brænder for at udvikle produkter, der gør en forskel for andre mennesker, og for at kunne administrere, hvordan hun gør det.

Idéen til Nordic Phantoms opstod under hendes specialeprojekt som ingeniør i sundheds- og velfærdsteknologi. Her afholdt hun en brugertest, hvor læger og sygeplejersker opfordrede hende til at gå videre med projektet, så andre kunne få glæde af hendes løsning. Tine fik først kendskab til simulationsverdenen under sin ansættelse som ingeniør i simulationscentret på Odense Universitetshospital, hvor hun identificerede væsentlige behov på markedet. "Jeg har altid godt kunne lide at bygge ting, så det var helt naturligt for mig at bygge et fantom med blødninger i spiserøret, da der kom efterspørgsel på det," forklarer Tine.

For Tine er det bedste ved at være iværksætter at få lov til at arbejde med noget, hun er passioneret omkring. "Det bedste ved at være iværksætter er at have muligheden for at bringe ideer til live og skabe noget unikt, der forbedrer menneskers liv" siger hun.

Om Nordic Phantoms

Nordic Phantoms simulerer indre blødninger og bygger det ind i anatomiske modeller, kaldet fantomer. Fantomerne anvendes af læger til at træne deres kompetencer i komplekse procedurer, hvor der er menneskeliv på spil. Nordic Phantoms blev skabt for at imødekomme behovet for realistiske træningsmodeller, der kan forbedre lægers færdigheder og redde menneskeliv. Virksomheden kombinerer avanceret teknologi og ingeniørkundskab med en dyb forståelse for medicinske træningsbehov, hvilket gør dem til en vigtig spiller inden for medicinsk simulation.

Derfor fortjener Tine at være en del af årets publikation, og er en iværksætter, du helt sikkert bør kende.



Blå bog

Uddannelse:

Civilingeniør i Sundheds- og Velfærdsteknologi fra Syddansk Universitet

Opvokset i:

Næstved, flyttede til Odense for at studere



MØD JURYEN



Anne Mejdal

CEO, Forretningsudvikler, Facilitator, Women in Front

Anne Mejdal har en mangeårig baggrund fra medie- og reklamebranchen, hvor hun bl.a. som kommerciel direktør har arbejdet med digital forretningsudvikling, salg og marketing. Hun har været CEO for iværksætterhuset Visti Unlimited, og har igennem de sidste mange år etableret et godt kendskab til startup- og investormiljøet. I dag driver hun sin egen virksomhed, Mejdal & Partners, hvor hun er strategisk rådgiver. Anne sidder desuden i en række forskellige Advisory Boards og bestyrelser, og driver og faciliterer forretningsnetværket Women in Front, som er et netværk med mere end 250 medlemmer, med det formål at styrke og inspirere kvindelige iværksættere.



Bibi Stella Kirkegaard

Ejer / CEO, Bella Vista Krisecenter

Bibi Stella Kirkegaard åbnede i 2021 Bella Vista Krisecenter, som er Danmarks største krisecenter udenfor København med plads til 25 kvinder + børn. Ønsket er at have særligt fokus på integrationen af traumebehandling igennem kroppen til voldsramte. Bibi befinder sig bedst i en kombination af strategi og praktisk ledelse. En cand. mag. blev til ti år som selvstændig med erhvervsmeditation og bevægede sig videre ind på det sociale felt med bl.a. oprettelsen af en NGO, hvor hun var leder for et aktivitetshus for kriminalitets- og banderelaterede unge. Bibi var desuden sidste år med på Dansk Erhvervs liste over 25 kvindelige iværksættere du bør kende.



Christel Piron

PSV

Christel Piron er CEO for PSV Foundry, VC investor og partner i PSV's første fond PSV Tech. Christel har siden 2017 været CEO for PSV (tidl. PreSeed Ventures) og har stået i spidsen for den transformationsproces, der har gjort PSV Venture huset, der består af #PSV Foundry, #PSV Lab og de to individuelle fonde #PSV Tech og #PSV Deeptech, til én af de mest prominente early-stage VC-investorer i det danske økosystem. Med mere end 25 års erfaring fra forskellige C-level positioner og bestyrelsesposter i venturebranchen har Christel mere viden om forretningsudvikling, strategi og finansiering af early-stage virksomheder end de fleste. Hun deler aktivt ud af denne viden både som keynote speaker og mentor i diverse sammenhænge.



Freja Brandhøj

Chef for iværksætteripolitik, Dansk Erhverv

Freja Brandhøj går forrest når det handler om at forbedre rammevilkårene for iværksætteri i Danmark. I det hele taget er Public Affairs kasketten solidt plantet på hovedet af Dansk Erhvervs chef for iværksætteri. Hun har i sin karriere arbejdet inden for en lang række brancher, så som forsvar, infrastruktur, sundhed og hospitality. Hun har været med til at skabe flere virksomheder og har selv været i founder-gruppen i to. Hun sidder i flere bestyrelser, heriblandt Fonden for Entreprenørskab og hun agerer både som key-note speaker og meningsdanner om alt fra kvinder og iværksætteri, til vækstvirksomheders vilkår og mulighed for at vækste og blive i Danmark.



Helene Bløcher

Bankdirektør for Erhverv i Nordea Danmark

Helene Bløcher er bankdirektør med ansvar for Nordeas erhvervskunder i Danmark. Hun arbejder for den gode kundeoplevelse samt at sikre bankens og kundernes forretningsmæssige velvære og fremtid. Helene har tidligere erfaring inden for kapitalforvaltning, prisfastsætning og regnskabsførelse, og har gennem sine 18 år i Nordea skabt en dyb forståelse for de vilkår, som både store og små erhvervsdrivende står overfor til daglig. Her er hun særligt passioneret om de vilkår, som kvindelige iværksættere oplever. Hun deltager aktivt i debatten om det danske erhvervsliv og er opmærksom på den rolle, finanssektoren kan spille for de kvindelige iværksætteres succes.



Mai Louise Agerskov

INCUBA

Mai Louise Agerskov er på ottende år administrerende direktør i forskerparken og startup-miljøet INCUBA med over 175 virksomheder og acceleratoren Startuplab målrettet videnstunge cases indenfor særligt IT, cleantech og sundhed. Med en baggrund som civilingeniør og HD-O, har Mai Louise over 15 års erfaring som CEO for dynamiske vækstorganisationer, og har selv startup erfaring. Mai Louise er næstforperson i Innofounder-panelet under Innovationsfonden, bestyrelsesleder i Erhverv Aarhus og sidder derudover i en række bestyrelser. Hun har over 20 års ledelseserfaring bl.a. fra Insero, Naturvidenskabernes Hus og Danfoss, og stor erfaring med strategi, produktudvikling, finansiering og salg.



Marchen Neel Gjertsen

Chefredaktør Jyllands-Posten

Marchen Neel Gjertsen er Chefredaktør på Jyllands-Posten og podcastvært for Under Gulvtæppet. Hun har en lang karriere bag sig, som alt fra politisk aktiv til journalist fra Syddansk Universitet. Som journalist har hun blandt andet været forbi Information, Politiken og Jyllands-Posten og for alvor taget hul på den digitale tidsalder. Hun har igennem hele sin karriere sat fokus på kvindelige rollemodeller, er selv blevet en vigtig en af slagsen på ledelsesgangen. Her har hun taget kønsdebatten til egen arena, med en stærk ambition om at gøre redaktionerne mangfoldige.



Mette Hoberg Tønnesen

CEO, The Link & Startup Aarhus

Mette Hoberg Tønnesen står i spidsen for The Link & Startup Aarhus, organisationer dedikeret til at skabe et stærkt startup-økosystem i Aarhus. The Link og Startup Aarhus fokuserer på at minimere friktion inden for startup-økosystemet og prioriterer altid en "founders first"-tilgang. Som en nonprofit organisation iværksætter The Link programmer, der direkte adresserer iværksætternes nøgleudfordringer, og brandidentiteten Startup Aarhus skaber forbindelser mellem iværksættere og investorer, og arrangerer værdiskabende events som Startup Aarhus Townhall, Aarhus Slush'D og Diversity Week. Mette Hoberg Tønnesen har en baggrund fra bl.a. Udenrigsministeriet, hvor hun har repræsenteret Danmark på tre forskellige kontingenter. Dette har forsynet hende med en dyb forståelse for globalt samarbejde og kulturel diversitet. Mette er også aktiv i bestyrelser og frivilligt arbejde, hvor hun bidrager til innovation og vækst i erhvervslivet.



Nima Tisdall

Investor Nordic Makers

Nima Tisdall er Operating Partner hos Nordic Makers - en investeringsgruppe bestående af tidligere iværksættere med fokus på tidlige stadie tech startups. Før dette var Nima med til at grundlægge Blue Lobster, der via en app skaffede frisk, bæredygtigt fanget fisk til restauranter. I sommeren 2019 fremhævede den tidligere amerikanske præsident Barack Obamas fond, The Obama Foundation, Nimas initiativ om at bruge markedskræfter til at gøre verden til et bedre sted. Nima var desuden med på Dansk Erhvervs liste over 25 kvindelige iværksættere du bør kende sidste år og har tidligere været på Berlingskes liste over de 100 mest indflydelsesrige kvinder i Danmark.



Sandra Marquardsen

DiningSix

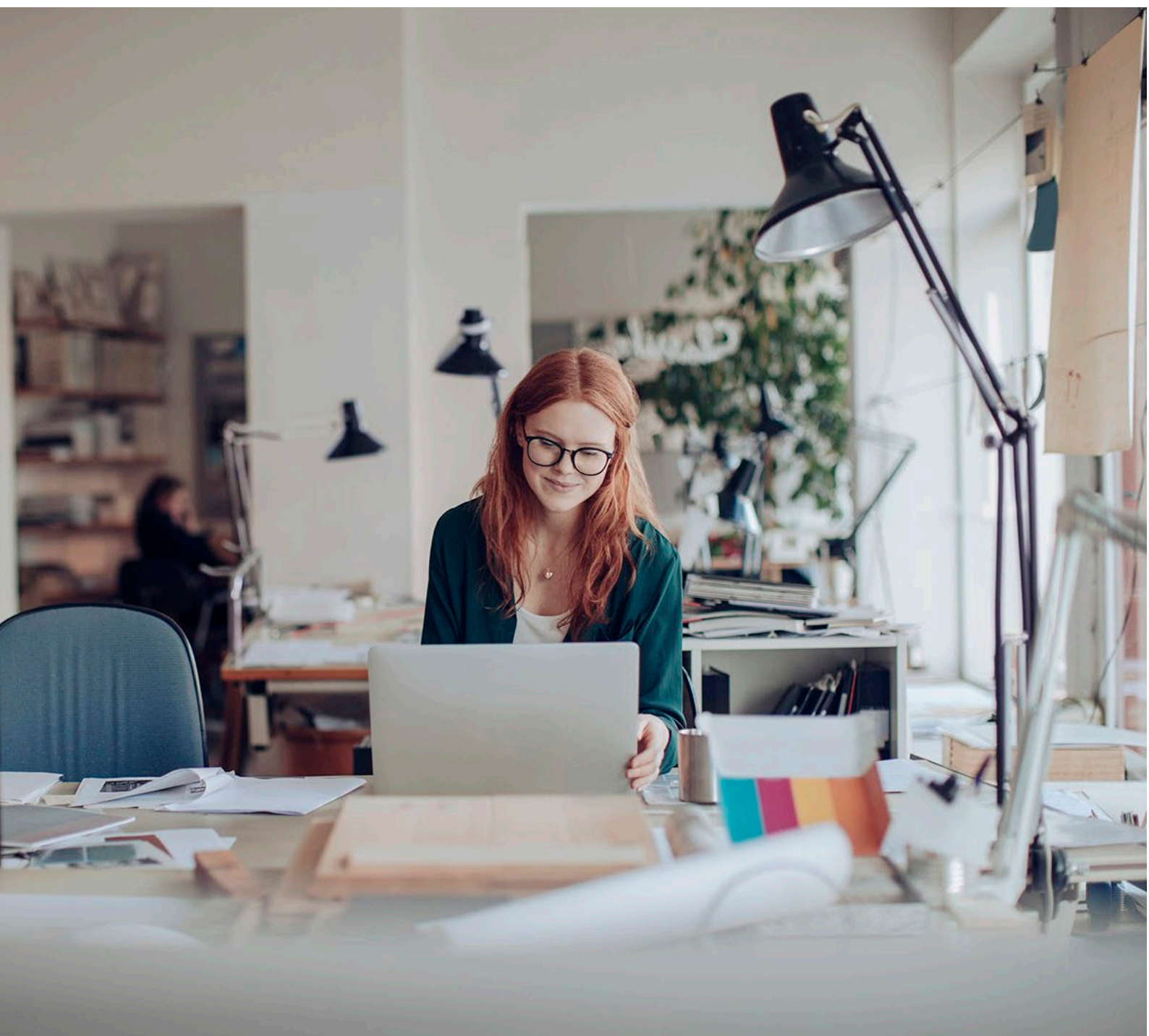
Sandra Marquardsen er stifter og CEO i DiningSix, der er en restaurantkoncern med 22 restauranter i Danmark, Norge og UK, der fokuserer på restaurantoplevelser i middelsegmentet i de største byer over 7 forskellige brands. Sandra stiftede virksomheden sammen med 4 venner, som fortsat er medejere og fuldtidsbeskæftigede i koncernen for snart 15 år siden, og har i den forløbne tid herefter færdiggjort sit jura-studie og fik advokatbestalling i 2017, samt afsluttede HD studie i Regnskab og økonomistyring i 2018. DiningSix er fra den spæde start i 2009 vokset fra en lille cafe i Aarhus til i dag at have 650.000 spisende gæster om året og 700 medarbejdere.



Sara Sande

Partner, Danmarks Eksport- og investeringsfond

Med en kommerciel B2B baggrund som Salgsdirektør og kommerciel Vice President og nu som venture capital Partner i EIFO, forstår Sara Sande sig på at drive kommerciel, international vækst gennem stærk markedsforståelse og gennem etablering af "winning teams". Hendes kernekompetence er strategi, ledelse og forretningsudvikling med fokus på at drive grønne, digitale og kommercielle forandringer i fremtidens højteknologiske virksomheder. Hun er 'purpose'-drevet og motiveres af samarbejde og partnerskaber. I EIFO er Sara ansvarlig for Green Transition teamet i EIFO Investment og driver samtidig selv en portefølje af grønne selskaber, hvor hun er aktivt bestyrelsesmedlem.



HVORDAN FÅR VI FLERE KVINDER I IVÆRKSÆTTERI?

Andelen af kvindelige iværksættere i Danmark er steget de seneste år, men kvinder er stadig underrepræsenterede i iværksætttermiljøet sammenlignet med mænd. I 2020 udgjorde kvinder 27 pct. af de danske iværksættere, hvilket er en stigning på 3 procentpoint siden 2014.

Antallet af kvindelige iværksættere er steget med 20 pct. fra 2014 til 2020, mens antallet af mandlige iværksættere kun er steget med 5 pct. I 2023 havde kun 19 pct. af alle iværksættere en kvindelig rollemodel, hvilket dog er en markant stigning fra 8 pct. i 2020.

Trods denne stigning er kun 3 pct. af danske kvinder nye iværksættere, hvilket er markant under OECD-gennemsnittet på 10 pct. En af de væsentlige barrierer er, at hele 29 pct. af unge kvinder ikke føler, de har de rette kompetencer til at blive selvstændige.

Investeringer i kvindelige iværksættere er også en udfordring. Kun 1,3 pct. af investeringer i danske startups går til kvindelige iværksættere, mens 6,1 pct. går til startups med både mandlige og kvindelige iværksættere. Resten af investeringerne går til startups med kun mandlige iværksættere.

For at fremme kvinder i iværksætteri er det vigtigt at nedbryde barrierer og fremhæve inspirerende kvindelige iværksættere, der kan fungere som rollemodeller. Der er behov for bedre barselsforhold sådan at der skabes tryghed omkring mulighederne for at stifte virksomhed og familie samtidig. Med disse initiativer kan vi forhåbentlig ændre skævvridningen i iværksætttermiljøet og sikre, at alle idérige kvinder og mænd får en chance for at realisere deres iværksætterdrømme.

DANSK ERHVERV FORESLÅR, AT:

- Nye iværksættere skal nemmere kunne få udbetalt barselsdagpenge ved at kunne benytte en referenceperiode på op til fem år.
- Iværksættere på deltidsbarsel skal kunne modtage tilskud til privat børnepasning med mere fleksibilitet.
- Mere fleksibilitet ift. dagpengesats ved opstart af virksomhed i de første par år.

NØGLETAL OM KVINDelige IVÆRKSÆTTERE

27 pct. af danske iværksættere er kvinder i 2020. Det er en lille fremgang på 3 procentpoint siden 2014.

Antallet af kvindelige iværksættere er steget med 20 pct. fra 2014 til 2020. I samme periode steg antallet af mandlige iværksættere med kun 5 pct.

Kun 3 pct. af danske kvinder er nye iværksættere. Det er markant under OECD-gennemsnittet på 10 pct.

Hele 29 pct. af unge kvinder mener ikke selv, at de har de rette kompetencer til at blive selvstændige.

Kun 19 pct. af alle iværksættere har en kvindelig rollemodel i 2023. Det er dog en stor stigning ift. fra 2020, hvor det var 8 pct.

Kun 1,3 pct. af investeringer i danske startups går til kvindelige iværksættere. 6,1 pct. går til dem med iværksættere af begge køn, mens resten går til kun mandlige iværksættere.

STIGENDE IVÆRKSÆTTERLYST BLANDT DANSKE KVINDER

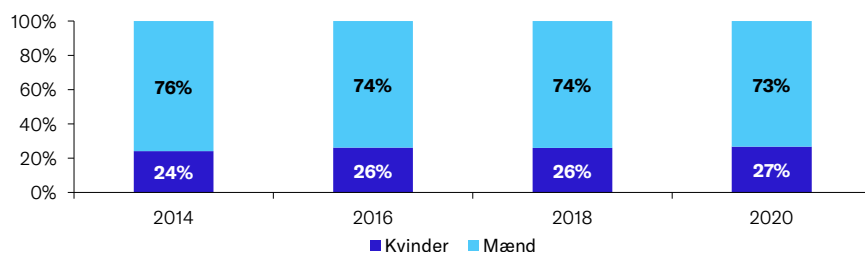
I dette afsnit undersøger vi kønsfordelingen blandt iværksættere, og hvor mange kvinder i den danske befolkning, der er nye iværksættere.

”27 pct.

af danske iværksættere er kvinder i 2020. Det er en lille fremgang på 3 procentpoint siden 2014”

Siden 2014 er der sket en positiv udvikling i andelen af kvindelige iværksættere. Andelen er steget med 3 procentpoint (fra 24 pct. til 27 pct.) fra 2014 til 2020, se figur 1. Der er dog stadig langt færre kvindelige iværksættere end mandlige iværksættere i 2020. Kvinder er derfor stadig underrepræsenterede i iværksættermiljøet.

Figur 1: **Kønsfordeling blandt iværksættere, 2014-2020**



Kilde: Danmarks Statistik, Statistisk Tiårsoversigt 2022, Tema om iværksættere, s. 9 samt særleverance.

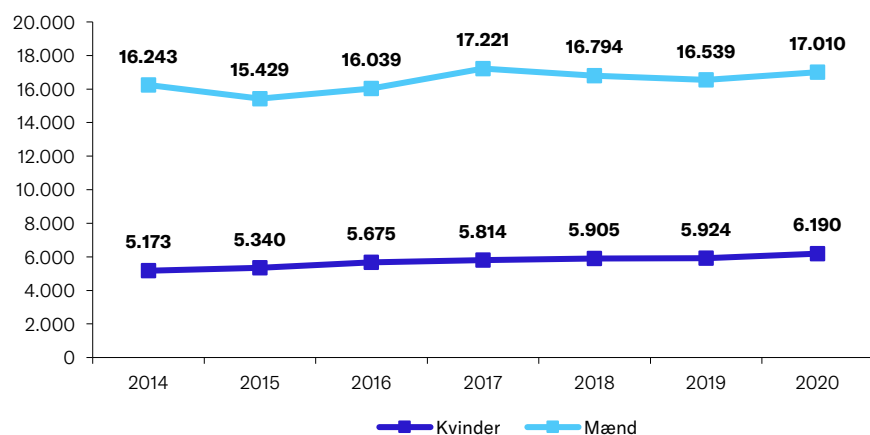
Note: Baseret på data fra Danmarks Statistiks iværksætterdatabase. Iværksættere er personer med en fremtrædende rolle i virksomheden, fx som stifter, direktør eller med en ejerandel på over 50 pct. De indgår én gang per år, selv om de kan have oprettet flere virksomheder, der er aktive første gang i samme år. Der vælges den virksomhed, hvor iværksætterne har den vigtigste rolle. Iværksætterne kan indgå flere gange på tværs af årene.

”20 pct.

stigning i antallet af kvindelige iværksættere fra 2014 til 2020. I samme periode steg antallet af mandlige iværksættere kun 5 pct.”

Selvom kvinder er underrepræsenterede i forhold til iværksætteri, er antallet af kvindelige iværksættere vokset markant og relativt mere, end antallet af mandlige iværksættere er vokset over de seneste år. I 2020 var der 6.190 kvindelige iværksættere, mens der i 2014 var 5.173. Det er en stigning på 20 pct. fra 2014 til 2020, se figur 2. I 2020 var der 17.010 mandlige iværksættere, mens der i 2014 var 16.243. Det svarer til en stigning på 5 pct. fra 2014 til 2020.

Figur 2: **Antal kvindelige og mandlige iværksættere, 2014-2020**



Kilde: Danmarks Statistik, Statistisk Tiårsoversigt 2022, Tema om iværksættere, s. 9 samt særleverance.

Note: Baseret på data fra Danmarks Statistiks iværksætterdatabase. Iværksættere er personer med en fremtrædende rolle i virksomheden fx som stifter, direktør eller med en ejerandel på over 50 pct. De indgår én gang per år, selv om de kan have oprettet flere virksomheder, der er aktive første gang i samme år. Der vælges den virksomhed, hvor iværksætterne har den vigtigste rolle. Iværksætterne kan indgå flere gange på tværs af årene.

”3,1 pct.

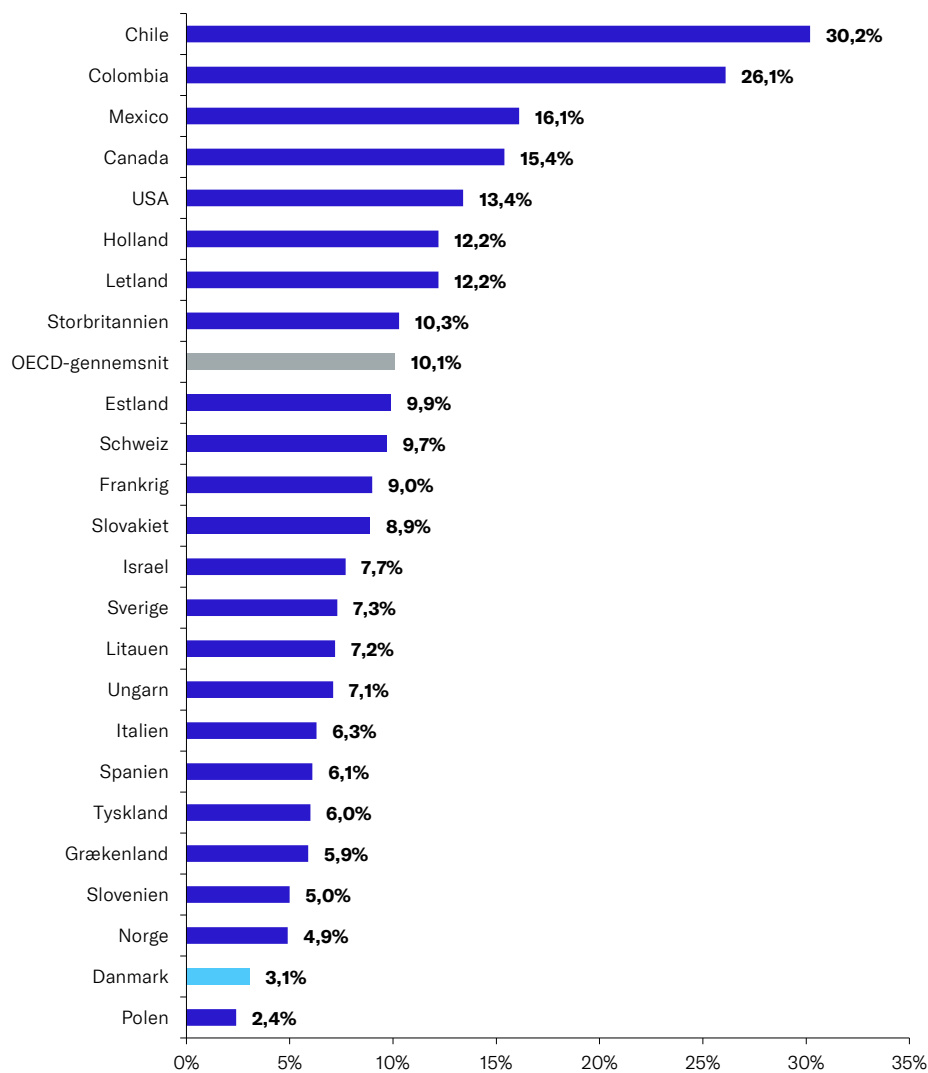
af de danske kvinder i alderen 18-64 år er nye iværksættere i 2024. Det er markant lavere end OECD-gennemsnittet, der ligger på 10,1 pct.”

Dansk Erhverv har undersøgt, hvor stor en andel af den kvindelige befolkning i alderen 18-64 år, der er nye iværksættere. Nye iværksættere defineres af Global Entrepreneurship Monitor (GEM) som personer, der enten er i gang med at starte ny virksomhed eller har startet ny virksomhed inden for de seneste 42 måneder (3,5 år).

Figur 3 viser, at andelen af nye kvindelige iværksættere blandt kvinder i alderen 18-64 år ligger markant lavere i Danmark end i de andre OECD-lande. 3,1 pct. af danske kvinder i alderen 18 og 64 år er nye iværksættere i 2024. Det er signifikant lavere end OECD-gennemsnittet, der ligger på 10,1 pct. I 2024 er Danmark faktisk det land, der har den laveste andel kvinder, som er nye iværksættere, bortset fra Polen.

I Canada er 15,4 pct. af kvinderne i alderen 18-64 år nye iværksættere. I USA er andelen 13,4 pct. I Norge er 4,9 pct. af kvinder nye iværksættere, mens Sverige har en andel, der ligger på 7,3 pct.

Figur 3: **Andelen af kvinder i alderen 18-64 år i befolkningen, som er nye iværksættere, fordelt på lande indenfor OECD-samarbejdet, 2023/2024**



Kilde: GEM (Global Entrepreneurship Monitor) report 2023/2024 samt Norstat for Dansk Erhverv, 2024.

Note: n (kvinder Danmark 2024, 18-64-årige) = 433. Definitionen af nye iværksættere er, at de enten er i gang med at starte ny virksomhed eller har startet ny virksomhed inden for de seneste 42 måneder. Antallet af respondenter varierer på tværs af landene. OECD-gennemsnittet er beregnet på baggrund af de lande, der indgår i figuren. Alle lande vægter ens.

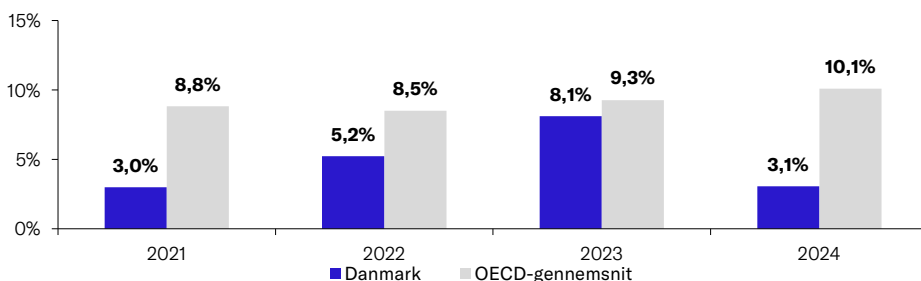
”5 procentpoint

færre danske kvinder i alderen 18-64 år er nye iværksættere i 2024 sammenlignet med 2023”

Når vi sammenligner andelen af nye kvindelige iværksættere i den danske befolkning med tidligere år, ser vi et signifikant fald fra 2023 til 2024, se figur 4. Andelen af danske kvinder i alderen 18-64 år, som er nye iværksættere, er faldet fra 8,1 pct. i 2023 til 3,1 pct. i 2024. Faldet er signifikant.

I 2024 er andelen af danske kvinder, som er nye iværksættere, på niveau med 2022 og 2021, når vi tager højde for den statistiske usikkerhed. Generelt ligger Danmark en del under OECD-gennemsnittet for nye kvindelige iværksættere, men forskellen er klart størst i 2024. Til sammenligning er 10,4 pct. af danske mænd i alderen 18-64 år nye iværksættere i 2024, hvor OECD-gennemsnittet ligger på 13,4 pct. for mænd (ikke vist i figur).

Figur 4: **Udvikling i andel af kvinder i alderen 18-64 år i befolkningen, som er nye iværksættere**



Kilde: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) report samt Norstat for Dansk Erhverv, 2024.

Note: Definitionen af nye iværksættere er, at de enten er i gang med at starte ny virksomhed eller har startet ny virksomhed inden for de seneste 42 måneder. OECD-gennemsnittet er beregnet på baggrund af de lande, der er data for i de respektive år, hvilket kan variere. OECD-gennemsnittet i 2024 er baseret på rapporten for 2023/2024. Det samme gælder for de andre år.

”3 nye kvindelige iværksættere

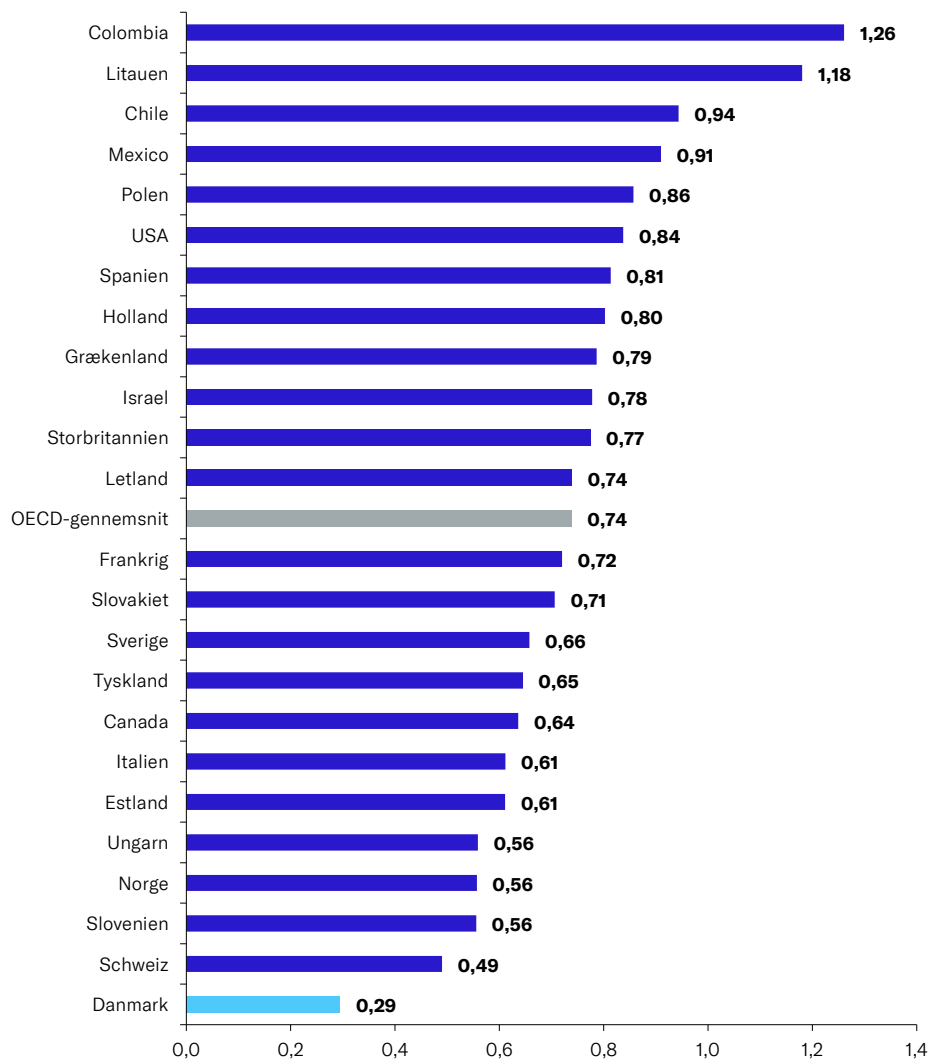
pr. 10 nye mandlige iværksættere i Danmark i 2024”

Dansk Erhverv har også undersøgt forskellen mellem andelen af kvinder, som er nye iværksættere, og andelen af mænd, som er nye iværksættere i befolkningen. Figur 5 viser forholdet mellem kvinder og mænd, som er nye iværksættere i Danmark og andre OECD-lande, som vi har data for. En score på 1 betyder, at kvinder og mænd i samme omfang er nye iværksættere. En score på 0,5 betyder, at andelen af mænd, der er nye iværksættere, er dobbelt så stor som andelen af kvinder.

Den danske ratio mellem kvinder og mænd, som er nye iværksættere, er 0,29, se figur 5. Det betyder, at for hver gang, der er ti nye mandlige iværksættere, er der kun tre nye kvindelige iværksættere i Danmark i 2024. I 2023 var ratioen i Danmark på 0,68 (ikke vist i figur). I 2024 er Danmark det land i OECD, som vi har data for, der har den laveste ratio.

OECD har en gennemsnitlig ratio på 0,74, hvilket er markant højere end ratioen for Danmark. I USA er ratioen mellem nye kvindelige og mandlige iværksættere 0,84. Sverige og Norge placerer sig under OECD-gennemsnittet med en ratio på hhv. 0,66 og 0,56. Kun to lande, som indgår i undersøgelsen, har en andel af nye kvindelige iværksættere, som er større end andelen af nye mandlige iværksættere. Disse lande gælder Litauen, som har en ratio på 1,18 og Colombia, som har en ratio på 1,26.

Figur 5: **Forholdet mellem kvindelige og mandlige nye iværksættere fordelt på lande inden for OECD-samarbejdet, 2023/2024 (ratio).**

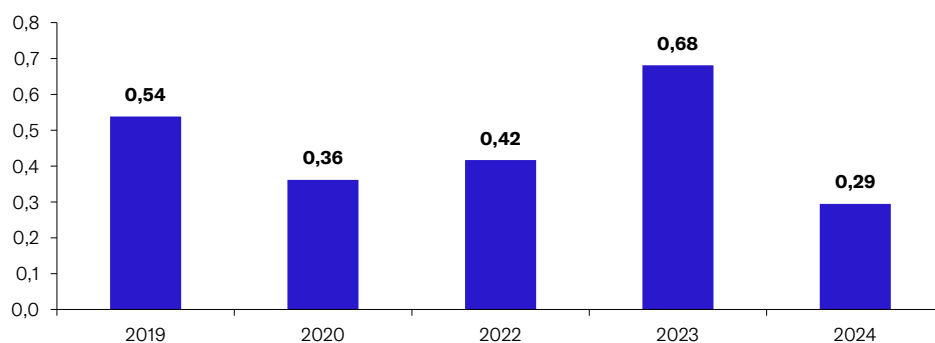


Kilde: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Report 2023/2024 samt Norstat for Dansk Erhverv, 2024.

Note: n (kvinder Danmark 2024, 18-64-årige) = 433. n (mænd Danmark 2024, 18-64-årige) = 401. Definitionen af nye iværksættere er, at de enten er i gang med at starte ny virksomhed eller har startet ny virksomhed inden for de seneste 42 måneder. Antallet af respondenter varierer på tværs af landene. OECD-gennemsnittet er beregnet på baggrund af de lande, der indgår i figuren.

Når vi sammenligner forholdet mellem kvindelige og mandlige nye iværksættere i den danske befolkning med tidligere år, ser vi et fald fra 2019 til 2020, men en stigende tendens fra 2020 til 2023. Forholdet mellem danske kvindelige iværksættere og mandlige nye iværksættere i alderen 18-64 år er faldet fra 2023 til 2024 og er nu på det laveste niveau i den målte periode med en ratio på 0,29, se figur 6.

Figur 6: **Udvikling i forholdet mellem danske kvindelige og mandlige nye iværksættere i alderen 18-64 år (ratio).**



Kilde: Norstat for Dansk Erhverv, 2019-2020, 2022-2024.

Note: n (kvinder 2024) = 433, n (kvinder 2023) = 411, n (kvinder 2022) = 836, n (kvinder 2020) = 612, n (kvinder 2018) = 383. Definitionen af nye iværksættere er, at de enten er i gang med at starte ny virksomhed eller har startet ny virksomhed inden for de seneste 42 måneder. Ratioen angiver, hvor mange kvindelige nye iværksættere, der er pr. mandlige nye iværksættere.

KVINDERS BARRIERER FOR AT BLIVE IVÆRKSÆTTERE

I dette afsnit undersøger vi, hvor mange danske kvinder mellem 18 og 64 år, der forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år. Vi undersøger også, hvilke barrierer der vægter højest for kvinder i forhold til at blive iværksætter.

”3 pct.

af de danske kvinder mellem 18 og 64 år forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år”

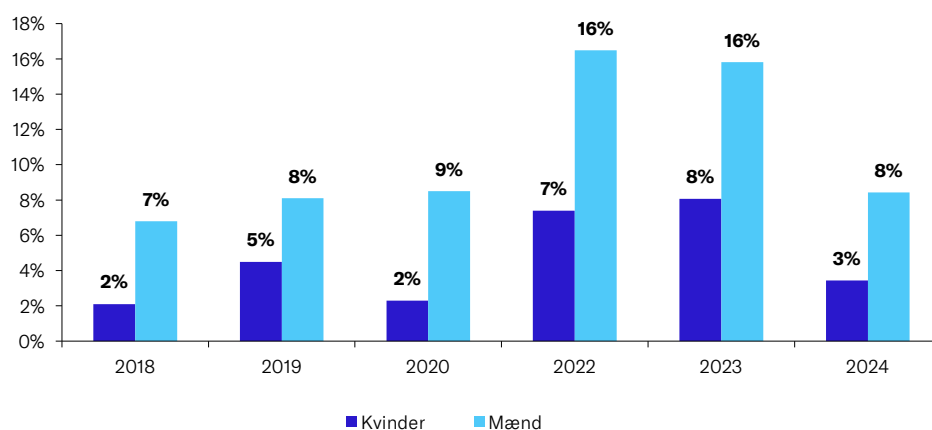
I forrige afsnit så vi, at færre danske kvinder bliver iværksættere sammenlignet med danske mænd i 2024. En forklaring på, at få kvinder kaster sig ud i livet som iværksætter, kan være, at de støder på en række barrierer.

Dansk Erhverv har undersøgt, hvor mange kvinder i befolkningen, som forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år. Vi har også undersøgt de vigtigste årsager til, at kvinder fravælger at blive iværksættere.

I januar 2024 har Dansk Erhverv spurgt danske kvinder og mænd i alderen 18-64 år, om de forventer at starte ny virksomhed, alene eller sammen med andre, inden for de næste tre år. Undersøgelsen viser, at iværksætterlysten også fremover vil være lavere hos danske kvinder i end hos danske mænd. Kun 3 pct. af de danske kvinder forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år. Det er signifikant lavere end blandt de danske mænd, hvor 8 pct. forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år, se figur 7.

I perioden 2020-2023 har der været en stigning i iværksætterlysten blandt kvinder i Danmark. Men fra 2023 til 2024 er denne iværksætterlyst dog faldet signifikant. Faldet i iværksætterlysten fra 2023 til 2024 gælder for både mænd og kvinder.

Figur 7: **Andel 18-64-årige, der forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år**



Kilde: Norstat for Dansk Erhverv, 2018-2020 og 2022-2024.

Note: n (kvinder 2024) = 433, n (mænd 2024) = 401, n (kvinder 2023) = 411, n (mænd 2023) = 339, n (kvinder 2022) = 836, n (mænd 2022) = 668, n (kvinder 2020) = 613, n (mænd 2020) = 540, n (kvinder 2019) = 379, n (mænd 2019) = 384, n (kvinder 2018) = 383, n (mænd 2018) = 371).

Andelen af kvinder, som forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år, er faldet med fem procentpoint fra 2023 til 2024, mens andelen for mænd faldet med otte procentpoint, se figur 7.

Forventningerne til at starte ny virksomhed inden for de næste tre år er dermed i 2024 tilbage på niveau med 2020 for både mænd og kvinder.

”8 pct.

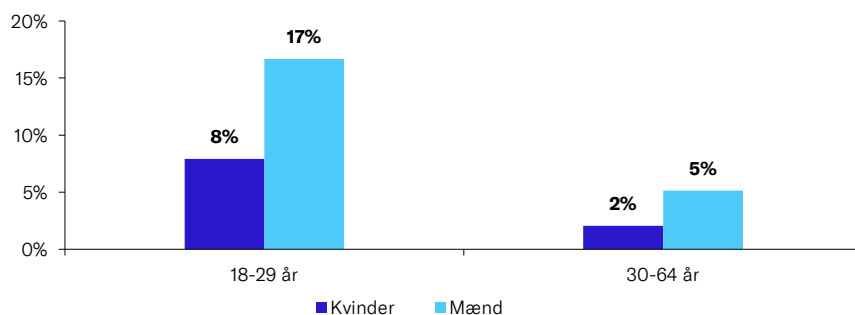
af unge kvinder i alderen 18-29 år forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år”

Når vi kigger på forskellen i iværksætterlysten mellem aldersgrupper (18-29 år og 30-64 år) på tværs af køn, er det særligt unge mænd i alderen 18-29 år, der forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år. Over dobbelt så mange mænd som kvinder i alderen 18-29 år forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år, se figur 8. Blandt aldersgruppen 30-64 år forventer 2 pct. af kvinderne at starte ny virksomhed inden for de næste tre år, mens det gælder 5 pct. blandt mændene.

Trods iværksætterlysten blandt yngre mænd i alderen 18-29 år i 2024 er høj, er andelen der forventer at starte virksomhed inden for de næste tre år faldet med 18 procentpoint siden 2023. Blandt kvinder i alderen 18-29 år, der forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år, er andelen faldet med 6 procentpoint.¹

Figur 8 viser, at det særligt er den yngre aldersgruppe i alderen 18-29 år, der forventer at starte ny virksomhed.

Figur 8: **Forventer du at starte ny virksomhed inden for de næste tre år? Fordelt på aldersgrupper og køn.**



Kilde: Norstat for Dansk Erhverv, 2024.

Note: n (kvinder 18-29 år) = 101, n (mænd 18-29 år) = 114, n (kvinder 30-64 år) = 332, n (mænd 30-64 år) = 287.

¹ Dansk Erhverv: Kvindelige iværksættere 2023.

”29 pct.

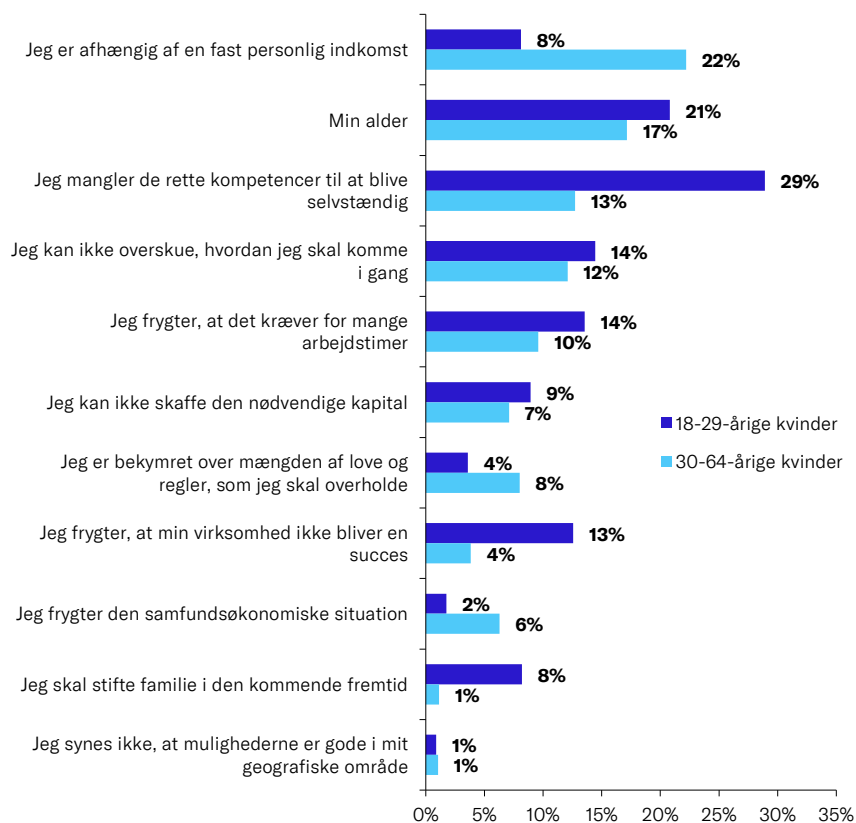
af danske kvinder i alderen 18-29 år, ønsker ikke at starte ny virksomhed pga. manglende kompetencer”

Der kan være flere forklaringer på den forholdsvis lave iværksætterlyst blandt danske kvinder. Dansk Erhverv har spurgt danske kvinder om de vigtigste årsager til, at de ikke forventer at starte ny virksomhed i løbet af de næste tre år. Barriererne for at starte ny virksomheder varierer med aldersgruppen.

Figur 9 viser, at 29 pct. af danske kvinder i alderen 18-29 år, der ikke ønsker at starte ny virksomhed inden for de næste tre år, ikke vil det fordi de mangler de rette kompetencer. Hos danske kvinder i alderen 30-64 år, er den primære barriere (22 pct.), at de er afhængige af en fast indkomst. Danske kvinders alder spiller blandt begge aldersgrupper en stor rolle. 21 pct. af kvinderne i alderen 18-29 år, og 17 pct. i alderen 30-64 år mener, at deres alder er en barriere for at starte en ny virksomhed inden for de næste tre år.

Når kvinder vurderer, at de mangler de rette kompetencer, kan det måske kobles til en manglende viden om eller usikkerhed forbundet med, hvad det egentlig indebærer at være iværksætter. Ofte vil opstart af en virksomhed kræve mange forskellige færdigheder og kompetencer, som iværksættere måske tillærer sig i løbet af opstartsfasen. Barrieren kan eventuelt også skyldes mangel på andre forbilleder eller rollemodeller.

Figur 9: **Hvad er de vigtigste årsager til, at du ikke ønsker at starte ny virksomhed inden for de næste tre år?**



Kilde: Norstat for Dansk Erhverv, 2024.

Note: n = 374. Figuren viser fordelingen blandt kvinder i alderen 18-64 år, som ikke forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år. "Andre årsager" (22 pct. blandt kvinder i alderen 18-29 år og 22 pct. blandt kvinder i alderen 30-64 år) og "Ved ikke/ikke relevant" (26 pct. blandt kvinder i alderen 18-29 år og 29 pct. blandt kvinder i alderen 30-64 år) indgår ikke i figuren.

”22 pct.

af kvinder mellem 30-64 år ønsker ikke at starte ny virksomhed, fordi de er afhængige af en fast indkomst”

Når vi dykker ned i barriererne for iværksætteri på tværs af aldersgrupper, kan vi se, at en signifikant større andel af de unge kvinder mellem 18-29 år er usikre på deres kompetencer (29 pct.) sammenlignet med kvinder mellem 30-64 år (13 pct.), se figur 9.

Det antyder, at de unge kvinder er mere usikre på, hvad livet som iværksætter indebærer sammenlignet med den mere modne generation af kvinder. Yngre kvinder har sandsynligvis været kortere tid på arbejdsmarkedet, hvilket kan bidrage til deres frygt for ikke at have de rette kompetencer til at blive selvstændige, da de har haft kortere tid til at tilegne sig den erfaring og de kompetencer, som ofte følger med alderen.

Blandt kvinder i aldersgruppen 30-64 år er det frygten for en ustabil indkomst som iværksætter, der primært holder dem tilbage. Det svarer knap hver femte kvinde i alderen 30-64 år (22 pct.).

Forskellen mellem aldersgrupper er ikke overraskende. Jo yngre man er, jo mindre erfaring har man, hvorfor man måske også i højere grad tvivler på sine kompetencer. Omvendt får man, jo ældre man bliver, flere faste udgifter og forpligtelser, og derfor vægter afhængigheden af en fast indkomst højt.

DANSKE IVÆRKSÆTTERES ROLLEMODELLER

I dette afsnit fokuserer vi på rollemodeller for danske iværksættere. Vi undersøger, hvor mange af de danske iværksættere, der har rollemodeller, og i så fald hvem de er.

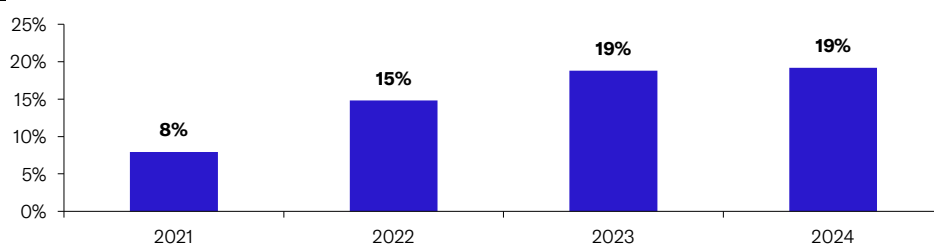
”19
pct.

af danske iværksættere har en kvindelig rollemodel i 2024.”

Rollemodeller i erhvervslivet tjener som et eksempel, andre kan spejle sig i. Rollemodeller er på den måde med til at fjerne en del af den uvished, som kan følge med livet som iværksætter, og som kan afholde flere fra at kaste sig ud i iværksætteri.

Dansk Erhverv har derfor undersøgt, hvor stor en andel af iværksættere, der har kvindelige rollemodeller. Figur 10 viser udviklingen i andelen af iværksættere med kvindelige rollemodeller over de seneste tre år. I 2024 har 19 pct. af alle iværksætterne en kvindelig rollemodel, hvilket er på samme niveau som i 2023. I 2021 havde blot 8 pct. af iværksætterne en kvindelig rollemodel.

Figur 10: **Andel iværksættere med kvindelige rollemodeller 2021- 2024**



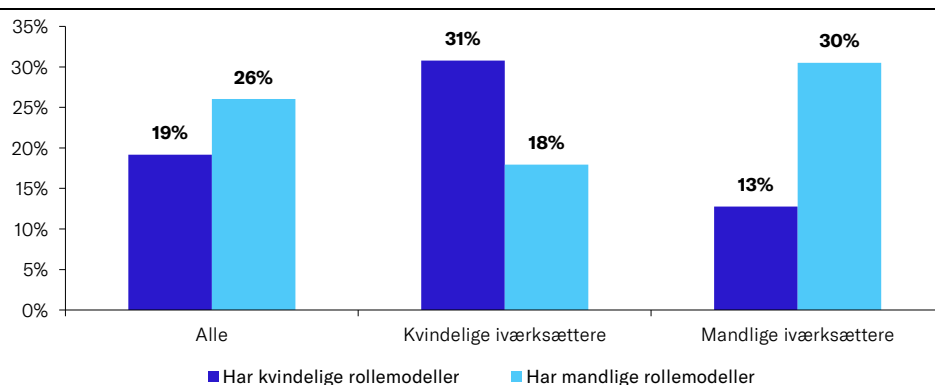
Kilde: Dansk Erhvervs iværksætterundersøgelse, 2021-2024.

Note: n (2021) = 164, n (2022) = 250, n (2023) = 218, n (2024) = 219. Maksimal statistisk usikkerhed i figuren: +/- 6,5 procentpoint.

Der er forskel på, hvilket køn rollemodellerne har på tværs af mandlige og kvindelige iværksættere. Figur 11 viser, at 13 pct. af de mandlige iværksættere har en kvindelig rollemodel, mens næsten hver tredje kvindelige iværksætter har en kvindelig rollemodel (30 pct.). Knap hver femte kvindelige iværksætter (18 pct.) har en mandlig rollemodel.

Blandt alle iværksættere har ca. hver fjerde en mandlig rollemodel (26 pct.) i 2024, mens ca. hver femte har en kvindelig rollemodel (19 pct.).

Figur 11: **Iværksættere med hhv. kvindelige og mandlige rollemodeller - blandt alle iværksættere og på tværs af deres køn i 2024.**



Kilde: Dansk Erhvervs iværksætterundersøgelse, 2024.

Note: n (alle) = 219, n (kvindelige iværksættere) = 78, n (mandlige iværksættere) = 141. Det er muligt både at have kvindelige og mandlige rollemodeller. Maksimal statistisk usikkerhed i figuren: +/- 10,3 procentpoint.

INVESTERINGER I KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE

Udover personligt oplevede barrierer for at blive iværksætter, kan der også ligge utilsigtede hindringer i vejen for, at kvinder starter nye virksomheder. Det kan fx være ift. at rejse kapital.

I dette afsnit ser vi nærmere på mængden af kapital, som går til startups. Vi ser også på antallet af investeringer, som virksomheder med blandede (både mænd og kvinder) stiftersammensætninger får, og hvilke brancher investeringerne primært går til, hvis der er mindst én kvindelig stifter i virksomheden. Derudover ser vi på virksomhedernes performance målt på den omsætning, der genereres, ift. hvor meget kapital, der er investeret i virksomheden.

”1,3 pct.

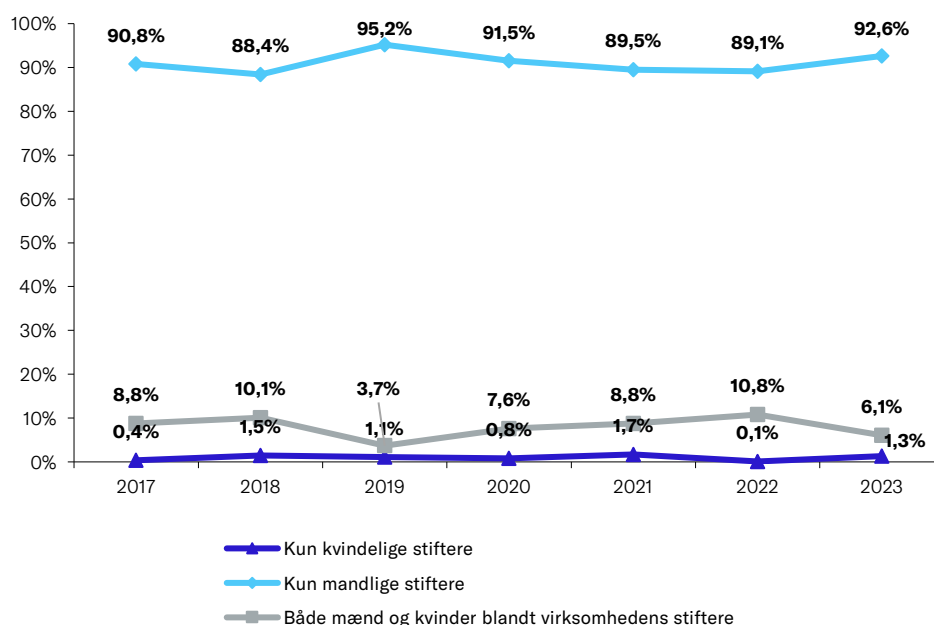
af investeringer i danske startups går til startups med kun kvindelige iværksættere i 2023. 6,1 pct. går til startups med både mandlige og kvindelige iværksættere”

Unconventional Ventures har set på, hvor stor en andel af den kapital, som bliver rejst på tværs af de skandinaviske lande, der går til startups med hhv. kvindelige iværksættere, mandlige iværksættere og startups med både mandlige og kvindelige iværksættere.

Figur 12 viser, at 6,1 pct. af kapitalen til danske startups går til startups med både mandlige og kvindelige iværksættere i 1. halvår af 2023. Denne andel er steget lidt hvert år siden 2019, men er dog faldet fra 2022-2023. Der bliver isoleret set tilført en utrolig lille mængde kapital til startups med udelukkende kvindelige iværksættere i 1. halvår 2023 (1,3 pct.).

De seneste seks år er mellem 0,1-1,7 pct. af kapitalen gået til startups med udelukkende kvindelige iværksættere. Mellem 3,7-10,8 pct. af kapitalen er gået til startups med et mix af både mandlige og kvindelige iværksættere i samme tidsperiode. Den resterende kapital er gået til startups med udelukkende mandlige iværksættere.

Figur 12: **Kapital til startups med hovedkvarter i Danmark fordelt på stifternes køn, 2017-2023 (H1)**



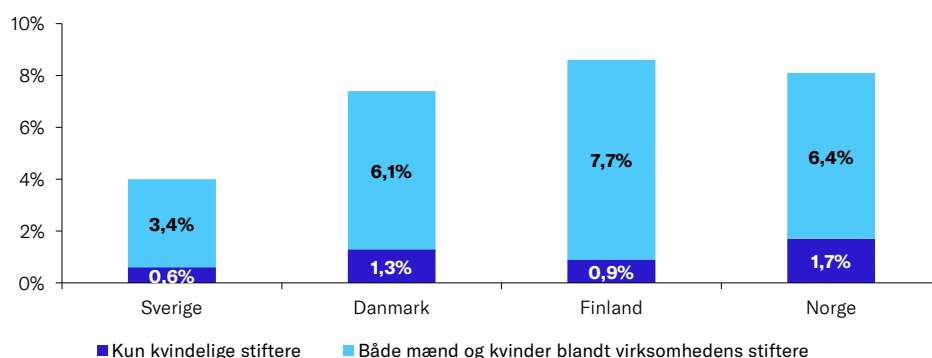
Kilde: Unconventional Ventures, november 2023: <https://report2023.unconventional.vc/1.-the-capital/>

Note: En enkelt startup, hvis stiftere både er kvinder og mænd, er ekskluderet fra 2021, da denne betragtes som en outlier. Data inkluderer startups, som blev lanceret i 2010 og frem, og som har rejst minimum 0,2 mio. euro.

Danmark ligger en smule over niveau sammenlignet med vores nordiske naboer, Sverige og Finland, hvad angår kapital til startups, hvor der kun er kvinder blandt virksomhedens stiftere. På tværs af de fire nordiske lande, har virksomheder med udelukkende kvindelige iværksættere haft bedst adgang til kapital i Norge (1,7 pct.), Danmark (1,3 pct.) og Finland (0,9 pct.), se figur 13. Sverige halter markant bagefter, hvor 0,6 pct. af kapitalen er gået til virksomheder med kun kvindelige iværksættere.

Kigger vi i stedet på mængden af kapital, der er rejst af virksomheder med både mandlige og kvindelige iværksættere, ligger Danmark (6,1 pct.) under Finland (7,7 pct.) og Norge (6,4 pct), men over Sverige (3,4 pct.).

Figur 13: **Kapital til startups i de skandinaviske lande fordelt på stifternes køn, 2023 (H1)**



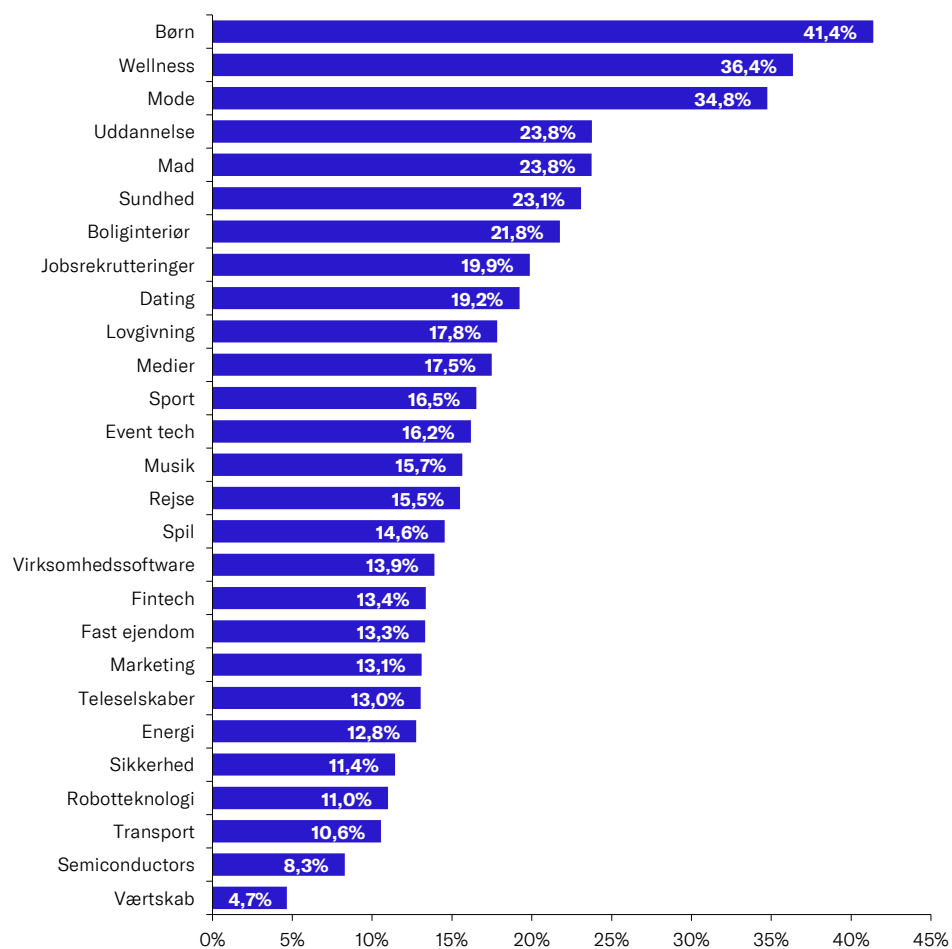
Kilde: Unconventional Ventures, november 2023: <https://report2023.unconventional.vc/1.-the-capital/>

Note: Kategorien "Kun mandlige stiftere" er udeladt af figuren, men udgør den resterende andel op til 100 pct. for hvert land. Data inkluderer startups, som blev lanceret i 2010 og frem, og som har rejst minimum 0,2 mio. euro.

Når vi ser på et udvalg af lande i Norden og Europa, er der en tendens til, at når investorer investerer i startups med kvindelige stiftere, er det særligt startups i brancher, der beskæftiger sig med børn, wellness eller mode, se figur 14.

Figur 14 viser, at mere end 40 pct. af alle startups i branchen, som beskæftiger sig med børn og som har modtaget kapital, har mindst én kvindelig stifter. Modsat har mindre end 5 pct. af alle startups i branchen for værtskab, som har modtaget kapital, mindst én kvindelig stifter. Skævfordelingen kan bunde i, at der er mange kvinder, som vælger at stifte virksomheder indenfor brancher som børn, wellness eller mode.

Figur 14: **Investeringer i startups med mindst en kvindelig stifter fordelt på brancher, 2021**



Kilde: Unconventional Ventures, november 2021.

Note: Baseret på startups med hovedkvarter i Danmark, Finland, Island, Norge, Sverige, Tyskland, Frankrig og Storbritannien. Data inkluderer startups, som blev lanceret i 2010 og frem og som har rejst minimum 0,2 mio. euro.

”23 pct.

af investeringer fra crowdfunding går til virksomheder med kvindelige iværksættere”

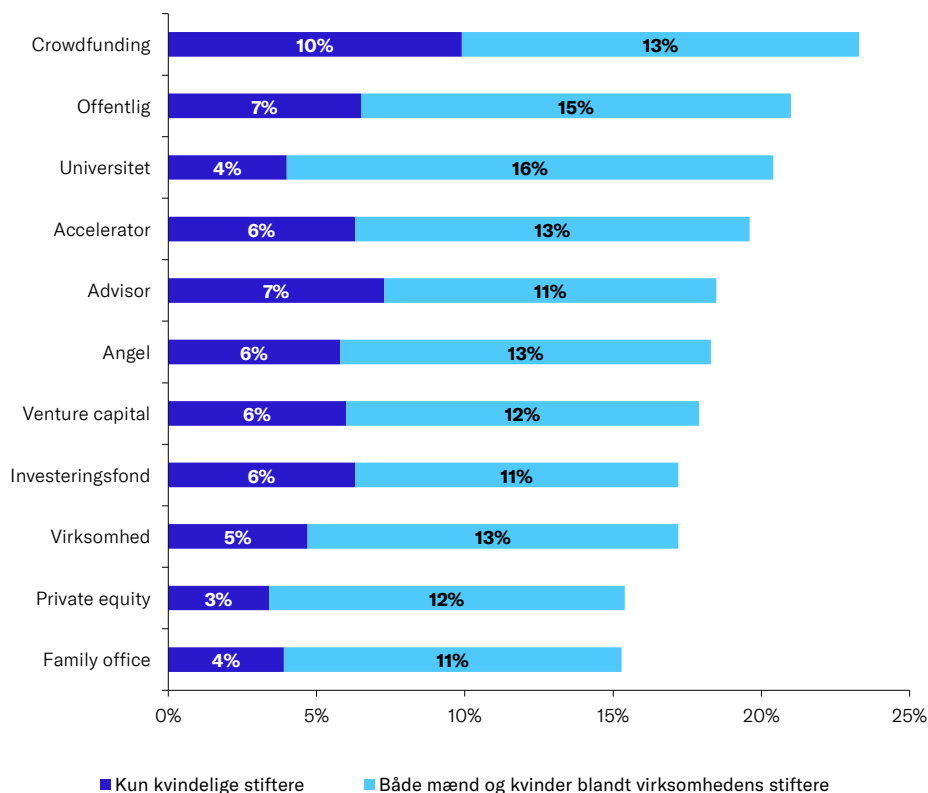
Figur 15 tager udgangspunkt i en række investortyper og deres antal af investeringer i virksomheder med henholdsvis kun kvindelige stiftere, kun mandlige stiftere og virksomheder med et stifterteams bestående af begge køn. Vi kigger altså på, hvilket køn stiftekredsen har i de virksomheder, som forskellige investortyper har investeret i.

På tværs af de forskellige investortyper går langt størstedelen af investeringerne til virksomheder med en eller flere mandlige stiftere. Antallet af investeringer, som investeres i virksomheder med kun kvindelige stiftere, varierer fra 3 pct. fra private equity fonde op til 10 pct. i investeringer fra crowdfundingplatforme. Startups med udelukkende mandlige stiftere modtager altså størstedelen af investeringerne.

For universiteter og investeringer fra det offentlige gælder det, at et lidt større antal investeringer går til startups med et mix af både kvindelige og mandlige stiftere (hhv. 16 pct. og 15 pct.).

Der er altså en skæv fordeling mellem andelen af kvindelige iværksættere i Danmark (27 pct., jf. figur 4) og andelen af investeringer, de modtager.

Figur 15: **Investeringsallokeringer på tværs af investortyper 2010-2022 (H1)**



Kilde: Unconventional Ventures, oktober 2022: [Unconventional Ventures-Nordic Startup Funding - 2022 Report – 1. The Capital](#)

Note: n = 7.774 virksomheder og n=17.111 investeringsrunder mellem 2016 og 2022 (H1). Baseret på startups med hovedkvarter i Danmark, Finland, Island, Norge, Sverige, Tyskland, Frankrig og Storbritannien. Kategorien "Kun mandlige stiftere" er udeladt af figuren, men udgør den resterende andel op til 100 pct. Data inkluderer startups, som blev lanceret i 2010 og frem, og som har rejst minimum 0,2 mio. euro.

”10 pct.

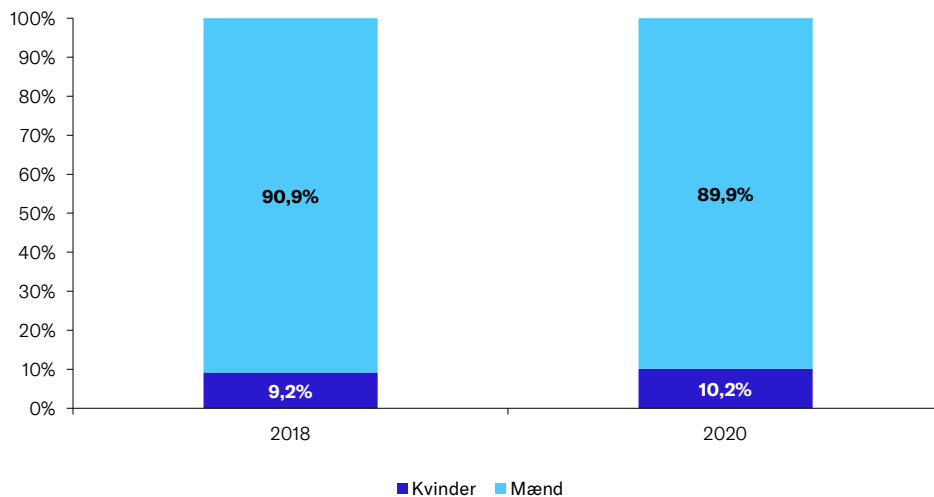
af Business Angels i Danmark er kvinder i 2020. Det er en fremgang på et procentpoint over to år.”

Den samme, skæve kønsfordeling ses også hos danske Business Angels. Business Angels er private formuende personer, som direkte investerer deres kapital i nye, voksende startups.

Figur 15 og Figur 16 viser, at Business Angels i Danmark investerer 19 pct. af deres kapital i startups med kvindelige iværksættere. Dermed investeres 81 pct. af deres kapital i startups med udelukkende mandlige iværksættere. Den store overvægt af investeringer i startups med mandlige iværksættere kan være påvirket af, at 90 pct. af alle Business Angels er mænd, se figur 16.

Fra 2018 til 2020 er der sket en mindre fremgang i antallet af kvindelige Business Angels på et procentpoint. Skævvridningen i kønsfordelingen blandt investorerne kan være med til at påvirke fordelingen af kapital til nye startups, som vi så i figur 12.

Figur 16: Business Angels i Danmark fordelt på køn, 2018 og 2020



Kilde: Vækstfonden, 2018 og 2020.

Note: n = 2.400 aktive Business Angels.

Om denne rapport

Arbejdet med rapporten er afsluttet den 25. juli 2024.

Om Dansk Erhvervs rapporter

Dansk Erhverv udarbejder løbende analyser, som samles i rapporter. Ambitionen er at udgøre et kvalificeret og anvendeligt beslutningsgrundlag i forhold til væsentlige, aktuelle udfordringer på alle områder, som har betydning for dansk erhvervsliv og den samfundsøkonomiske udvikling. Det er tilladt at citere fra Dansk Erhvervs rapporter med tydelig henvisning til Dansk Erhverv.

Kontakt

Der kan citeres fra analysen med henvisning til Freja Brandhøj, chef for iværksætterpolitik i Dansk Erhverv.

Henvendelser angående Dansk Erhvervs iværksætterpolitik kan ske til chef for iværksætterpolitik, Freja Brandhøj.

Henvendelser angående analysen kan ske til seniorøkonom Christine Sinkjær-Rasmussen.

Du er altid velkommen til at tage kontakt for nærmere information om Dansk Erhvervs iværksætterpolitik eller medlemskab.



Freja Brandhøj
Chef for Iværksætterpolitik
Dansk Erhverv

frbr@danskerhverv.dk
+ 45 33 74 69 70



Christine Sinkjær-Rasmussen
Seniorøkonom
Dansk Erhverv

chsi@danskerhverv.dk
+ 45 33 74 61 56

DANSK ERHVERV
Børsen
1217 København K

www.danskerhverv.dk
info@danskerhverv.dk
T. + 45 3374 6000

Vi handler på vegne af vores medlemmer

I Dansk Erhverv handler vi hver dag på vegne af 18.000 medlemsvirksomheder og flere end 100 brancheforeninger. Vi er erhvervsorganisation og arbejdsgiverforening for et af verdens mest handlekraftige erhvervsliv.

Vi tilbyder rådgivning inden for medarbejder- og virksomhedsforhold og politisk gennemslagskraft. Vores indsatser bygger på medlemmernes aktive deltagelse i netværk og udvalg.

I Dansk Erhverv arbejder vi hver dag for, at Danmark bliver verdens bedste land at drive virksomhed i. Til gavn for arbejdspladser, velstand og Danmark i fremgang.

Vi arbejder for et Danmark med sammenhængskraft og handlekraft.