

25 KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE DU BØR KENDE 2023

AF DANSK ERHVERV

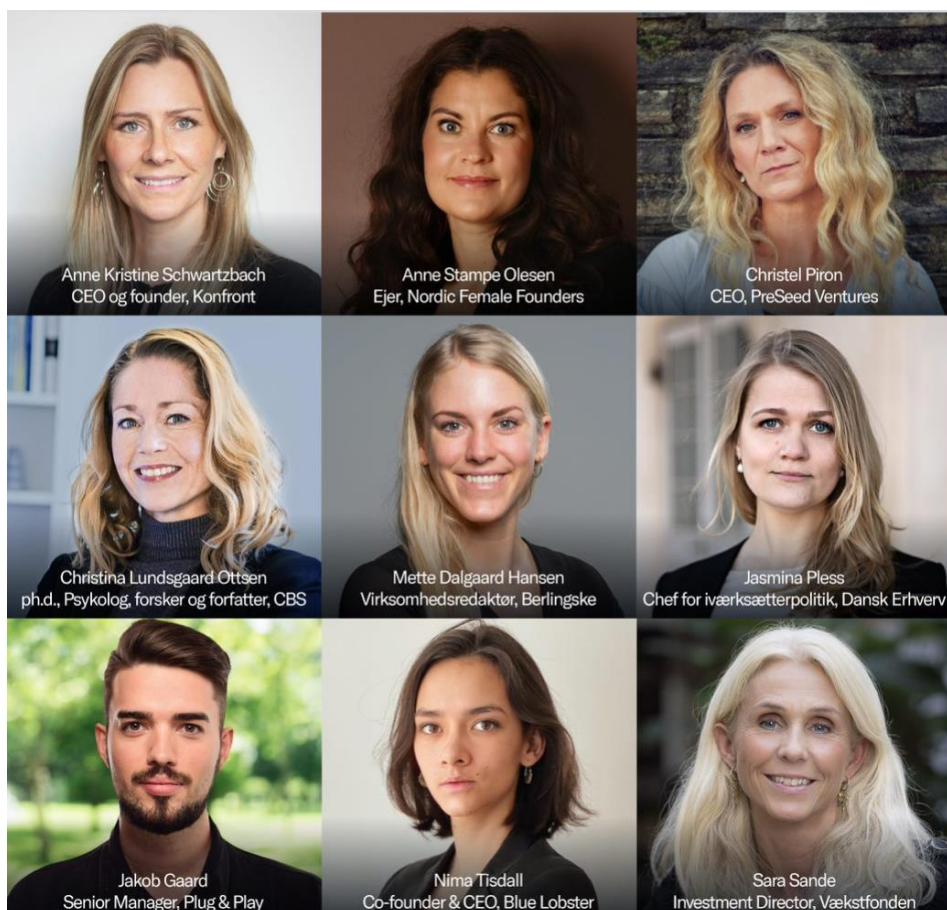


INDHOLD

JURY & KVALIFIKATIONSKRAV	3
DANMARK HAR BRUG FOR KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE	4
25 KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE DU BØR KENDE 2023	5
MØD JURYEN	33
HVORDAN FÅR VI FLERE KVINDER I IVÆRKSÆTTERI?	37
NØGLETAL OM KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE	38
STIGENDE IVÆRKSÆTTERLYST BLANDT DANSKE KVINDER	40
ANDELEN AF NYE IVÆRKSÆTTERE ER LAVERE END OECD-GENNEMSNITTET	41
KVINDERS BARRIERER FOR AT BLIVE IVÆRKSÆTTER	43
DANSKE IVÆRKSÆTTERES ROLLEMODELLER	45
INVESTERINGER I KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE	47
DANSK ERHVERV FOR IVÆRKSÆTTERE	50

JURY & KVALIFIKATIONSKRAV

Hvert år modtager Dansk Erhverv en lang række indstillinger af kandidater til "25 kvindelige iværksættere du bør kende". Feltet har 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, en virksomhed, hvor virksomheden er under 7 år og har vist synlige vækstresultater. De 25 iværksættere er udvalgt af en jury bestående af ni 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. Vi skal særligt 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, men snarere en kultur, hvor alle idérige danskere i højere grad har mod på at starte deres egen virksomhed. Dansk Erhverv arbejder derfor 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.

Andelen af danske kvinder, som er nye iværksættere, er steget med 3,1 procentpoint sammenlignet med 2022. Det viser en ny analyse fra Dansk Erhverv. Vi er dog langt fra i mål, og vi ligger fortsat under OECD-gennemsnittet. Der er også fortsat store barrierer for kvindelige iværksættere, særligt på kapitalmarkedet. På trods af, at vi har set en stigning i antallet og andelen af kvindelige iværksættere i de seneste år, så er det gået den modsatte vej for investeringerne i kvindelige iværksættere. Blot 0,1 pct. af venturekapital går til virksomheder med kvindelige 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 nemlig både iværksætermiljøet, men også samfundet i form af nyskabende forretningsidéer, talent og diversitet.

Der findes heldigvis mange inspirerende kvindelige iværksættere, der har haft stor succes med at skalere deres vækstvirksomhed og nedbryde barrierer. Kvindelige iværksættere rundt omkring i landet gør en kæmpe indsats hver dag, og det sætter vi i Dansk Erhverv stor pris på. 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 2023



**Octarine
Bio**
Nethaji Gallage
Founder & CEO



Tech10
Tine Meisner
*Managing Partner
og Direktør*



**The 0
-Mission**
Anna Riis Hedegaard
Founder & CEO



**Living
Flowers**
**Britta Graugaard
Sørensen**
*Co-Founder og
direktør*



Openli
**Stine Mangor
Tornmark**
*Co-founder og
CEO*



Yuman
**Sara Lopez
Alaguero**
*Co-founder og
CEO*



IX STUDIOS
**Louise Mygind
Andersen**
Founder



Agreena
**Julie Karl Koch
Fahler**
*COO &
Co-founder*



Klub Venus
Melissa Hartelius
Direktør & stifter



ZOLES
**Cecilie Lea
Lisberg**
*Co-Founder &
CEO*



**THE ROE
STUDIO**
**Louise Roe
Andersen**
*CEO, designer
& ejer*



**Sales
Styling**
Louise Holm
Founder & CEO



BioPhero
Irina Borodina
*Co-founder &
 R&D Director
 Pheromones*



Ecooking
Tina Sogaard
*Founder /
 Brand
 Developer*



**STOFF
 Nagel**
**Bine Malund
 Lind**
Ejer



**Bella Vista
 Krisecenter**
**Bibi Stella
 Kirkegaard**
Ejer/Direktør



Frameo
**Emilie
 Christiansen**
*Co-founder &
 Head of sales*



AdPlenty
Susan Poulsen
Founder & CEO



Agreena
Ida Boesen
Founder



**Step
 Transport**
**Stephanie
 Ørnfeldt**
Ejer



Chromologics
Gerit Tolborg
*CEO og
 medstifter*



Cogo
Bibi Blomqvist
COO / Co-founder



**Pakkeriet
 Hadsund**
**Gry Cilleborg
 Larsen**
*Ejerleder og
 fungerende
 direktør*



SMYKBAR
Nina Middelboe
Founder & CEO



Jamii.one
**Charlotte
 Lunden Ronje**
CEO

Anna Riis Hedegaard

CEO & Co-Founder, The O-Mission

Hvem er Anna Riis Hedegaard?

Anna Riis Hedegaard stiftede sammen med sin co-founder The O-Mission i 2022. The O-Mission accelererer opstillingen af grøn energi globalt gennem lettilgængelige abonnementsordninger. Og virksomheden er kommet godt fra start. I 2022 landede The O-Mission sin første ventureinvestering og kunne fremvise sorte tal på bundlinjen.

Hvorfor blev du iværksætter?

Med en baggrund fra Christiansborgs gange og internationalt klimadiplomati lå det ikke i kortene, at Anna Riis Hedegaard skulle være iværksætter.

Hun siger selv: "Jeg kan ikke stå i køen i Netto, uden at få tre idéer til hvordan varerne kan scannes mere effektivt. Jeg elsker nye idéer og startupfasen, så måske holdt jeg bare fast i den sikre månedsløn lidt for længe."

Hvordan fik du ideen til The O-Mission?

Anna har arbejdet med klima igennem et årti, men idéen til The O-Mission fik hun mens hun arbejdede for en udvikler af vind- og solparker. Her så hun hvordan store virksomheder som Apple og Chr. Hansen kunne bidrage til den grønne omstilling ved at få opført deres egne vind- og solparker, mens mindre virksomheder ingen muligheder havde. Det blev starten på The O-Mission, der via let tilgængelige abonnementsordninger, gør det muligt for alle virksomheder at bidrage til at der opføres mere grøn energi.

Anna Riis Hedegaard siger selv: "The O-Mission er for alle de virksomheder, der gerne vil være med til at vinde klimakampen."

Hvad laver din virksomhed?

The O-Mission er en B2B markedsplads for grøn energi.



Blå bog

Uddannelse:

cand.scient.pol.

Opvokset i:

Roskilde

Anna Riis Hedegaard stiftede sammen med sin co-founder the O-mission i 2022

Anna har en baggrund fra Christiansborg og internationalt klimadiplomati

Bibi Blomqvist

COO & Co-Founder, Cogo

Hvem er Bibi Blomqvist?

I hele Bibis arbejdsliv har omdrejningspunktet været kommercielt og tech. Gennem en fantastisk kvindelig leder blev Bibi bredt eksponeret for diverse aspekter, det kræver at drive en succesfuld bruger- og produktorienteret tech-virksomhed, hvilket gav hende en enorm ballast til at starte hendes iværksætterrejse.

Bibi har også altid tænkt globalt. Allerede da Bibi i 2007 valgte at tage hele sin kandidat i International Business i Melbourne, Australien, var det baseret på en ideologi om at man her fik et anderledes perspektiv, og så verden fra den anden side. Frem til 2011 var Bibi en aktiv konkurrencegymnast i Teamgym, efterfulgt af et par år som Norsk landstræner indtil 2014. Hele sportsmentaliteten og psykologien har på mange måder formet Bibi på den måde hun agerer og tænker ift. fokuseret indsats og hvordan man bygger et high performing team.

Hvordan fik du ideen til Cogo?

Bibi har en baggrund fra momondo, hvor hun var globalt ansvarlig for alle partnerskaber med flyselskaber og rejsebureauer. Og det er med to exceptionelle kollegaer fra momondo-tiden, at Cogo kom til live. Da Bibi hørte om hendes co-founders, Robin Blichfeldt, ide omkring Cogo gennem en fælles bekendt, var det en no-brainer at hoppe med på den rejse.

Konceptet med Cogo omkring at gøre deletransport overskueligt og nemt tilgængeligt for brugeren blandet med det grønne aspekt og den deleøkonomiske tankegang tiltalte Bibi på mange fronter: "Og så var Cogo også en mulighed for at tage alt den ekspertviden, vi havde erfaret og viderebringe den i et lignende koncept, for derfra at tage skridtet videre fra en momondo-model til en Booking.com model, en enorm professionel spændende udfordring," siger Bibi.

Hvad laver din virksomhed?

Cogo er Europas største platform for deletransport, og tilbyder brugere et komplet overblik over alle løbehjul, cykler, biler og scootere i 700 byer verden over. Med over en halv million køretøjer fra 280 deletransport-udbydere er Cogo nem at bruge, og giver sine brugere mulighed for at finde, sammenligne, køre og betale flere deletransport-udbydere i én app. Cogo blev grundlagt i 2020, og er vokset eksponentielt fra et par tusinde brugere det første år til over en halv million brugere i 2022. I januar 2023 lancerede Cogo sin betalingsløsning, der giver brugere mulighed for at køre og betale for flere forskellige operatører i én app. Denne nye funktion var ikke kun den mest efterspurgte funktion blandt brugerne, men betød også at Cogo gik fra før-indtægts-stadiet til nu indtægtsgenererende. Virksomhedens kontor ligger i København, og består i dag af 9 fuldtidsansatte fra 6 nationaliteter og 40 % kvinder.



Blå bog

Uddannelse:

International Business

Opvokset i:

Aarhus

Bibi har hjulpet med at fremme mere kvindelig inklusion i denne mandsdominerede tech-verden, hvor hun har givet sin støtte som mentor hos "Womentor" gennem Women in tech DK, og som mentor hos Female Founders by Accelerace.

Bibi Stella Kirkegaard

CEO & Founder, Bella Vista Krisecenter

Hvem er Bibi Stella Kirkegaard?

Gymnasielærer, selvstændig med erhvervsmeditation og leder for et aktivitetshus for kriminalitets- og bandetruede unge. Bibis karriere har taget mange omveje. Men samlet set har det givet hende kompetencerne til at åbne Danmarks største krisecenter udenfor København. Bibi har aldrig tænkt på hendes arbejdsliv som en karriere. Hendes arbejdsliv har været drevet af indre værdier, passion og glæden ved at gøre en forskel for mennesker. Åbningen af Bella Vista Krisecenter kombinerer på fineste vis alt det.

"Mit arbejds- og privatliv har af disse grunde nok altid flydt sammen. Det gør også, at jeg prioriterer mit fysiske og mentale helbred højt. Fx er jeg ikke nem at planlægge møder med før kl. 10, fordi en rolig morgen med meditation er en klog arbejdsstrategi for mig, når jeg både er frontløber og bagstopper. Voldsudøvere begrænser ikke deres gerninger til hverdage kl. 8-16.

Værdierne har Bibi overført direkte til Bella Vista Krisecenter. Hele medarbejderteamet er, udover faglighed, primært ansat pga. deres menneskesyn og værdier. Den specialviden der kræves for at arbejde på Bella Vista kan læres, men menneskesynet og vores 100% tiltro til at traumer også lagres i kroppen skal være på plads fra dag et.

"Vi kræver af medarbejderne en stor grad af selvindsigt og lyst til at arbejde med egne skygger, fordi jeg er overbevist om, at det er sådan vi leverer den højeste faglige kvalitet til glæde for de kvinder og børn vi er sat til at passe på. Stressforløsende åndedrætskursus er også obligatorisk for dem. Udover at følge kvinder og børns livsbekræftende rejse fra de ankommer til de forlader os til et nyt voldsfrit liv med håb, er hele teamet af medarbejdere den største grund til arbejdsglæde. Ingen bliver en succes alene" siger Bibi.

Hvad laver din virksomhed?

Bella Vista Krisecenter er et midlertidigt tilbud for voldsramte kvinder og deres børn, hvis primære opgave er at yde dem sikkerhed. Ved ankomst får kvinden tilknyttet et team, som hjælper med det praktiske og bearbejdelsen af de mentale og følelsesmæssige eftervirkninger af at have levet i vold går i gang. Desuden har Bella Vista Krisecenter stort fokus på børnene og de får tilknyttet deres egen børnerådgiver for også at give dem en selvstændig stemme i livskrisen. Vi har desuden prioriteret de fysiske rammer højt for både kvinder og børn. Det kræver stort mod at søge hjælp på et krisecenter. Ingen drømmer om at bo på krisecenter, men når det nu er virkeligheden, arbejder vi 24/7 for at leve op til deres tillid og sammen med dem arbejde henimod et voldsfrit liv. Vold forekommer i alle samfundslag - uden undtagelse.



Blå bog

Uddannelse:

Cand.Mag

Opvokset i:

Nees, en landsby i Vestjylland

"Krisecentre er oftest kommunale eller ejet af en fond. At komme som privat aktør har krævet en del vedholdenhed, da ikke alle har stået med åbne arme. Alene at blive bedømt på selskabsform, og ikke på indhold og kvalitet, har fået mig til at arbejde endnu hårdere for at bevise, at netop vores traumetilgang har sin berettigelse på krisecenterområdet."

Bine Malund Lind

Owner & CEO, Stoff Nagel

Hvem er Bine Malund Lind, og hvorfor blev hun iværksætter?

Bine startede sin første designvirksomhed (LIND DNA) som en del af hendes bacheloropgave på universitet i 2012. Hendes HA-uddannelse var blevet for teoretisk for hende, og efter et semester i USA med inspirerende entreprenørfag valgte hun at afprøve teorien i praksis.

I 2017 solgte hun sin andel af virksomheden, som havde vokset sig til en markant størrelse. I 2018 faldt hun for STOFF NAGEL-designet og stiftede virksomheden, som hun i dag ejer alene og driver fra et showroom og kontor i Aarhus.

"Ens for begge virksomheder jeg har stiftet er, at jeg har prioriteret en organisk vækst og har hverken haft investorer eller bank i ryggen. I begge virksomheder har eksport til udlandet haft mit primære fokus fra start, hvilket har betydet, at virksomhederne på få år har kunnet eskalere" siger Bine.

Hvad laver din virksomhed?

STOFF Nagel er en designvirksomhed som så lyset i en ikonisk lysestage designet tilbage i 1960'erne.

Produktet var igennem mange år kun tilgængeligt i vintage forretninger indtil det lykkedes STOFF Nagel at genskabe designikonet i 2018. I dag er lysestagen grundet dens skulpturelle egenskaber et samlereobjekt blandt designelskere i hele verden.



Blå bog

Uddannelse:

BA i International Business

Opvokset i:

Aarhus

"STOFF Nagel har formået at vokste igennem de seneste 3 år til trods for pandemi, usikkerhed og inflation i markedet. Derfor er jeg positiv omkring fremtiden og spændt på vores nye væksttiltag på udvalgte fjernmarkeder"

Britta Graugaard Sørensen

CEO & Co-Founder, Living Flowers

Hvem er Britta Graugaard Sørensen?

Det er 3,5 år siden, at tankerne til deres eventyr blev ført ud i livet. På en og samme tid fuldstændig magisk og uvirkeligt, men der var også mange bekymringer, tårer, timer og vågne nætter med mange bump på vejen.

"Jeg er megastolt over at vores lille idé er nået hertil. Hvem skulle have troet det, da jeg opsagde mit gode job i den finansielle branche og gik selvstændigt med blomsterbuketter – ikke et brancheskift som lå lige først for" siger Britta.

En rejse, som startede på en sejltur i Ha Long Bay med familien, hvor de i tre dage samlede plastik op i kanoer, som flød rundt. Det satte tankerne i gang om, hvordan man kunne gøre en forskel og hvordan weekendens blomsterbuket måtte kunne gentænkes, så klimapåvirkningen blev formindsket, og så der kom mere fokus på køb-og-smid-ud-kulturen, som udover Co2-udledningen, er to store faktorer – især på et velkendt marked, som blomsterbuketter er:

"Det har bl.a. ført os til at vi er den første blomstervirksomhed som har tilsluttet os det fine selskab Science Based Targets, arbejdet forsætter mod at blive de første der bliver CO2 neutrale og samtidig være det blomsterbrand som først popper op, når der tænkes på, at der skal sendes en kærlig hilsen eller til egen selvforkælelse" siger Britta.

Living Flowers er i dag etableret i både Danmark, Sverige og Norge og deres kunder spænder bredt fra alle privatpersoner, til små og mellemstore virksomheder, Michelin-restauranter, 5-stjernede hoteller og C25-virksomheder.

Hvad laver din virksomhed?

"Vi designer og sælger klimavenlige blomsterbuketter, der kan holde sig i 6 måneder uden vand, til private og virksomheder i Danmark, Sverige og Norge"



Blå bog

Uddannelse:

Forsikringsakademiet

Opvokset i:

Aarhus

"Jeg drømmer ikke mere. Det er vildt hvad livet har at byde på, hvis man tør. Jeg vil ikke sidde som 80-årig og tænke: "hvorfor gjorde jeg ikke en forskel?"

Cecilie Lea Lisberg

CEO & Co-Founder, Zoles

Hvem er Cecilie Lea Lisberg, og hvorfor blev hun iværksætter?

Cecilie har altid ville været iværksætter, og har aldrig set sig selv være andet. Hun stiftede ZOLES i 2017 sammen med sin far. Deres grundidé kom af et ønske om at skabe en fremtid, hvor man selv kan designe sine egne sko, så de kan opfylde det behov, man har til fodtøj.

"Vi ville 3D-printe hele skoen. Det ville være den bæredygtige fremtid for skoproduktion. Men teknologien var der slet ikke" siger Cecilie.

Hvordan fik du ideen til ZOLES?

Så de undersøgte, hvilken del af skoen, der havde størst betydning for brugeren i forhold til komfort og velvære. Og fandt, at det var indersålen:

"Under udviklingen opdagede vi et kæmpe marked for indlægssåler, der skulle være mere tilgængelige, billigere, bedre og mere "se-xede". Derfor startede vi ZOLES. Vores kunder fik 3D-scannet fødderne og fik på basis af resultaterne heraf produceret deres egne, specialfremstillede og 3D-printede indlægssåler. Men ZOLES ville mere end lave indlægssåler. Vi er technørder, og derfor begyndte vi at lave beregninger på de data, vi fik ind ved 3D-scanningen. I dag kan vi derfor udregne sandsynligheden for problematikker og skader, før de sker. Vi kan fx se, om en fodboldspiller har øget risiko for korsbåndskader, før han/hun får dem eller om fru Jensen vil få svært ved at gå de vandreture hun drømmer om, når hun bliver pensionist".

Hvad laver din virksomhed?

ZOLES er en biomekanisk teknologi der er udviklet for at kunne forebygge skader og mindske gener i underben og fødder. Teknologien bruges bl.a. til at 3D-printe indlægssåler specifikt til brugeren.

I 2023 kommer holdet bag ZOLES ud med en webapplikation, hvori man hjemmefra kan scanne sine fødder og få en analyse af både fødder og fodstilling. En slags netdokter, bare for fødder. Her vil man også kunne bestille såler direkte fra sofaen.



Blå bog

Uddannelse:

Ba i Digital Concept Development & Online Marketing

Opvokset i:

Espergærde

Cecilie har som vision at holde mennesker mere aktive igennem hele livet, og om at blive Europas førende brand for indlægssåler.

Charlotte Lunden Rønje

CEO & Founder, Jamii.one



Hvem er Charlotte Rønje?

"Det lyder måske over-idealistisk, men jeg har altid virkelig gerne ville gøre en forskel". Sådan lyder det fra Charlotte, når man spørger hende, hvorfor hun sprang ud i en iværksættertilværelse. Undervejs i hendes studietid blev det tydeligt for hende, at den mest bæredygtige og skalerbare forskel skabes af virksomheder i de lande, hvor udviklingen skal ske. Efter hun afsluttede sin uddannelse i økonomi med speciale i at drive virksomhed i Østafrika, prøvede hun kræfter som konsulent i PwC.

Efter fire år som konsulent, følte hun, at der skulle ske noget anderledes: "Jeg følte, at det var på tide at prøve mig selv af, med mine egne regler og fokusere på egne, og ikke andres, mål. Jeg havde i mellem-tiden fået to børn, så timingen var ikke perfekt, men jeg har heldigvis en familie, der altid bakker op om initiativer. Også selvom idéen måske ikke var helt færdigbagt, for det bliver den alligevel ikke, før man kaster sig ud i det. Iværksætteri er ikke en skrivebordsøvelse"

Hvorfor blev du iværksætter?

Charlotte fik sit skub fra en rollemodel, hun kunne spejle sig i. Skubbet kom fra iværksætteren Dalia Siwan, der med sin succes som iværksætter, gjorde drømmen opnåelig for Charlotte: "Det var nervepirrende og grænseoverskridende for mig at turde stå ved, at jeg ville prøve mig som iværksætter. Når man hører hvor svært det er at være iværksætter, så føltes det for mig nærmest som at gå mod janteloven at sige: Jeg tror på, at jeg kan. Jeg er lykkelig for at jeg gjorde det og tror ikke, jeg kunne have udlevet min drøm eller lært så meget på nogen anden måde."

Hvad laver din virksomhed?

Jamii.one er en digital platform, der giver familier i fattige lande adgang til en økonomisk tryk fremtid. Vi muliggør adgang til forsikring til dem, der normalt ikke kan forsikres. Ofte for folk, der slet ikke har en officiel identitet, og som det ville være dyrt for forsikringsselskaber at servicere uden vores platform. Med Jamii.one kræver det blot adgang til én smartphone for at en hel lokal forening i Etiopien kan flytte sit opsparingsregnskab fra en notesbog og op i skyen og dermed få adgang til billig gruppelevs-forsikring der kan sikre alle medlemmernes fremtid, hvis f.eks. deres ægtemænd dør.

Blå bog

Uddannelse:

Økonomi.

Opvokset i:

Allerød

"Det kræver stamina at starte og skalere en virksomhed. Men hvis der overhovedet findes en kønsspecifik, kvindelig styrke, så er det stamina. Evnen til at blive ved."

Emilie Christiansen

Co-Founder & Head of Sales, Frameo

Hvem er Emilie Christiansen og hvorfor blev hun iværksætter?

Emilie har en cand.it fra Aarhus Universitet, og var blot 22 år og vældig grøn, da hun som del af en stærk firklover lagde de første byggesten til Frameo. De havde sammen skabt et godt produkt og en skalerbar forretningsmodel, som de troede på. Dengang var ambitionen at udbrede produktet, så flere kunne få glæde af de tusindvis af billeder, som er gemt på telefonerne, og som ikke bliver set og delt:

"Omend det nogle gange føles lidt surrealistisk - så er det selvfølgelig meget bekræftende at være medstifter af en vækstvirksomhed med 2 gazeller i hånden, og se at vores produkt er på hylderne i verdens største retail-kæde Walmart i USA. Det gør mig stolt at den idé, vi selv troede på viste sig at holde stik" siger Emilie.

Hvornår føler du dig mest succesfuld som iværksætter?

"Jeg føler stor succes i den hverdagslykke som jeg oplever i dagligdagen på kontoret, når jeg med vores passionerede team af 23 kollegaer arbejder sammen om at skabe og lancere nye features, der skaber glæde for brugerne i de små hjem verden over. Det giver mig en stor energi i hverdagen og en fællesskabsfølelse, at vi som team udvikler os, sætter nye mål og tiltag i søen for sammen at arbejde os hen mod at realisere dem. Vi har opnået synlige vækstresultater og mange milepæle er indfriet, men når jeg ser tilbage på årene der er gået, må min største personlige succes som ung iværksætter uden tvivl være min egen følelse af, at jeg er lykkedes med at jonglere livet som en tilstedeværende mor til min 5-årige datter, samtidigt med at være en dedikeret karrierekvind med mange rejsedage om året. Jeg vil allerhelst være et forbillede for hende" siger Emilie.

Hvad laver din virksomhed?

Frameo laver software til WiFi-billedrammer som muliggør direkte og lynhurtig deling af billeder og videoer fra smartphones gennem Frameo appen til billederammer, der koblet på WiFi, står klar til at modtage disse minder hjemme i stuen hos venner og familie. Frameos forretningsmodel er ekstrem skalerbar, da softwaren sælges direkte til kinesiske fabrikker, der producerer rammerne for elektronikbrands i hele verden. Af de største kunder tæller Walmart i USA, der sælger rammen med Frameo software i deres eget brand. Billederammerne med Frameos software, er på hylderne i 41 forskellige lande. Frameo appen til deling af billeder har mere end 6 mio. downloads på tværs af App Store og Google Play.



Blå bog

Uddannelse:

Cand.It fra Aarhus Universitet

Opvokset i:

En by ude på landet, nord for Viborg

Frameo er netop blevet placeret som nummer 60 på Financial Times' prestigefyldte liste: FT 1000 Europe's Fastest Growing Companies. Virksomheden rangerer derfor også som 10. bedste i kategorien "IT & Software" og er samtidig den hurtigst voksende danske virksomhed på årets liste med en vækst på 2036%.

Gerit Tolborg

CEO & Co-Founder, Chromologics

Hvem er Gerit Tolborg?

Mens Gerit skrev sin Ph.d. på DTU, opdagede hun et nyt rødt farvestof, som hun kunne frembringe ved hjælp af præcisionsfermentering af en skimmelsvamp. Og selvom det kan lyde indviklet, er det det ikke for Gerit. For hun har altid interesseret sig for biokemi og hvordan verden kan blive mere bæredygtig. Det skal den blive ved at man anvender nye råmaterialer og produktionsprocesser inspireret af naturen.

Hvordan fik du ideen til Chromologics?

Ideen til Chromologics fik hun sammen med sin co-founder Anders Ødum. De to mødte hinanden på DTU, hvor de begge jagtede akademiske karrierer. Efter det spændende fund i Gerits Ph.d., besluttede de begge at undersøge fundet fra en kommerciel vinkel i stedet, og de stiftede derfor virksomheden i 2017. Siden er Chromologics vokset, og i dag er de 20 ansatte.

Hvad laver din virksomhed?

Chromologics er en biotech spin-out fra DTU og udvikler fermenteringsbaseret naturlig rød farve til fødevarerindustrien. I dag anvender industrien syntetiske (usunde for forbrugerne) og mindre bæredygtige farvestoffer - disse vil i fremtiden kunne blive erstattet med produkter fra Chromologics.



Blå bog

Uddannelse:

Ph.d. i udvikling af fermentering for stabil produktion af naturligt farvestof ved brug af skimmelsvamp

Opvokset i:

Berlin, Tyskland

Gry Cilleborg

Ejerleder & Direktør, Pakkeriet Hadsund

Hvem er Gry Cilleborg, og hvorfor blev hun iværksætter?

Gry Cilleborg har, med hendes egne ord, haft svært ved at finde sin hylde i livet. Hun følte ikke, at hun passede ret godt ind i uddannelsessystemet. Hun blev mor som 18-årig, hun har to gigtsygdomme og så er hun også ordblind. For hende har det betydet, at hendes valgmuligheder på uddannelseshylden blev væsentligt indskrænket. Derfor udviklede hun ret hurtigt et bestemt livssyn og mantra: "Når livet giver dig citroner, så lav lemonade".

"Vi bestemmer ikke selv, hvilke kort på hånden vi bliver født med, men vi er selv herre over hvordan vi spiller dem. Derfor besluttede jeg mig for, at jeg selv ville skabe min egen hverdag og samtidig bidrage positivt til andre mennesker og samfundet. Og derfor blev jeg iværksætter. Jeg vil gøre en forskel for andre, mig selv og samfundet" udtaler hun.

Gry gennemførte i 2021 en uddannelse som handelsøkonom. Det gav hende muligheden for at afprøve hendes koncept og forretningsmodel igennem praktik i hendes egen virksomhed, og derefter at fortsætte sin forretning.

Gry påpeger også vigtigheden af rollemodeller i iværksætteri: "Jeg håber, min historie vil inspirere og opmuntre andre, der føler sig determineret, eller som drømmer om at blive iværksætter, til at turde springe ud i det. Jeg føler selv, at jeg er et levende bevis på, at vi er vores egen største begrænsning. Hvis jeg kan, så kan du også"

Hvad laver Pakkeriet Hadsund?

Pakkeriet Hadsund tilbyder servicen og ydelser på tværs af de fleste branchekoder B2B, for at kunne skabe arbejdspladser til udsatte og borger på kanten af arbejdsmarkedet i Danmark



Blå bog

Uddannelse:

Handelsøkonom

Opvokset i:

Mariagerfjorden ved Hadsund

Gry Cilleborg har bl.a. tidligere modtaget 2. præmien til Young Female Entrepreneur of the Year i Bruxelles.

Pakkeriet Hadsund har stort fokus på social ansvarlighed, og 90 pct. af virksomhedens ansatte har særlige behov.

Ida Boesen

Co-Founder, Agreena

Hvem er Ida Boesen?

Ida er opvokset på et landbrug mellem Holbæk og Roskilde, og har igennem hele sit liv fokuseret på landbruget og dets rolle i samfundet. Det har altid været vigtigt for Ida at forene et professionelt liv med sine rødder i landbruget.

"Med en opvækst i landbruget, hvor min mor selv stod for det hele på gården, mens min far havde et klassisk karrierejob i medicinalindustrien, har jeg fået det selvstændige liv og skabertrangen ind med modermælken. Jeg er vokset op i et univers hvor man ikke er begrænset blot ved at være kvinde, og jeg har altid fået plads til at skabe og drømme – samt at gå for mine drømme, så længe jeg bare gik 100% for dem. Jeg har haft værktøj i hænderne siden jeg var helt lille, og har altid fået lov til at skabe. Samtidigt er jeg vokset op så langt ude på landet at jeg altid har længtes ud i verden efter eventyr. Jeg har altid turde hoppe ud i det, og jeg har altid trivedes bedst med gyngende grund under fødderne. Det tror jeg har skabt et meget godt grundlag for at turde springe ud i det som iværksætter, og ikke mindst at kunne trives i at skulle finde løsninger selv" siger Ida.

Hun husker tydeligt den dag, hun havde sin sidste arbejdsdag som global marketingchef hos Chr. Hansen: "Jeg vidste med mig selv at fra den dag, ville mit arbejdsliv altid se helt anderledes ud, og at jeg for altid havde trukket stikket til det sikkerhedsnet som der trods alt er i at arbejde i en stor veletableret C20-virksomhed. Men jeg var sikker på, at jeg var på rette vej, da jeg satte mig ud i bilen. Den dag hoppede jeg sammen med min bedste veninde ud i mit livs største eventyr, og for mig blev det uden tvivl en af de vigtigste og bedste beslutninger jeg har truffet i mit liv" siger Ida.

Hvorfor blev du iværksætter?

"For mig har det været helt essentielt at have et godt fundament af viden og indsigt fra industrien med mig inden jeg hoppede ud i det og startede Agreena. Siden jeg startede mine studier, har jeg fokuseret alle frie eksamensopgaver på landbrugsindustrien. Mine studiejobs handlede om landbrugs- og fødevareproduktionen, og det blev også mit fokus i valg af job som færdiguddannet at arbejde i større landbrugskoncerner, med både nationalt og internationalt fokus, for på den måde at få så dyb og bred en industriindsigt som muligt. For mig har det altid været industrien som har været mit fokus. Og netop industriindsigten har efter min overbevisning været et fantastisk fundament for at kunne skabe en helt ny virksomhed i en af de ældste industrier i verden. Med industriindsigten i rygsækken har vi kunnet nytænke i en supervelfunderet, og måske til tider lidt konservativ branche, og samtidigt skabe en relevant virksomhed, hvor vi bygger bro og hjælper landbruget med at løse et væsentligt samfundsproblem" udtaler Ida.



Blå bog

Uddannelse:

Kandidat i International Marketing og Management

Opvokset i:

På et landbrug mellem Holbæk og Roskilde

"Min makker Julie og jeg vidste fra starten, at vi ønskede en tredje founding partner med de rette CEO-kompetencer for at kunne lykkedes med det mål vi havde sat os omkring virksomhedens udvikling, og fik derfor Simon Haldrup med ind i founder-teamet for at have de rette kompetencer hele vejen rundt."

Irina Borodina

Founder & R&D Director Pheromones BioPhero

Hvem er Irina Borodina?

Irina er professor i Metabolic Engineering på DTU, hvor hun arbejder med industriel bioteknologi. Sammen med sit team, udviklede hun den basale teknologi og IP til fremstilling af feromoner, ved hjælp af gærfermentering fra 2014 til 2018.

"Jeg troede på, at teknologien havde et kæmpe potentiale for at revolutionere landbruget og besluttede at føre den videre til produktion via et spin-out" siger Irina.

Hvad laver din virksomhed?

BioPhero producerer insektferomoner til plantebeskyttelse via fermentering. Feromoner er en bæredygtig alternativ til insekticider (sprøjtemidler).

Siden BioPhero startede med 4 ansatte i et tomt lokale lejet på DTU Science Park i 2018, er virksomheden vokset til at have 30 ansatte og sin fabrik i Fredericia. Det er også værd at nævne, at virksomhedens nye ejere FMC købte virksomheden for hele 1.4 milliarder kroner i 2022.



Blå bog

Uddannelse:

Professor i Metabolic Engineering

Opvokset i:

Litauen

Irinas motto er: "Some things are bigger than ourselves and it is these things that are worth working on"

Julie Karl Koch Fahler

COO & Co-Founder, Agreeena

Hvem er Julie Koch Fahler?

Julie havde efter seks års arbejde og erfaring fra internationale startups og teknologivirksomheder en brændende lyst til selv at skabe noget fra bunden. I løbet af sommeren 2017 gjorde hun sammen med sin veninde, Ida Boesen, drømmen til virkelighed. Her tog de to veninder de første spæde skridt mod målet om at sikre en bedre fremtiden for landbrugsproduktion:

"Der skulle gå nogle år, før vi fandt frem til både den rigtige vinkel på produktet og det rette team – de sidste tre år har virkelig taget fart, hvor Ida og jeg har delt founder-rejsen med Simon Haldrup" siger Julie.

Hvordan har du det med beslutningen om at hoppe ud i en iværksættertilværelse?

"Det er en af de bedste beslutninger jeg nogensinde har taget at gå ind i det her – med alle op og nedture, er alt det hårde arbejde det hele værd. Jeg nyder nu at gå på arbejde med over 150 passionerede kollegaer og har svært ved at forestille mig en bedre udviklings- og læringsplads rent professionelt. Vi har selvfølgelig stadig meget mere vi gerne vil udvikle og udrette med Agreeena, så jeg er lige så spændt på de næste 5 år som de sidste 5 år har været medrivende" uddyber Julie.

Hvad laver din virksomhed?

Visionen med Agreeena er at mobilisere vores landmænd til at omlægge til mere bæredygtige dyrkningsmetoder for at støtte vores alles kamp mod klimaforandringer. Hver hektar landbrugsland har potentialet til at kunne binde CO₂ i jorden. Det betyder, at vores landmænd sidder med et vigtigt redskab til at bekæmpe klimaforandringer. Vi tilbyder derfor CO₂e-certifikater til landmænd, der omlægger sin drift til regenerativt landbrug. Certifikaterne gives eksempelvis for såning af efterafgrøder, pløjefri dyrkning og omlægning fra kunstgødning til organisk gødning. Certifikaterne er et middel til at medfinansiere omlægningen og dermed sikre at flest mulige hektar landbrugsjord på tværs af Europa hjælper til i kampen for klimaet. Agreeena hjælper lige nu landmænd i 14 lande på tværs af Europa.



Blå bog

Uddannelse:

Master i Digital Business

Opvokset i:

København

"Det er en af de bedste beslutninger jeg nogensinde har taget at gå ind i det her – med alle op og nedture, er alt det hårde arbejde det hele værd. Jeg nyder nu at gå på arbejde med over 150 passionerede kollegaer og har svært ved at forestille mig en bedre udviklings- og læringsplads rent professionelt"

Louise Holm

CEO & Founder, SalesStyling

Hvem er Louise Holm?

Louise er 35 år og bor i Næstved i et nybygget hus med sin familie. Hun er oprindeligt fra Falster, og det er fortsat der hun føler sig mest hjemme. Hendes familie er det vigtigste for hende, men hun brænder 110 pct. for sit firma.

Hvorfor blev du iværksætter?

Lige siden hun var helt ung og ansat som elev i en mæglerbutik undrede det hende, at folk ikke gjorde mere ud af sine boliger, de når de skulle sælges. For det er trods alt et salgsvindue, og det er vigtigt at boligen fremstår mest mulig attraktiv for en køber.

"Efter et større karriereskift til handicaphjælper og en tid som mor med stort M, savnede jeg at bruge min baggrund fra mæglerfaget og indretning, som jeg altid har brændt for og arbejdet med. Jeg besluttede at gøre noget ved problemet med boligerne, og startede SalesStyling. Jeg havde ingen erfaring, ingen kapital, ingen møbler, udover dem jeg selv havde i mit eget hjem. Men jeg havde lysten, drivet og evnen til at gøre mig umage HVER dag. Efter nattevagterne tog jeg ud til en masse mæglere, fortalte om mit koncept og fik stille og roligt skabt flere og flere opgaver til mig selv. Efter 6 måneder med 2 jobs, kunne jeg fokusere fuld tid på mit firma, og det har så sidenhen taget ekstremt meget fart og er vækstet organisk og sundt fra day one" siger Louise.

I dag, seks år efter, ejer firmaet møbler til over 125 hjem som er udlejet i forskellige tomme boliger. SalesStyling har indrettet og salgsstyler tæt på 3000 boliger. De har 14 fastansatte, der hver dag er ude og style boliger fra deres lagerlokationer i Jylland og på Sjælland. Udover stylisten, har de også egne handfolk, en salg- marketing- og indkøbsafdeling, ligesom de har dygtige folk i deres back-end til at hjælpe med HR, IT, logistik, jura og ledelse. "Det har været den VILDESTE rejse, men jeg føler stadig vi kun lige er begyndt" slutter Louise.

Hvad laver din virksomhed?

Hos SalesStyling laver vi landsdækkende salgsstylinger af boliger til salg og udlejning. Vi sikrer de bedste forudsætninger for et vellykket boligsalg, uanset om boligen er tom for møbler, eller skal have en salgsmakeover hjemme hos sælgerne. Derudover laver vi også permanente indretninger for privat og enhver inden for forskellige ønsker, budgetter og stilarter. Dog er vi mest kendte for vores salgsstylinger, der mindsker liggetid og ofte giver en højre salgspris.



Blå bog

Uddannelse:

Ejendomsmægler

Opvokset i:

Nykøbing Falster

SalesStyling blev landskendt i DR's "Løvens Hule" sæson 5. Virksomheden er netop aktuell i DR's tv-serie 'Boligstylisten'.

"Jeg havde ingen erfaring, ingen kapital, ingen møbler, udover dem jeg selv havde i mit eget hjem. Men jeg havde lysten, drivet og evnen til at gøre mig umage hver dag".

Louise Mygind Andersen

CEO & Founder, IX STUDIOS

Hvem er Louise Mygind Andersen?

Louise kalder sig selv en blæksprutte. Det gør hun, fordi hun er med i hele processen fra design til salg af produktet. Hendes passion er design, men hun nyder at være en del af hele processen. "Det har både været en nødvendighed, men også enormt lærerigt" siger Louise.

Hvorfor blev du iværksætter?

Ideen til at skabe et nyt smykkebrand, er skabt ud fra Louises drøm om at designe, og en fascination af ædle metaller. Guld og sølv kan smeltes og laves til nye designs, igen og igen. "Jeg har altid været fascineret af smykker og accessories, og det at skabe noget og lave en forretning ud af det, har været min drøm" uddyber Louise.

"Jeg fandt en niche i det eksisterende smykkemarked. Der var ikke et smykkebrand, som tilbød kvalitets smykker til både kvinder og mænd, så min ide var at lave et kvalitets unisex produkt til rimelige priser".

Hvordan fik du ideen til IX STUDIOS?

I maj 2017 rejste Louise til Asien og etablerede samarbejder med producenter, hvor hun bosatte sig et år i Vietnam. Her designede og producerede hun den første kollektion, som hun hjemme i Danmark begyndte at sælge online.

I dag har IX STUDIOS en Flagship Store i indre København og 60 danske forhandlere, der eksklusivt sælger hendes smykker. De er desuden ved at tage de første spæde skridt til en international rejse.

Hvad laver din virksomhed?

X STUDIOS designer og producerer kvalitets smykker i ædelmetaller, guld og sølv, som man kan bære med stil. IX Studios står for dansk kvalitet med en massiv attitude. Vi er inspireret af X en ikonisk gengivelse af krydsfeltet mellem moderne kultur, traditionelt håndværk og bæredygtige produkter. Vi laver tidløse, personlige smykker, fremstillet i 100% genanvendte materialer, der kan bruges igen og igen i generationer.



Blå bog

Uddannelse:

Buying Apprentice

Opvokset i:

Aalborg

"Jeg har mødt utallige udfordringer gennem min karriere, som jeg ikke tror man møder i samme grad som mand, og jeg håber med min rejse at kunne inspirere og hjælpe andre kvindelige iværksættere i gang, så vi sammen kan bekæmpe alle eventuelle fordomme."

Louise Roe Andersen

CEO & Ejer, The Roe Studio

Hvem er Louise roe?

Louises designs finder du i utallige danske og udenlandske hjem. Hun designer stilrene interiørobjekter, møbler og belysning. Louise har altid haft en stor passion for at skabe og forskønne livet med æstetik, og hun elsker organiske og naturlige materialer:

"Det er vigtigt, at sjælen, sanserne og det smukke i livet bliver plejet. Når vi omgiver med smukt håndværk af høj kvalitet, flot og interessant arkitektur og i det hele taget æstetik, betyder det mere end vi aner for vores tilstedeværelse som menneske. Vigtigt er det også, at de ting vi omgiver os med, kan holde langt ud i fremtiden – både hvad angår stil og kvalitet."

Hvornår gik det op for dig, at du ville være designer og iværksætter?

"Det startede allerede da jeg var barn, hvor jeg elskede at skabe – om det var at sy tøj, lave mad eller flytte rundt på indretningen. I mine teenageår arvede jeg nogle meget fine jakkesæt fra min morfar, som jeg syede om til mig selv. Min mormor og morfar har, uden at vide det, plantet en kvalitetsbevidsthed frø i mig. Min morfar reparerede antikke ure, og min mormor tog mig med på konditori for at spise fine kager. De havde mange smukke ting i deres hjem, der var udført i håndværk med præcision og omtanke." I mine 20'ere blev jeg uddannet beklædningsdesigner og bruger i dag mange af de samme design og produktionsprocesser fra modens verden til at designe og producere interiørobjekter og møbler.

Hvad laver The Roe Studio?

The Roe Studio blev grundlagt i 2020 med henblik på at sætte yderligere fokus på unikke og eksperimenterende interiør og kunstobjekter, med en design- og produktionsproces med små oplag og hvor de kreative ideer ikke lader sig begrænse af, hvad der som standard plejer at ske. The roe studio er en udsøgt og unik designlinje indenfor Louise Roe-kollektionen.



Blå bog

Opvokset i:

Jyllinge

"Jeg bestræber mig på at skabe personlige, enkle og tidløse designs, alle udført i ærlige og dermed naturlige materialer."

"Det er vigtigt for mig at skabe designs der er så interessante, at objektet kan stå helt alene og stadig være det langt ud i fremtiden".

Melissa Hartelius

CEO & Founder, Klub Venus

Hvem er Melissa Hartelius og hvorfor blev hun iværksætter?

Melissa startede Klub Venus med visionen om at starte en samtale omkring seksualitet og selvkærlighed. For hende, går de to hånd i hånd.

"Det er så fedt at se og mærke at Klub Venus gør en forskel i andre menneskers liv. Ambitionen har nemlig fra dag ét været at skabe meget mere end en forretning med salg af produkter. Klub Venus er et pleasure studio hvor størstedelen af vores arbejde ligger i at kuratere indhold og give folk viden omkring krop, sex, relationer, grænser".

Melissa drømmer om, at Klub Venus bliver folks go-to sted, når de har spørgsmål om krop, seksualitet og alt derimellem.

Hvad laver din virksomhed?

"Klub Venus er et dansk, kvindeejet pleasure studio. Vi sælger ikke bare sexlegetøj. Vi skaber content og pleasure objekter som uddanner, bryder barrierer og inviterer til samtale om nydelse for alle kroppe. Klub Venus' henvender sig til yngre kvinder, som måske er lidt usikre og har brug for et sted, hvor de kan spejle sig i noget, der ikke er så grænseoverskridende. Det har også lidt en humoristisk vinkel, fordi det så er nemmere at omgås nogle af de ting, der er svære", formulerer Melissa Hartelius det.



Blå bog

Uddannelse:

Erhvervsakademisk uddannelse i Entreprenørskab & Design

Opvokset i:

Næstved

En idé, der startede som et skoleprojekt under Melissas uddannelse, er blevet til virkelighed. Og ud af det er der kommet konceptet 'Klub Venus'. Et fællesskab på Instagram, og en webshop i fancy farver, hvor Melissa forsøger at skabe et trygt sted at købe sexlegetøj.

Nethaji Gallage

CEO & Founder, Octarine Bio

Hvem er Nethaji Gallage, og hvorfor blev du iværksætter?

Nethaji har altid været drevet af nysgerrigheden for at forstå naturen på molekylært niveau og anvende den viden til at omforme produkter og processer til at blive bæredygtige, innovative og bio-baserede med anvendelser på tværs af mange discipliner.

"Som generation forstår vi klimaforandringerne, og at vi er nødt til at ændre den måde, vi lever på - fra fremstilling af varer - sundhed til levering af tjenester og alt derimellem i samfundet; petrokemiske samfund skal bevæge sig mod et bio-baseret samfund. Syntetisk biologi giver en fantastisk platform og værktøjer til at nå dertil" udtaler Nethaji.

Hvordan blev Octarine Bio til?

Octarine blev grundlagt i september 2018 af Dr. Nethaji Gallage (CEO) og Dr. Nick Milne (CSO) baseret på grundforskning udført på Københavns Universitet og Danmarks Tekniske Universitet (DTU). Octarine er også en alumne fra BioInnovation Institute.

Nethaji Gallage uddyber: "Jeg startede Octarine, fordi "den vigtigste del af forandring er, at den begynder indefra", så det er min måde at bane vejen for bio-revolutionen".

Hvad laver virksomheden?

Octarine Bio er en syntetisk bioteknologi-plattform, der udvikler bæredygtige, nye bio-baserede ingredienser gennem cellefabriks-engineering og præcisionsfermentering. En af deres ledende produkter inkluderer naturlige farver med potente bioaktive egenskaber såsom anti-mikrobielle, anti-oxidante og UV-beskyttende egenskaber, som er målrettet mod funktionelle materialer og tekstilindustrien. Octarine har rejst mere end 7 millioner euro i finansiering, har 10 fuldtidsansatte og har sin egen forskningsfacilitet i København. Virksomheden har også for nylig indgået kommercielle partnerskaber med en række globale industriledere.



Blå bog

Uddannelse:

Postdoc og syntetisk biolog

Opvokset på:

Sri Lanka

Nethaji Gallage stiftede sammen med sin co-founder Octarine Bio i september 2018.

"Som generation forstår vi klimaforandringerne, og at vi er nødt til at ændre den måde, vi lever på"

Nina Middelboe

CEO & Founder, SMYKBAR

Hvem er Nina Middelboe, og hvorfor blev hun iværksætter?

Nina har selv en akademisk baggrund og arbejdet mange år i analyse-, konsulent- og senest i fondsbranchen. Hun var ansat som programchef i en fond, og havde aldrig forestillet sig, at hun skulle starte en virksomhed. Ugen efter, hun fik ideen om en smykkecafé, blev hun pludselig fyret fra sit job. "Jeg blev selvsagt ret chokeret, men fik alligevel hurtigt samlet mig om at udvikle på ideen om at etablere en smykkecafé sammen med min søn, Noah. Jeg havde 6 mdr. løn, og jeg arbejdede ved siden af som ekstern konsulent for en anden fond.

Nina og Noah udviklede på ideen sammen med bl.a. Angel Investor, Monica Reib. Men kort efter ramte den første corona-lockdown i marts 2020. Efter måneders venten fik de henover sommeren 2020 både finansiering og lokale på plads. De åbnede første SMYKBAR på Gammel Kongevej på Frederiksberg i efterårsferien 2020, men måtte så lukke efter blot 8 uger pga. næste lockdown. Efter genåbningen i april 2021 gik det til gengæld stærkt. Nina og Noah har reelt blot har været i daglig drift i godt 2 år, og de har allerede etableret snart 4 smykkecaféer i Danmark.

Hvordan fik du ideen til SMYKBAR?

"Jeg fik ideen til SMYKBAR sammen med min søn og co-founder Noah Middelboe, der dengang var 15 år. Nu er han 18 år og driver virksomheden i det daglige sammen med mig. Han har altid været meget kreativ og bl.a. lavet smykker. Da hans smykkedele lå og flød på spisebordet hjemme hos os, og han var på vej ud ad døren på café med sine venner, siger jeg tilfældigvis: "Kan du ikke tage alle de der smykke-ting med på café?" - og PLING. I det øjeblik opstår ideen til at lave en smykkecafé. Det er et ret magisk øjeblik, hvor vi begge kan mærke, at vi har fået en vildt god idé. Det har ingen lavet før."

Men det skulle ikke bare være én café. Selvom SMYKBAR er startet som et mor- & søn-projekt, hvor de har bygget alt op selv fra bunden, uden professionelle rådgivere, så er konceptet fra starten tænkt og udført stort. Som et brand, der kan rulles ud i større skala - gerne både i Danmark og udlandet.

Hvad laver din virksomhed?

SMYKBAR er en smykkecafé, hvor du kan lave egne unikke smykker i god kvalitet sammen med dem du holder af. SMYKBAR er et innovativt koncept, der blander oplevelse og produkt. SMYKBAR er den første af sin slags.



Blå bog

Uddannelse:

Kandidat i Offentlig Administration

Opvokset i:

Strøby Strand

"Det er hver dag en kæmpe glæde for mig, at jeg har været med til at skabe et sted, hvor så mange mennesker nyder at koble af og hygge sig sammen og udfolde sig kreativt i en dagligdag præget af travlhed og meget skærmtid".

Sara Lopez Alaguero

CEO & Co-Founder, Yuman

Hvem er Sara Lopez Alaguero, og hvorfor blev hun iværksætter?

Da Sara var teenager, delte hun altid ivrigt ideer og ambitioner med hendes nære venner. Hun lavede onlinesalg og byttehandler af tøj uden at indse, at det faktisk var hendes første skridt ind i iværksætteri. Det var dog først under hendes bachelor i Software Engineering, at hun virkelig begyndte at se potentialet i teknologi og dens anvendelser på tværs af forskellige brancher.

"Jeg har altid troet, at det at starte en virksomhed krævede at have det rette hold eller en partner, hvilket jeg ikke havde på det tidspunkt. Derfor valgte jeg at arbejde for forskellige virksomheder, hvor jeg opnåede værdifuld erfaring og opbyggede færdigheder, som senere skulle vise sig at være afgørende for min iværksætterrejse" siger Sara.

Hvordan opstod ideen til Yuman?

Under min kandidatgrad midt i COVID-19 mødte jeg Andrei, min medstifter af Yuman. Vi delte altid ideer frem og tilbage. Sammen udførte vi en kandidatafhandling præget af iværksætteri, hvor vi udforskede forskellige brancher og deres udfordringer og endte til sidst med at fokusere på sundhedssektoren.

Vores interaktioner med sygeplejersker, der generøst delte deres erfaringer og udfordringer med os, var en katalysator for vores rejse mod Yuman. Vi opdagede en mangel på automatisering i sundhedssektoren, som vi vidste, vi kunne tackle med vores teknologiske ekspertise. Inspireret af dette kastede vi os ud i at skabe noget, der kunne have en reel indvirkning på sundhedssektoren og støtte sygeplejersker i deres daglige arbejde - og det er sådan, Yuman blev født.

Så i essensen begyndte min iværksætterrejse med en passion for teknologi takket være mødet med min medstifter, Andrei. Vores fælles vision, færdigheder og vilje til at gøre en forskel har været den drivende kraft bag vores hidtidige succes.

Hvad laver din virksomhed?

Yuman udvikler mobile robotter til at hjælpe sygeplejersker ved at automatisere transporten af små udstyr på hospitalssenge, hvilket giver dem mere tid til patientpleje og mindre tid til at gå rundt.



Blå bog

Uddannelse:

Master's in Computer Science & Engineering

Opvokset i:

Valladolid, Spanien

Sara Lopez er blevet anerkendt af Forbes til Forbes' 30 under 30-listen i kategorien 'Fremstilling og Industri 2023', der anerkender bygherrer og ingeniører, der driver Europas industrielle fremtid.

Stephanie Ørnfeldt

Ejerleder, Step Transport

Hvem er Stephanie Ørnfeldt?

Stephanie Ørnfeldt er en dynamo inden for logistik- og transportbranchen med næsten to årtiers erfaring. Hun har udnyttet sin ubøjelige vilje og drivkraft til at bryde igennem i en mandsdomineret branche, ved vedholdende at fastholde at der kan skabes bedre løsninger for alle parter i en udfordret branche.

Efter års dedikeret hårdt arbejde og en konstant stigning på karrierestigen nåede Stephanie til tops som storkundeansvarlig i et førende transportfirma. Men hun var ikke tilfreds med at hvile på laurbærrene. Hendes drømme og indre stemme kaldte på hende.

Hvordan fik du ideen til Step Transport?

I 2018 etablerede Stephanie Ørnfeldt STEP, en virksomhed grundlagt på værdier som dristighed, teamwork, skarpt fokus, relationsskabelse, simplicitet og en glødende passion for succes. Det var netop denne intense energi, som firmaet demonstrerede fra begyndelsen. Mens andre virksomheder stadig var i tænkefasen, skabte STEP sin egen sti og afsluttede sit første år med et imponerende millionoverskud.

Efter en bemærkelsesværdig opstart, hvor STEP gik fra nul til 30 millioner på blot 30 måneder, har Stephanie og hendes team netop færdiggjort og iværksat version 2.0 af STEP efter over et års forberedelse. Dette repræsenterer det næste betydelige fremskridt på deres vækstrejse.

"Fra min første dag i branchen oplevede jeg, at der sjældent var tid til at etablere stærke relationer - hverken med kunder, chauffører eller vognmænd. Der var konstant en krise, der krævede opmærksomhed. Men da jeg grundlagde STEP, skiftede mit primære fokus til relationer og kundeservice."

Kunderne mærkede forskellen og valgte os aktivt over de større aktører i markedet. Vi skabte nærhed, mens vi opretholdt konkurrenceevne, pålidelighed og fokus på at levere til slutbrugeren. Dette skabte tillid og troværdighed fra begyndelsen. Ordentlige arbejdsforhold og medarbejderinvolvering er ikke given i vores branche, selv for nye virksomheder. "Jeg tør påstå, at vi fra dag et har gjort en betydelig forskel. Transportbranchen har brug for en kvinde som mig," siger Stephanie.

Hvad laver din virksomhed?

STEP er en dristig aktør i last-mile transportsektorens hybridmarked, som udmærker sig gennem en diversificeret forretningsstrategi. STEP's primære fokus ligger på håndtering af ikke-standard gods og løse unikke kundeudfordringer - alt sammen for nøje at imødekomme kundernes specifikke behov.



Blå bog

Uddannelse:

Speditør, Erhvervsjura g
Salgspsykologi

Opvokset i:

København

Stephanie Ørnfeldt har været aktiv i transportbranchen siden 2005, med erfaringer fra diverse virksomheder. Selvom ambitionen om selvstændighed ikke oprindeligt var i fokus, blev det uundgåeligt på grund af hyppige møder med utilfredse kunder. I 2018 valgte hun at grundlægge STEP Transport med det formål at forbedre branchens standarder. Siden da har hun konstant arbejdet på at illustrere, hvad en professionel transportvirksomhed bør være.

Stine Mangor Tornmark

CEO & Co-Founder, Openli

Hvem er Stine Mangor Tornmark?

Stine har en baggrund som advokat fra Plesner, hvor hun arbejdede i seks år med persondata og tech. Derefter gik hun in-house og startede hos Trustpilot på et tidspunkt, hvor de var 70-80 ansatte i alt. Der var altså ingen ansatte i Trustpilots legal eller compliance afdeling. Stine fortæller, hvordan Openli blev til:

"Her byggede jeg Legal og Privacy teamet op. Jeg var Senior Vice President Legal & Compliance og havde et meget stort team. Jeg sad bl.a. med ansvaret for GDPR. GDPR var en udfordring for Trustpilot (ligesom for alle andre virksomheder) til trods for, at vi havde et stort team. Udfordringen var især stor, fordi alle virksomheder i dag er driftet og bygget på andre virksomheders platforme, software og i cloud'en. Man skal altså ikke kun have styr på sin egen virksomheds GDPR - men også alle disse platformes. Og det er nærmest en umulig opgave. Det besluttede jeg - sammen med min co-founder - mig for at løse. Og det er det Openli i dag gør for vores kunder".

Hvorfor sprang du ud som iværksætter?

Stine har tidligere udtalt, at det, at være en del af noget større og en del af en rejse, hvor man er med til at åbne kontorer rundt om i verden, gav hende de vildeste sommerfugle. Det gav hende altså et kick at være med til at bidrage.

Hvad laver din virksomhed?

Vi er en privacy tech platform, der hjælper virksomheder med GDPR og hjælper dem med at få styr på alle deres databehandlere.



Blå bog

Uddannelse:

Cand.jur og advokat

Opvokset i:

Dragør

"Jeg har bevidst kondisko på, og jeg nyder det. Jeg kan godt lide at have mig selv med på arbejde, og jeg kan godt lide, at der er plads til originalitet og kreativitet. Det hele er mere jordnært," siger Stine

Susan Poulsen

CEO & Founder, AdPlenty

Hvem er Susan Poulsen, og hvorfor blev hun iværksætter?

Susan Poulsen er CEO og en af grundlæggerne af AdPlenty - en platform, der gør det nemmere at få adgang til effektiv digital annoncering. Susan har stor erfaring med marketing og har arbejdet med klassisk salg, konceptudvikling og forretningsudvikling på medie- og bureau siden i mange år.

“Gennem årene blev det klart for mig, at jeg gerne ville udfordre mig selv mere og lære nogle nye discipliner indenfor marketingfaget. Jeg vidste, at det kun var et spørgsmål om tid, timing og den rette idé, før jeg ville tage springet og starte min egen virksomhed.”

Hvordan fik du ideen til AdPlenty?

Den gode ide til en forretningsmodel udsprang af den manglende transparens og de mange ineffektive processer i mediebranchen.

“Min oplevelse er, at kombinationen af silotænkning og en høj grad af kompleksitet indenfor onlineannoncering gør kampagner unødigt dyre og besværlige. Og det lever mediebureauerne godt af. Derfor stiftede vi AdPlenty med den klare vision at udfordre den klassiske mediebranche, ved at bruge teknologi til at simplificere og automatisere digital annoncering”. I dag har AdPlenty fundet en niche i markedet og har fokus på kædebaserede selskaber, hvor deres automatiserede marketingplatform simplificerer virksomhedernes onlineannoncering på tværs af lokationer.

Hvad laver din virksomhed?

AdPlenty er en alt-i-en digital marketingplatform, specielt designet til at gøre det nemt og enkelt at håndtere digitale kampagner på tværs af mediekkanaler. I dag er håndteringen af digital markedsføring både kompleks og tidskrævende. AdPlenty er en løsning, der sigter mod at forenkle og automatisere processerne omkring lokal digital annoncering. Ved at bruge AdPlenty kan brands maksimere effekten af deres kampagner samtidig med, at de sænker ressourceforbruget. AdPlenty arbejder i dag på tværs af markeder med mange kæder, da AdPlenty muliggør centraliseret styring og koordinering af markedsføringskampagner på tværs af flere butikker eller filialer i en kæde. Den giver mulighed for at oprette og administrere kampagner, annoncer og tilbud et centralt sted, hvilket gør det lettere at opretholde en konsistent branding og budskaber på tværs af forskellige lokale afdelinger.



Blå bog

Uddannelse:

Kandidat i International
Markedsføring (IKM)

Opvokset i:

Valore, nær Køge

“Jeg har oplevet utrolig støtte og rådgivning fra mennesker, jeg kun kort har mødt. Den åbenhed og velvilje, jeg har stødt på, har været afgørende for min egen udvikling og succes. Det har været en påmindelse om vigtigheden af at skabe et inkluderende og støttende miljø i startup-verdenen.”

Tina Søgaard

Founder & Brand-Developer, Ecooking

Hvem er Tina Søgaard?

Iværksætteri har altid været en del af Tinas liv. Hun startede som 11-årig med at indsamle aviser for at sælge dem videre, og har siden den tid lavet forskellige små iværksættervirksomheder. Hun er uddannet typograf, men er sidenhen sprunget ud som iværksætter, med en æstetisk tilgang til at udvikle kosmetik. I dag er hun Founder af fire virksomheder og har skabt arbejdspladser til over 100 mennesker i Kolding-området.

Blandt hendes virksomheder er House of Cosmetics, en private label virksomhed med naturlige og økologiske plejeprodukter, primært til det nordiske marked. En anden virksomhed er "Lille Kanin" – et baby- og børnebrand, der har seks mærkninger som det eneste brand i verden. Udover personlig pleje er der også badehåndklæder, sengetøj og meget andet.

Dernæst er Tina Founder af Ecooking – et hud- og kropsbrand, du vil finde på badeværelset hos utallige danske kvinder. Ecooking har også fået sin egen makeuplinje, med så meget virkning, naturlighed og økologi som muligt. Ecooking blev solgt til en engelsk kapitalfond for to år siden, og i dag ejer Tina 30% af virksomheden.

Sidst, men ikke mindst, har Tina siden 2016 arbejdet med et produkt imod lus. Produktet har flere mærkninger, og ligger på nuværende tidspunkt hos patent- og varemærkestyrelsen. Produktet forventes at gå igennem senest i juni 2023. Det er skabt udelukkende for at sælge patentet videre, så produktet kan komme ud i hele verden på én gang.

Hvad laver din virksomhed?

Ecooking laver hudpleje, kropspleje og makeup. Det er hverdagsluksus til din hud med kompromisløst fokus på effekt og kvalitet.



Blå bog

Uddannelse:

Typografi ved Vivild Bogtrykkeri

Opvokset i:

Vivild, Djursland

Ecooking blev solgt til en engelsk kapitalfond for to år siden, og i dag ejer Tina 30% af virksomheden. Hun har ansvaret for brandets DNA og produktets indhold samt en bestyrelsespost.

Ecooking har oplevet en vækst på over 700% de seneste fire år.

Tine Meisner

Managing Partner & Direktør, Tech10

Hvem er Tine Meisner?

Tine Meisner har altid været drevet af en stor frihedstrang. Hun har haft lyst til at gøre tingene lidt anderledes. Siden midt 90'erne har hun drevet egen konsulentvirksomhed og udtaler selv: "Jeg har haft et fantastisk arbejdsliv, selvom det også har krævet hårdt arbejde at tiltrække kunder og levere kvalitet og værdi til dem."

Hvorfor blev du iværksætter?

Som iværksætter har Tine arbejdet med mange forretningsideer. Nogen er gået godt, og andre har været tilsætning.

"For mig har det været en udviklingsrejse, som jeg slet ikke kan forestille mig uden. Jeg har måttet lære mig mangt og meget om effektive forretningsmodeller, om kommunikation, om salg og marketing, om skalerbare processer og meget andet" fortæller Tine.

Hun uddyber: "At det har kunne lykkes for mig, skyldes også min mand, som har været indstillet på at jeg ofte har prioriteret mit arbejdsliv fremfor familieting. Uden en sådan forståelse og accept tror jeg det bliver svært at være iværksætter. Jeg har været iværksætter de sidste 25 år kun fordi jeg ikke kunne lade være. Hele vejen igennem."

Hvordan fik du ideen til Tech10?

Tine startede Tech10 i 2021 sammen med sin co-founder Henrik Houborg. De to har et venskab, der går 20 år tilbage.

"Det har været en helt anden og vidunderlig oplevelse at være to, der ovenikøbet er gode sammen. Både til at drive kunder og skabe services, som er båret af ambitioner om at gøre det lidt bedre, for at vores kunder kan få den værdi, de fortjener".

Hvad laver Tech10?

Tech10 skaffer IT kompetencer til IT-branchen. De finder egne og motiverede kandidater i hele verden.



Blå bog

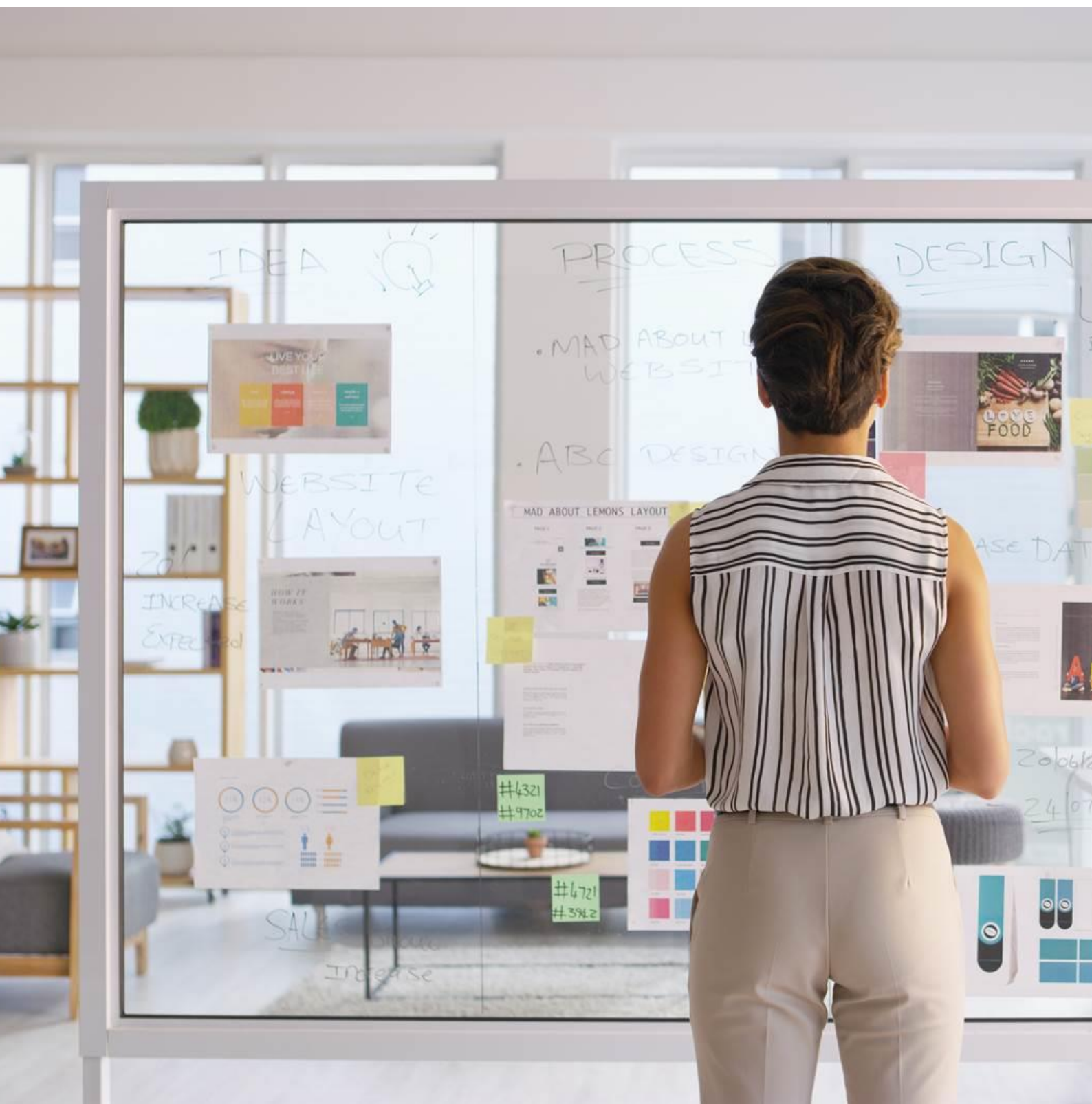
Uddannelse:

Fysioterapeut, HD i organisations, Familierapeut, diplomuddannelser i Systemisk Konsulentuddannelse og Erhvervspsykologi

Opvokset i:

København

"For mig har det været en udviklingsrejse, som jeg slet ikke kan forestille mig uden. Jeg har måttet lære mig mangt og meget om effektive forretningsmodeller, om kommunikation, om salg og marketing, om skalerbare processer og meget andet"



MØD JURYEN

ANNE KRISTINE SCHWARTZBACH

CEO, KONFRONT

Anne Kristine Schwartzbach er stifter og direktør i Konfront, - en digital trivsels- og undervisningsplatform til fagpersoner, der arbejder med mennesker i mistrivsel. Anne startede Konfront tilbage i 2018 efter at hun selv, gennem mange år, havde arbejdet som lærer, og så et behov for at gøre noget mere og anderledes for at bekæmpe den stigende mistrivsel i samfundet. I dag er Konfront udbredt til mere end 23 af landets kommuner, private organisationer, NGO'er og uddannelsesinstitutioner, hvor professionelle hver dag anvender platformen til en målrettet og effektiv indsats for at øge den mentale sundhed.



ANNE STAMPE OLESEN

CEO OG CO-FOUNDER, NORDIC FEMALE FOUNDERS

Anne Stampe er Business Angel og Investor med mange års erfaring. Som administrerende direktør i Nordic Female Founders har hun ansvaret for en portefølje bestående af mere end 15 virksomheder. Med en baggrund i sportsmanagement og proces- og forandringsledelse, rådgiver Anne både sin nuværende portefølje samt tidligere investeringer gennem Freeway koncernen i at skabe effektive strukturer og optimere deres processer. Anne har en passion for iværksætteri og er fremtrædende som investor i Tv-programmet Løvens Hule. Desuden har hun en central rolle i en række bestyrelser, både som formand og som medlem.



CHRISTEL PIRON

CEO, PRESEED VENTURES

Christel Piron er VC investor og partner i PreSeed Ventures' første fond PSV Tech01. Christel har siden 2017 været CEO for PreSeed Ventures og stået i spidsen for den transformations- og rebranding-proces, der har gjort PreSeed Ventures til én af de mest prominente early Stage VC-investorer i det danske tech-økosystem. Med mere end 20 års erfaring fra ledelses- og bestyrelsesposter i konsulent-, Life Science- og 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.



CHRISTINA LUNDSGAARD OTTSEN

PH.D., PSYKOLOG, FORSKER OG FORFATTER, COPENHAGEN BUSINESS SCHOOL



Christina Ottsen er kognitiv psykolog, specialiseret i diversitet og inkluderende ledelse. Hun er hovedforfatter til bogen "Biasbevidst Ledelse," der bygger på hendes ph.d. i tværkulturel diversitet. Gennem forskning i hukommelse har hun opnået indgående viden om de psykologiske mekanismer bag bias. Til daglig arbejder Christina Ottsen med strategisk ledelse af diversitet for at øge bæredygtig organisationsudvikling, bl.a. ved at mindske bias i beslutningsprocesser. Hun har skrevet flere forskningsartikler, kronikker og medvirket i podcasts med fokus på diversitet som et effektivt greb til at minimere bias og fremme ledelsesudvikling. Desuden er hun ekstern lektor på Copenhagen Business School og tilknyttet tænketanken EQUALIS.

JAKOB GAARD

SENIOR MANAGER, PLUG & PLAY



Jakob har selv baggrund som founder, men har siden skiftet spor og arbejder nu i krydsfeltet mellem venture capital og corporate innovation hos det Silicon Valley-baserede Plug and Play Tech Center, verdens største innovationsplatform med 50 kontorer verden over. Derudover er Jakob en aktiv deltager i den globalt anerkendte Junior Achievement community - en Nobel Prize-nomineret NGO dedikeret til at udstyre unge mennesker med færdigheder indenfor innovation og iværksætteri. Han har boet og arbejdet i Silicon Valley, Shanghai, Boston og Miami, og er nu tilbage i Danmark for at forbinde verdens bedste startups til verdens ledende virksomheder gennem branchefokuserede venture client initiativer i Norden.

JASMINA PLESS

CHEF FOR IVÆRKSÆTTERPOLITIK, DANSK ERHVERV



I sit arbejde har Jasmina Pless stort fokus på at sikre gode vilkår for iværksættere og styrke adgang til kapital og talent for danske vækstvirksomheder. Forud for sin stilling i Dansk Erhverv har Jasmina erfaring fra bl.a. Erhvervsministeriet, hvor hun beskæftigede sig med den finansielle sektor og vækstkapital. Jasmina er uddannet fra Copenhagen Business School, hvor hun har en kandidat i International Business and Politics.

METTE DALGAARD HANSEN

VIRKSOMHEDSREDAKTØR, BERLINGSKE

Mette Dalgaard er journalist og virksomhedsredaktør på Berlingskes erhvervsredaktion. På Berlingske skriver Mette Dalgaard om danske virksomheder og er en drivende kraft i dækningen af kvinders ligestilling i erhvervslivet. Hun er desuden ansvarlig for Berlingskes stores satsning med at kåre talenter i dansk erhvervsliv, Talent 100. Hun er uddannet cand.comm. fra Roskilde Universitet.



NIMA TISDALL

CEO OG CO-FOUNDER, BLUE LOBSTER

I 2018 grundlagde Nima Tisdall Blue Lobster, der via en app skaffer frisk, bæredygtigt fanget fisk til forbrugerne. I sommeren 2019 fremhævede den tidligere amerikanske præsident Barack Obamas fond, The Obama Foundation, Nimas initiativ om at bruge markeds kræfter 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 erhvervskvinder i Danmark. Nima har læst erhvervsøkonomi og sociologi på Copenhagen Business School.



SARA SANDE

INVESTMENT DIRECTOR, DANMARKS EKSPORT- OG INVESTERINGSFOND

Med en kommerciel B2B baggrund som Salgsdirektør og kommerciel Vice President og nu som venture capital Investment Director i EIFO, forstår Sara 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 hun ansvarlig for AgriFood & Energy teamet for Direct Investments. Hun driver her selv en portefølje af grønne selskaber, hvor hun er aktivt bestyrelsesmedlem.





HVORDAN FÅR VI FLERE KVINDER I IVÆRKSÆTTERI?

Der er kommet flere kvindelige iværksættere fra 2014 til 2020. Men andelen af kvindelige iværksættere ligger stadig langt bag mændene. Blot en fjerdedel af danske iværksættere er i dag kvinder.

Flere kvindelige iværksættere, men færre investorer i dem

Dansk Erhvervs analyse viser, at andelen af danske kvinder, som er nye iværksættere, er steget med 3,1 procentpoint, fra 5 pct. i 2022 til 8,1 pct. i 2023. Det er en positiv udvikling, men analysen viser også, at kvindelige iværksættere i langt mindre grad end mænd får adgang til kapital til virksomheden. Blot 0,1 pct. af investeringer i Danmark går til virksomheder med kvindelige stiftere. Det må vi gøre noget ved.

Barrierer skal nedbrydes

Særligt unge kvinder føler ikke de har de rette kompetencer, og for de mere modne kvinder gælder det, at de er afhængige af en fast personlig indkomst. Derfor har vi også et stort ansvar i at fremhæve inspirerende kvindelige iværksættere, der kan agere rollemodeller for dem, der på baggrund af førnævnte barrierer endnu ikke har turde tage springet.

Flere rollemodeller, mere undervisning i iværksætteri og bedre barselsforhold

For at få flere kvinder til at stifte virksomhed og skabe ligestilling i iværksættermiljøet, skal vi skabe tryghed omkring mulighederne for at stifte virksomhed og familie samtidig. Dertil skal interessen for iværksætteri vækkes tidligere, hvis vi skal ændre på skævvridningen i miljøet. Med mere kvalificeret undervisning i entreprenørskab gennem hele uddannelsessystemet kan vi sikre, at alle idérige kvinder og mænd får en forsmag på, hvad det vil sige at være iværksætter.

DANSK ERHVERV FORESLÅR

- Iværksættere på deltidsbarsel skal kunne modtage tilskud til privat børnepasning med mere fleksibilitet
- Iværksættere på fuldtidsbarsel skal have lov at arbejde op til fem timer om måneden, så iværksættere ikke føler sig kriminelle, hvis de f.eks. ringer til revisoren.
- Nye iværksættere skal nemmere kunne få udbetalt barselsdagpenge ved at kunne benytte en referenceperiode på op til fem år.

NØGLETAL OM KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE

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

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

Kun 8 pct. af danske kvinder er nye iværksættere. Det er under OECD-gennemsnittet på 9,3 pct.

Kun 0,1 pct. af investeringer i Danmark, går til kvindelige iværksættere. 10,8 pct. går til dem med iværksættere af begge køn, mens resten går til kun mandlige iværksættere.

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.

Hele 39 pct. af unge kvinder mener ikke selv, at de har de rette kompetencer til at blive iværksætter.

Hele 77 pct. af kapitalfonde i Europa har ingen kvindelige partnere.

Hele 25 pct. højere omsætning pr. investeret krone i virksomheder med kvindelige iværksættere sammenlignet med mandlige iværksættere.



STIGENDE IVÆRKSÆTTERLYST BLANDT DANSKE KVINDER

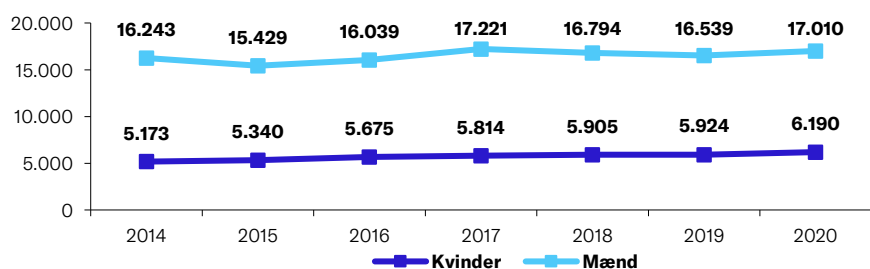
I denne del af publikationen præsenterer vi højdepunkterne fra dette års analyse om barrierer og tendenser blandt kvindelige iværksættere.

”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 iværksætteri, er antallet af kvindelige iværksættere vokset markant og relativt mere, end antallet af mandlige iværksættere 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 1. 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 1: **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.

ANDELEN AF NYE IVÆRKSÆTTERE ER LAVERE END OECD-GENNEMSNITTET

”8,1 pct.

af de danske kvinder i alderen 18-64 år er nye iværksættere i 2023. Det er lidt lavere end OECD-gennemsnittet på 9,3 pct.”

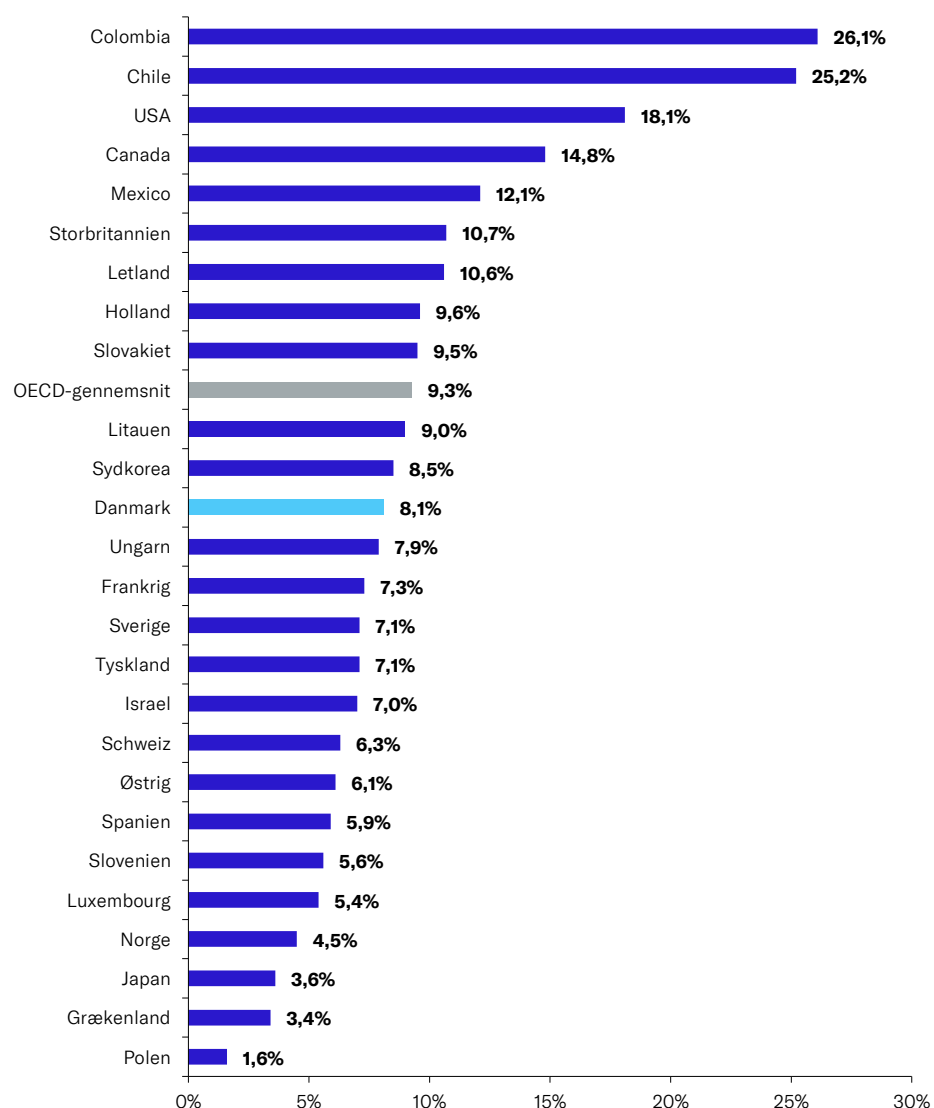
Andelen af nye kvindelige iværksættere ligger også lavere i Danmark sammenlignet med andre OECD-lande.

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 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).

8,1 pct. af danske kvinder mellem 18 og 64 år er nye iværksættere i 2023, se figur 2. Det er lidt lavere end OECD-gennemsnittet på 9,3 pct.

I USA er 18,1 pct. af kvinder mellem 18 og 64 år nye iværksættere, mens det samme gælder for 9,6 pct. i Holland. Danmark placerer sig i 2023 godt ift. de skandinaviske lande. I Norge er andelen af nye kvindelige iværksættere i befolkningen på 4,5 pct., mens andelen for vores anden nordiske nabo, Sverige, ligger lidt under Danmark med 7,1 pct. nye kvindelige iværksættere i befolkningen.

Figur 2: **Andelen af kvinder i alderen 18-64 år i befolkningen, som er nye iværksættere, fordelt på lande indenfor OECD-samarbejdet, 2022/2023**



Kilde: GEM (Global Entrepreneurship Monitor) report 2022/2023 samt Norstat for Dansk Erhverv, 2023.

Note: nkvinde (Danmark) = 411. 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.

KVINDERS BARRIERER FOR AT BLIVE IVÆRKSÆTTER

Der kan være flere forklaringer på den 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.

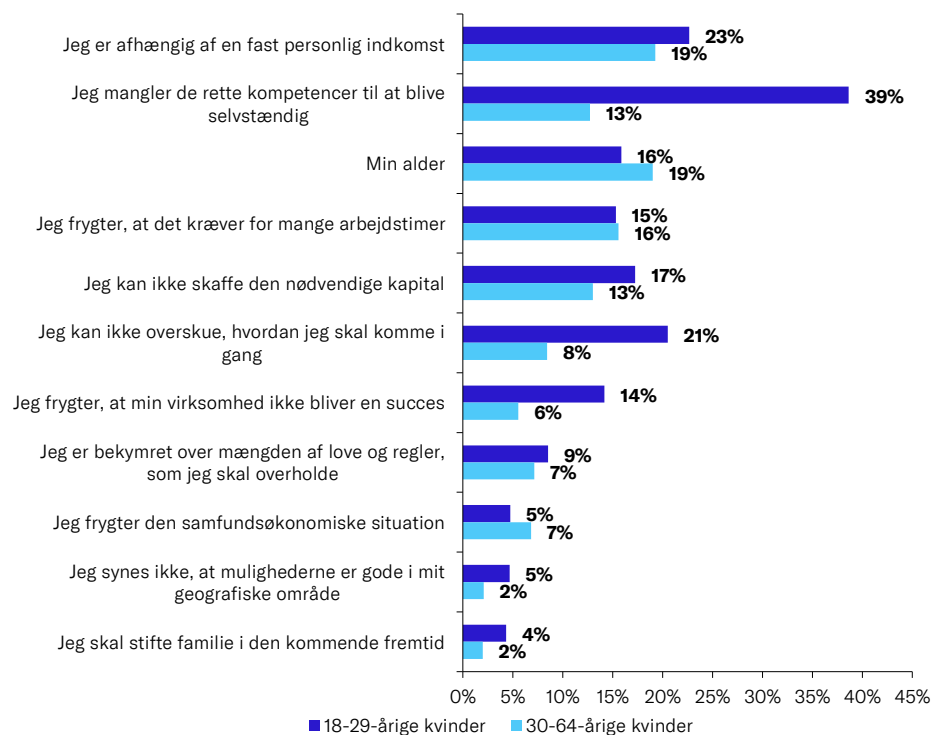
”39 pct.

af kvinder mellem 18-29 år mener ikke selv, at de har de rette kompetencer til at starte virksomhed”

Når vi dykker ned i barriererne for iværksætteri på tværs af aldersgrupper, kan vi se, at en større andel af de unge kvinder mellem 18-29 år er usikre på deres kompetencer (39 pct.) sammenlignet med kvinder mellem 30-64 år (13 pct.), se figur 3. 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 været kortere tid på arbejdsmarkedet, hvilket kan bidrage til deres frygt for ikke at have de rette kompetencer til at blive selvstændig, 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 (19 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.

Figur 3: **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, januar 2023.

Note: n (kvinder 18-29 år) = 87, n (kvinder 30-64 år) = 234. Figuren viser fordelingen blandt kvinder fordelt på to alderskategorier, som ikke forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år. Svarkategorierne "Andre årsager" (18 pct./25pct.) og "Ved ikke/Ingen af de overnævnte årsager passer på mig" (12 pct./22 pct.) er ikke vist i figuren.

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.

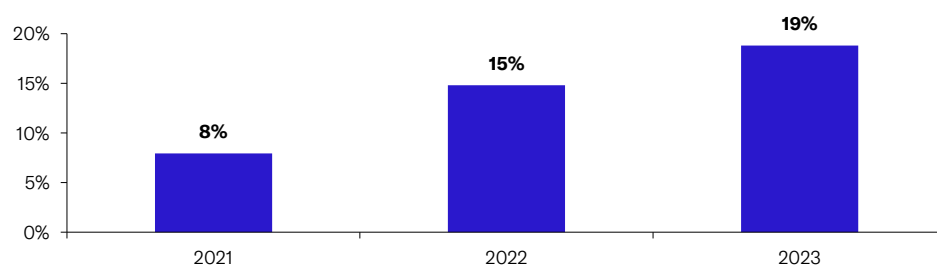
af iværksættere har en kvindelig rollemodel i 2023. Det er en stor stigning fra kun 8 pct i 2021”

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 4 viser udviklingen i andelen af iværksættere med kvindelige rollemodeller over de seneste tre år. I 2023 har 19 pct. af alle iværksætterne en kvindelig rollemodel, hvilket er en stigning på 4 procentpoint sammenlignet med 2022, hvor andelen var på 15 pct. I 2021 havde kun 8 pct. af iværksætterne en kvindelig rollemodel.

Figur 4: **Andel iværksættere med kvindelige rollemodeller 2021, 2022 og 2023**



Kilde: Dansk Erhvervs iværksætterundersøgelse, januar 2021, januar 2022 og januar 2023.

Note: n (2021) = 164, n (2022) = 250, n (2023) = 218. Maksimal statistisk usikkerhed i figuren: +- 5,7 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 gælder for eksempel den iboende ulighed, der eksisterer, når kvinder skal rejse kapital.

I dette afsnit ser vi derfor nærmere på mængden af kapital, som går til startups. Vi ser også på antallet af investeringer, som virksomheder med blandede (både mænd og kvinder) stifter-sammensætninger 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.

”0,1 pct.

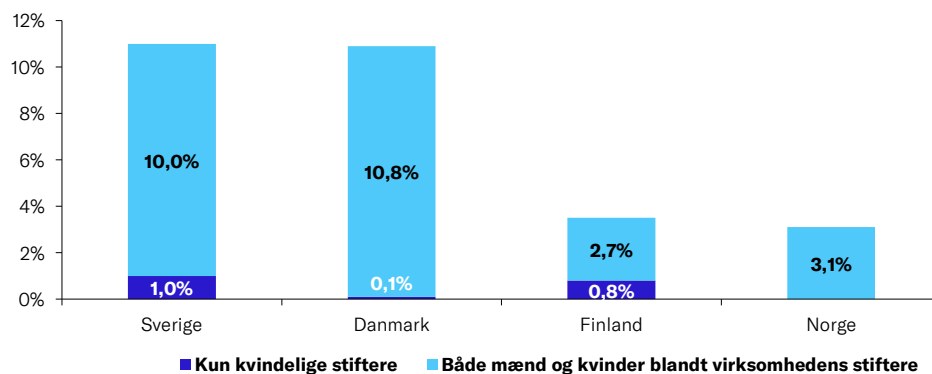
af investeringer i danske startups går til startups med kun kvindelige iværksættere i 2022. 10,8 pct. går til startups med både mandlige og kvindelige iværksættere”

Unconventional Ventures har de seneste seks år blandt andet 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.

Danmark halter bagud, sammenlignet med vores nordiske naboer, Sverige og Finland, hvad angår kapital til startups, hvor der kun er kvinder blandt virksomhedens iværksættere. På tværs af de fire nordiske lande i figuren, har virksomheder med udelukkende kvindelige iværksættere haft bedst adgang til kapital i Sverige (1 pct.) og Finland (0,8 pct.), se figur 5. Norge halter markant bagefter, hvor 0 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 over vores nordiske nabolande (10,8 pct.).

Figur 5: **Kapital til startups i de skandinaviske lande fordelt på stifternes køn, 2022 (H1)**



Kilde: Unconventional Ventures, oktober 2022: [Unconventional Ventures-Nordic Startup Funding - 2022 Report – 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.

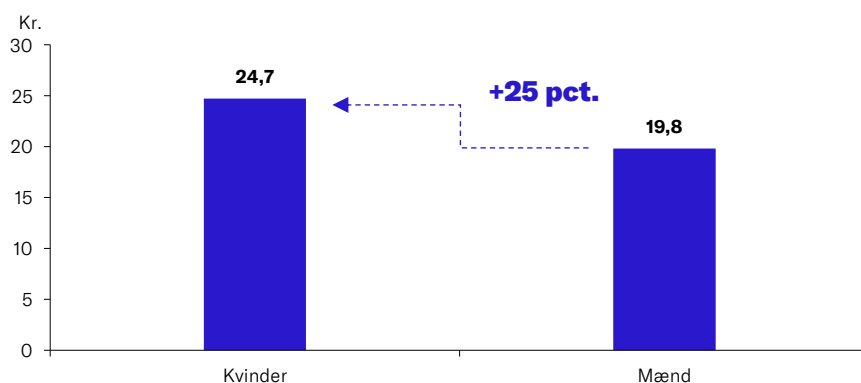
"25 pct.

højere omsætning pr. investeret krone i kvindelige iværksættere sammenlignet med mandlige iværksættere."

På trods af at kapital sjældent går til startups med kvindelige stiftere, genererer virksomheder med kun kvindelige stiftere en større omsætning pr. investeret krone end virksomheder med kun mandlige stiftere, se figur 6.

100 kr. investeret i en virksomhed med kun kvindelige stiftere generer i gennemsnit en omsætning på 24,7 kr. Tilsvarende genererer 100 kr. investeret i en virksomhed med kun mandlige stiftere en omsætning på 19,8 kr. Virksomheder med kun kvindelige stiftere kan altså generere en omsætning, der er 25 pct. højere pr. investeret krone end virksomheder med kun mandlige stiftere.

Figur 6: **Genereret omsætning pr. 100 kr. investeret i startups fordelt på stifterens køn i 2019.**



Kilde: Slush, Entrepreneurship Redefined, 2019.

Note: Baseret på nordeuropæiske virksomheder, der er stiftet mellem 2016 og 2018. n = 530 med 433 mandlige og 97 kvindelige. Køn er vurderet ud fra navnet på ansøgningen. Data for omsætning og kapitalrejsning er selvrapporteret. Kapitalrejsning er virksomhedens samlede kapitalrejsning fra stiftelsestidspunktet til tidspunktet, hvor analysen blev gennemført i 2019. Omsætning repræsenterer omsætningen for 2018.

DANSK ERHVERV FOR IVÆRKSÆTTERE

I Dansk Erhverv mener vi, at det er vigtigt at bakke op om iværksættere. Det gør vi både politisk og ved at tilbyde ét års gratis Iværksættermedlemskab. Vi véd, at al begyndelse kan være svær, og at selv den bedste iværksætter kan have behov for assistance til at sætte gang i virksomhedens vækst. Stærke partnerskaber er vigtige, når man skal udvikle en vækstvirksomhed. Som medlem af Dansk Erhverv kan små og nye virksomheder blive en del af en erhvervsorganisation med vækstambitioner.

Med Dansk Erhvervs Iværksættermedlemskab får virksomheden:

- Adgang til netværk og sparring
- Invitationer til events
- Adgang til gratis kurser for virksomhedens medarbejdere
- Adgang til Dansk Erhvervs standardkontrakter
- Medlemsinformation og analyser
- Rabatter og medlemsfordele

For at blive omfattet af det gratis iværksættermedlemskab skal virksomheden:

- Maksimalt have eksisteret i 5 år
- Have et unikt CVR-nummer og ikke være en del af en koncern
- Virksomhedens stiftere skal være en del af den daglige drift
- Ikke være omfattet af- eller have tiltrådt en overenskomst

Se alle vilkår på www.danskerhverv.dk/ivaerksaetter

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



Jasmina Pless
Chef for Iværksætterpolitik
Dansk Erhverv

jpl@danskerhverv.dk

+ 45 29 24 22 34

DANSK ERHVERV

Børsen

1217 København K

www.danskerhverv.dkinfo@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.