

25 kvindelige iværksættere du bør kende 2022



Indhold

Danmark har brug for kvinder i dansk iværksætteri	3
Jury & kvalifikationskrav	4
25 kvindelige iværksættere du bør kende	6
Sådan får vi flere kvinder i iværksætteri	34
Stort potentiale i at løfte kvindelige iværksættere	36
Dansk Erhverv for Iværksættere	49

Mandlige rollemodeller er mest udbredt blandt iværksættere.

Kun 15 pct. af danske iværksættere har en kvindelig rollemodel.

Der er dog tale om en fordobling af iværksættere med kvindelige rollemodeller fra 2020 (8 pct.) til 2022 (15 pct.).

Danmark har brug for kvinder i dansk iværksætteri

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 blandt kvinder. I dag er det nemlig kun 27 procent af iværksættere, der er kvinder. 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.

Der er 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. Derfor arbejder Dansk Erhverv aktivt for at sætte fokus på kvindelige iværksættere. Det gør vi blandt andet ved at fremhæve rollemodeller, der kan inspirere den næste generation af kvindelige iværksættere.

Andelen af danske kvinder i alderen 18-64 år, som er nye iværksættere, halter markant efter stort set alle andre OECD-lande. 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 iværksættermiljøet, 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, og det sætter vi i Dansk Erhverv utroligt stor pris på. Derfor fremhæver vi i denne publikation 25 kvindelige iværksættere, der er rollemodeller for andre kvinder, dygtige forretningsfolk – 25 kvindelige iværksættere som du helt sikkert bør kende.

God læselyst!

Brian Mikkelsen
Adm. direktør
Dansk Erhverv



Jury & kvalifikationskrav

Dansk Erhverv har igen i år modtaget en lang række indstillinger til kandidater til publikationen. Feltet har været fyldt med stærke og ambitiøse kvinder, der har haft modet til at sætte noget i søen selv og se det vokse. Det har været muligt at indstille følgende kandidater: 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. Juryen er sammensat af erhvervskvinder med kompetencer inden for virksomhedsdrift, investeringer og med bred indsigt i den danske iværksætterscene.

Camilla Sylvest

Executive vice president, Commercial Strategy & Corporate Affairs, Novo Nordisk

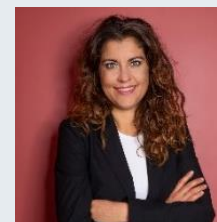
Camilla Sylvest startede sin karriere i Novo Nordisk i 1996 som trainee og er i dag koncerndirektør med ansvar for Commercial Strategy & Corporate Affairs. Erhvervslederen har ledt forretningsområder af voksende størrelse og kompleksitet i både Europa og Asien. Camilla er bestyrelsesmedlem hos Danish Crown A/S og næstformand for bestyrelsen for World Diabetes Foundation. Camilla er desuden kandidat i økonomi fra Syddansk Universitet og har en executive MBA fra Scandinavian International Management Institute.



Anne Stampe Olesen

Stifter & direktør, Nordic Female Founders

Anne Stampe Olesen er medstifter af Nordic Female Founders og tidligere COO i Freeway. Anne har gennem sit arbejde hos Freeway haft fokus på at skabe struktur og processer samt udvikling i koncernens ejede eller delvist ejede virksomheder. Herudover har hun arbejdet med nye investeringer fra Løvens Hule. Anne har en bachelor i Sportsmanagement samt en master i proces- og forandringsledelse.



Mette Dalgaard

Virksomhedsredaktør, Berlingske

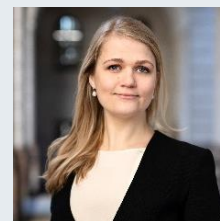
Mette Dalgaard er erhvervsjournalist og blev sidste år udnævnt til virksomhedsredaktør på Berlingskes erhvervsredaktion. Hun kom til Berlingske for fire år siden fra Politiken. På Berlingske skriver Mette Dalgaard om danske virksomheder og er en drivende kraft i dækningen af kvinders ligestilling i erhvervslivet. Hun er desuden ansvarlig for Berlingskes store satsning med at kåre talenter i dansk erhvervsliv, Talent100. Hun er uddannet cand.comm. fra Roskilde Universitet.



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 fokuserede på den finansielle sektor og vækstkapital. Jasmina er uddannet fra Copenhagen Business School, hvor hun har en kandidat i International Business and Politics.



Christel Piron

CEO, PreSeed Ventures og partner i PSV Tech01

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 rebrandingproces, 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.



Nima Tisdall

Medstifter & CEO, 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.



Merete Friis

Senior Director, Vækstfonden

Som Senior Director i Vækstfondens udlånsforretning leder og understøtter Merete Friis en række teams i arbejdet med at sikre risikovillig kapital til danske virksomheder. Merete er desuden aktivt bestyrelsesmedlem i Bornholms Erhvervsfond. Forud for sin stilling i Vækstfonden har Merete over 30 års erfaring fra den finansielle sektor – altid med rådgivning af virksomheder og netværkene i økosystemet i fokus.



25 kvindelige iværksættere du bør kende



Champagne For Alle - Champagne kassen
Dinna Arbo
Direktor



Go Dogo
Hanne Jarmer
CEO & Founder



MyMonii
Louise Ferslev
CEO & Founder



LastObject
Isabel Aagaard
Designer



Klimate
Katja Grothe - Eberhardt
CEO & Founder



LIEWOOD
Anne Marie Lie Norvig
Grundlægger, CEO, Creative Director



Woba ApS
Malene Madsen
CEO & Co-founder



SUI AVA ApS
Sisse Bachmann
Founder & Kreativ Direktor



THE UPCYCL
Rikke Ulersted
CEO & Founder



Aarhus Street Food ApS
Britt Vorre
Founder & Adm. Direktor



Moonboon Kids & Baby Studio
Marie Grew
CEO & Founder



LittleUnBox ApS
Camilla Blicher Mitchell
CEO & Founder



Draupnir Bio
Camilla Gustafsen
*Co-founder og
 VP Biology*



Konfront
**Anne Kristine
 Schwartzbach**
CEO & Founder



**Ethan Partners
 & InTech
 Founders**
Ann-Christine Roope
Stifter og Partner



**Copenhagen
 Cartel**
**Katrine
 Lee Larsen**
CEO & Founder



**Agrain by
 Circular Food
 Technology**
Karin Beukel
PhD & Co-Founder



**Aegir
 Insights**
Rikke Nørgaard
*Co-founder &
 Chief Commercial
 Officer*



Podads
**Anne-Kathrine
 Pommergaard**
CEO & Founder



Tiimo
**Helene
 Lassen Nørlem**
CEO & Co-founder



Tiimo
**Melissa
 Würtz Azari**
*Co-founder
 & CPO*



**Measurelet
 ApS**
**Marie Lommer
 Bagger**
CEO & Founder



Estaldo
Ann Rosenskjold
*Indehaver og
 Ejendomsmægler*



**Anna
 Bogdanova
 ApS**
Anna Bogdanova
*CEO, adfærds- og
 træningsspecialist
 samt forfatter*



**Above &
 Beyond
 Group**
**Tine Arentsen
 Willumsen**
CEO & Founder

Ann Rosenskjold

Indehaver og ejendomsmægler, Estaldo

Ann Rosenskjold er indehaver og medstifter af Danmarks første 100 pct. digitale ejendomsmægler, Estaldo. Her hjælper hun boligejere i hele landet med at købe, sælge og eje deres bolig.

Ann Rosenskjold valgte i 2019 at sætte alt på spil og gå imod den branche, som hun selv har været en del af i mange år. Gennem Estaldo er Ann Rosenskjold med til at skubbe grænser og barrierer i den danske ejendomsmæglerbranche. Det gør hun for at skabe et bedre og billigere boligsalg.

”

”Efter 8 års erfaring som ejendomsmægler og butikschef hos de store kæder, stiftede jeg mit eget selvstændige firma. Det firma gik det helt fantastisk med, men under en ferie til Spanien, som jeg ikke ville hjem fra, begyndte jeg at gruble over, om ikke man kan klare boligsalget lidt smartere og sælge boliger uanset hvor i verden, jeg er. Velkommen hjem til Danmark, er jeg heldig at møde mine co-founders, som også går og roder rundt med tanker omkring et digitalt boligsalg og sammen stifter vi Estaldo.”

I 2020 lancerede Estaldo deres produkt, samtidig med at coronapandemien ramte Danmark. I dag er Estaldo en af de største ejendomsmæglerbutikker i Danmark, der beskæftiger 22 medarbejdere og sigter mod europæisk ekspansion indenfor en kort årrække.

Ann Rosenskjold deltog i den seneste sæson af Løvens Hule med sin co-founder, Jacob Neua-Nørgaard, og tog den næststørste investering hjem i programmets historie. I fremtiden drømmer Ann Rosenskjold om at gøre Estaldo til den markedsledende platform i Europa.



Anna Bogdanova

CEO, Anna Bogdanova ApS

Anna Bogdanova tilbyder trænings- og sundhedsstrategier, der med minimalt tidsforbrug styrker kroppen, helbredet og selvbilledet, og genopretter et naturligt forhold til mad og bevægelse. Hun har også skabt online træningsklubben En Stærk Sag, der har over 1.500 faste årlige medlemmer. Igennem årene har Anna Bogdanova haft 14.000+ kvinder på sine online træningsforløb, som med sit innovative format og formidling udløste Talent 100 anerkendelsen i Berlingske Business i 2019.

Anna Bogdanova har bygget sin virksomhed op uden ekstern kapital eller banklån. Faktisk har bankerne aldrig forstået forretningsmodellen, der da også adskiller sig væsentligt fra mange andre i branchen ved at involvere kunderne i forretningen. På den måde får Anna Bogdanova nemlig direkte føling med, hvad de aktuelt har brug for og kan give dem det med det samme. For to år siden oplevede Anna Bogdanova dog, at hun begyndte at miste mere og mere af den nærhed til både sine kunder og sine medarbejdere, fordi hendes virksomhed pludselig var vækstet enormt og med eksplosiv fart – i et sådant omfang, at hun slet ikke kunne følge med.

”

”Jeg var kommet til at sætte nogle led ind mellem mig og kunderne, så jeg kunne fokusere mere på den forretningsmæssige udvikling. Men det er ikke mig eller mit DNA – kunderelationen er netop det bærende element i min virksomhed og en stor del af min egen drivkraft, så det giver ikke mening, at det er andre end mig, der varetager den del. Så jeg valgte at starte helt forfra, og derfor er jeg altså tilbage til at være en startup-virksomhed – og jeg kan godt tænke “åh, du burde have været så meget længere nu og mere konsolideret”, men det var den rigtige beslutning. Der var noget, der ikke føltes rigtigt og udviklede sig i den forkerte retning, i takt med at min virksomhed blev større – men det krævede ret meget mod og en beslutning om, at jeg var klar på at start fra nul igen. Og så var det selvfølgelig ikke helt fra nul, men fra erfaring, det var dog stadig som at springe ud fra en kløft. Det viste sig heldigvis, at jeg havde faldskærm på – med både mine kunder, flere loyale nøglemedarbejdere og mit netværk, som bakkede op om mig.”

Anna Bogdanova arbejder i dag videre med at udvikle koncepter, som kan skabe værdi for stadig flere mennesker, og derfor drømmer hun om på sigt at komme ud over Danmarks grænser, mens den personlige relation til både kunder og medarbejdere kan bevares.



Ann-Christine Roope

Stifter & partner, Ethan Partners & InTech Founders

Ann-Christine Roope har opbygget en succesfuld international virksomhed med Ethan Partners og for nyligt startet InTech Founders, der hjælper andre med at få stablet en succesfuld virksomhed på benene. InTech Founders fremmer diversitet i startupøkosystemet ved at tilbyde et internationalt acceleratorprogram for startups med mindst én kvindelig founder. Programmet har etableret partnerskaber med førende danske og internationale aktører, herunder Vækstfonden, Startupbootcamp, Antler og Google, såvel som førende angel investorer. Det første forløb blev gennemført i 2021, hvilket indtil videre har bidraget til investeringer i otte af de medvirkende virksomheder.

Inden InTech Founders stiftede Ann-Christine Roope Ethan Partners, en digitalt fokuseret executive search virksomhed, der hjælper nogle af de mest disruptive og hurtigst voksende startups og scaleups med at tiltrække talent til nøglestillinger. Virksomheden servicere kunder i Europa og globalt fra tre kontorer i henholdsvis København, Lissabon og London. Tidligere kunder inkluderer bl.a. HelloFresh, Deliveroo, Zalando, Rocket Internet, Uber osv. Ann-Christine Roope været med til at skalere flere succesfulde tech-virksomheder, f.eks. Groupon, The Iconic Zalora og Lazada, og hun har hjulpet founders i hundredevis af startups og scaleups med rejsen mod unicorn status. Ann-Christine Roope er en anerkendt ekspert indenfor digitale virksomheder på tværs af Europa, hvor hun er har tætte forbindelser til mange af de førende venture builders, founders, og venture investorer.

Ann-Christine Roope beskriver sin største succes som iværksætter som det at stifte et af de første globale executive search firms udenfor US med fokus på tech startups og scaleups. Hun har igennem knap 10 år været i stand til at fastholde positionen som et Tier 1 rekrutteringsfirma i et marked, der ellers er ekstremt konkurrencepræget. For fremtiden drømmer Ann-Christine Roope om at fortsætte succesen med Ethan Partners samt udbygge InTech Founders til at blive Europas førende growth accelerator for tech startups med diverse founder teams. Herudover vil hendes fokus fremadrettet være på bestyrelsesarbejde og advisory roller, hvor hendes erfaring med iværksætteri, internationalisering og opbygning af hurtigt voksende organisationer og teams kan komme i spil.



Anne Kristine Schwartzbach

Direktør og stifter, Konfront

Konfront er en tech-virksomhed, der har udviklet en digital platform, som skal øge den mentale trivsel. Anne Kristine Schwartzbach har skabt en virksomhed, der taler ind i tiden. Konfront er nemlig en tech-baseret virksomhed, der har til formål at gøre noget ved en af de største sundhedsmæssige udfordringer lige nu - den mentale trivsel. Anne Kristine Schwartzbach har selv været speciallærer og erfarede, at der var behov for at arbejde på en ny og anderledes måde med de mange børn og unge, der er i mistrivsel. Derfor valgt hun at opsigte sin stilling som lærer med visionen om at øge den mentale trivsel. Anne Kristine Schwartzbach både driver og vækster virksomheden hver dag - og det, hun startede selv, er i dag et foretagende med 11 ansatte, investorer og en kompetent bestyrelse.

Med hjælp fra investorer blev Anne Kristine Schwartzbachs idé til en konkret SaaS-løsning, der i dag servicere fagpersoner i 22 kommuner i Danmark og 2 skoler i Norge. Platformen rummer evidensbaseret viden og forløb, som hjælper, guider og opkvalificerer fagpersonernes arbejde ift. mental mistrivsel. Det er Anne Kristine Schwartzbachs vision, at Konfront forbliver first-movers med en gennemarbejdet og innovativ platform:

”

”Dette kræver, at vi kan bevise, at vi ikke blot har fået en smart idé, men at vores løsning rent faktisk kan skabe værdi for dem, der skal bruge det. I og med, at vi er innovative inden for et felt, der bygger på en meget analog tilgang, må vi som virksomhed også være bærer af en ny og mere moderne og digital kultur. Så nu, tre et halvt år efter at jeg startede Konfront, ved jeg 1. at vi har en fantastisk løsning. 2. at vi gør en forskel 3. at der er brug for netop den løsning, som vi har skabt. Derfor tør jeg godt drømme stort. Og jeg drømmer om, at vi ikke blot gør en forskel for de danske og nordiske børn og unge, men også for børn og unge i andre dele af verden, hvor mental mistrivsel desværre også er en stor og stadigt voksende byrde. Derfor kan jeg fortsat holde fast i det, der var min drivende og bærende vision: Jeg vil, med Konfront, være med at øge den mentale sundhed,” siger Anne Kristine Schwartzbach.



Anne Marie Lie Norvig

Grundlægger, CEO, Creative Director, LIEWOOD

Anne Marie Lie Norvig er uddannet fashion designer og har arbejdet 15 år i modebranchen. Tidligere har hun drevet egen virksomhed som konsulent for skandinaviske fashion brands med design, indkøb og produktion.

Da Anne Marie Lie Norvig blev mor i 2015, så hun et potentiale og et hul i markedet for æstetiske og funktionelle produkter til børn med en bæredygtig og kommerciel tilgang. LIEWOOD startede som et hobbyprojekt med en kollektion af sengetøj og håndklæder. Brandet har på seks år udviklet sig til at være et globalt livsstilsbrand på tværs af mange kategorier til børn fra 0-10 år: Legetøj, interiør, møbler, accessories, tøj og sko. I dag har Anne Marie Lie Norvig 120 ansatte, forhandlere i hele Europa og vækster fortsat.

Anne-Marie Lie Novig har lige siden virksomhedens start formået at identificere vækstmuligheder og har kontinuerligt ekspanderet ind i nye produktkategorier i branchen. Med produkternes kvalitet og stærke designprofil er LIEWOOD med til at positionere og styrke nordisk design på globalt plan. Det er vigtigt for Anne Marie Lie Norvig at gøre en forskel for børnefamilier, samtidig med at hun udvikler og vækster sin virksomhed:

”

”Den største drøm er at se LIEWOOD vokse og udvikle sig endnu mere. Jeg har altid utallige ideer og potentielle projekter i mit hoved. Det bliver kun sjovere for hver dag, der går, og jeg glæder mig til at se, hvad fremtiden bringer. I den nære fremtid venter det asiatiske og amerikanske marked forude. Det er et stort og spændende skridt,” siger Anne Marie Lie Norvig.



Anne-Kathrine Pommergaard

Co-founder & CEO, Podads

Podads tilbyder salg af annoncering for podcasts samt produktion af nye podcastformater. Anne-Kathrine Pommergaards iværksætterkarriere begyndte, mens hun var på barsel, og i 2020 vurderede hun sammen med sine Podads-partnere, at podcast-markedet var klar til at kommercialiseres.

På under et år er de nu seks medarbejdere, hvor Anne-Kathrine er CEO. Podads er vækset måned for måned og har nu en månedlig omsætning på +1 mio. Sideløbende er de flyttet til nye og større lokaler, har bygget deres eget lydstudie i København og etableret sig som virksomhed både blandt de danske podcastere, de største danske virksomheder, de største danske mediehuse og bureauer. Alt imens at familielivet ikke måtte lide under et heftigt arbejdspress eller -stress. Podads er bygget op fra bunden uden nogen former for investorkapital og leverer et overskud efter skat i 2021 på 600.000.

”

”Min største succes som iværksætter er, at jeg under min barsel var med til at starte Podads, og jeg har i dag ansvaret for en virksomhed i vækst både på medarbejdere og økonomi. En virksomhed, hvor der plads til både job og familie, hvilket er vigtigt for mig som mor til 2 små børn på hhv. 2 og 3 år. Min drøm er, at Podads bliver landets mest attraktive podcast-selskab - både for annoncører, podcastere og medier. Vi skal ikke nødvendigvis være de største - vi skal være de dygtigste og mest professionelle! Sideløbende er min drøm, at jeg kan videreudvikle nye forretningsområder, der er i tråd med Podads forretning, men som ikke nødvendigvis kun bevæger sig inden for podcastmarkedet,” siger Anne-Kathrine Pommergaard.



Britt Vorre

Stifter & adm. direktør, Aarhus Street Food ApS

Britt Vorre har som co-founder og direktør på få år skabt Aarhus Street Food, der er blevet en attraktion kendt af de fleste aarhusianere. Sammen med sine partnere har Britt Vorre lavet et moderne madmarked, som ikke bare er en god forretning, men også et projekt hvor iværksættere - primært kvindelige immigranter - hjælpes i gang og får muligheden for at skabe en god butik i en branche, hvor det ellers er svært at skabe resultater.

Aarhus Street Foods forretningsmodel er nonprofit udlejning af stadepladser samt drift af barer på et indendørs permanent madmarked. Markedet har pt. 25 stadelejere - af disse er 20 immigranter og 13 af disse er kvinder. Udlejningsdelen af forretningen er nonprofit, der tjenes således ikke penge på at leje plads ud til de enkelte køkkener - hvilket betyder, at hele fortjenesten går til stadelejerne selv. Aarhus Street Food ApS tjener udelukkende penge på bardriften - og det er også denne som finansierer nye investeringer og udviklingen på markedet.

”

”Det lå ikke i kortene, at jeg skulle springe ud som iværksætter. Inden ideen om Aarhus Street Food opstod, var jeg indskolingslærer igennem 16 år og elskede mit job. En familieferie til London med et besøg på Borough Market tændte en iværksættergnist i mig - drømmen om, at man kunne lave et lignende marked i Aarhus. På daværende tidspunkt fandtes der ikke noget lignende i Danmark - et marked hvor god hjemmelavet mad og iværksætteri kunne kombineres, en gastronomisk iværksætterklynge, om man vil,” udtaler Britt Vorre.

Derfra formede grundpillerne og ideen til Aarhus Street Food sig. Et madmarked hvor en nonprofit udlejningsmodel kunne facilitere og hjælpe nye mad-iværksættere i gang med deres forretning og samtidig servere god hjemmelavet og ærlig prissat mad fra hele verden i hyggelige, uhøjtidelige omgivelser. Portene åbnede til Aarhus Street Food i august 2016 - og fra dag ét var markedet en kæmpe succes med op imod 3600 daglige gæster - 3x målsætningen på 1200. Det gør Aarhus Street Food til et af de mest velbesøgte madmarkeder i Europa.



Camilla Blicher Mitchell

CEO & Founder, LittleUnBox ApS

LittleUnBox er en månedlig boks fyldt med kvalitetsbevidste, stimulerende, inspirerende og sjove overraskelser, der unikt er tilpasset barnets alder og udvikling samt pleje og forkælelse til de gravide. Startuppen er grundlagt af Camilla Blicher Mitchell, der som 25-årig blev udnævnt til direktør for ZibraSport, og det var starten på en meget stejl læringsrejse ind i startup- og forretningslivet. Camilla Blicher Mitchell har altid drømt om at være selvstændig, og da hun blev mor til Ella-Sofia i sommeren 2019, fik hun ideen til LittleUnBox.

Få måneder efter lancering af LittleUnBox i maj 2020 havde startuppen allerede fået de første +500 medlemmer. Voksevæksten fortsatte, og i efteråret 2020 fik LittleUnBox to professionelle investorer med i ejerkredsen for at understøtte den fortsatte, kraftige ekspansion. Siden har LittleUnBox strategisk styrket sin markedsledende position med nye forretningskoncepter og nyt marked. Sverige er første land i virksomhedens internationale udrulningsplan.

”

”Min største succes som iværksætter er at være lykkelig med en skabt en innovativ virksomhed med et stærkt forretningskoncept, som skaber glæde for andre. Hos LittleUnBox modtager vi dagligt de sødeste beskeder og billeder fra medlemmer, som viser og skriver, hvor meget glæde og overraskelse boksene giver dem. Det bliver jeg lige så stolt og rørt over nu, som jeg gjorde første gang jeg oplevede det. Jeg arbejder hver dag målrettet på at skabe en virksomhed, som vokser både nationalt og internationalt, giver overskud og skaber glæde for vores medlemmer, samarbejdspartnere og ikke mindst vores medarbejdere. Det vigtigste for mig som leder med en iværksætterdrøm er at dagligdagen giver både mig og mine medarbejdere energi og overskud til mere,” siger Camilla Blicher Mitchell.



Camilla Gustafsen

Co-founder og VP Biology, Draupnir Bio

Camilla Gustafsen er medstifter af virksomhederne Draupnir Bio og Muna Therapeutics. Begge virksomheder udvikler medicin mod alvorlige lidelser som hjertekarsygdomme og neurodegenerative sygdomme.

Camilla Gustafsen har en baggrund i akademisk forskning, hvor hun i mange år har studeret regulering af proteiner involveret i kolesterolomsætning og hjernefunktion. Hun har været en del af en forskningsgruppe på Aarhus Universitet, hvor de har lavet forskning med potentiale til at gøre en forskel for patienter.

Camilla Gustafsen stiftede, sammen med sine kollegaer i forskningsgruppen, Draupnir Bio i april 2017. I november 2019 fik teamet en serie A investering på 225 mio. kroner, og begyndte herefter opbygningen af Draupnir Bios organisation, som i dag har ca. 20 medarbejdere. Derudover er Camilla Gustafsen medstifter af Muna Therapeutics, der i juli 2021 fik en investering på 450 mio. kroner, en af de største investeringer i tidlig biotech i Danmark nogensinde.

”

”Jeg drømmer om at se Draupnir Bio og Muna Therapeutics vokse og nå deres mål om at udvikle effektiv og sikker medicin til alvorligt syge patienter. Jeg er drevet af at gøre en forskel og af at skabe værdi i bredeste forstand: Livskvalitet for de patienter, der i fremtiden skal behandles med vores medicin, arbejdsglæde for vores team, værdi for de investorer, der har betroet os deres penge, og for samfundet i form af kommercialisering af innovativ grundforskning,” siger Camilla Gustafsen.



Dinna Arbo

Direktør, Champagne For Alle – Champagnekassen

Champagne for Alle kom til verden på en kærestetur på vej til Champagnedistriktet, og de første flasker blev betalt med de 20.000 kr., Dinna Arbo og hendes mand havde sparet op. Champagne for Alle er i dag en sund virksomhed i stærk fremdrift, men da Dinna Arbo først begyndte, var det blot en chance. En chance for at forfølge drømmen om at arbejde sammen som familie og arbejde med passionen for de hundrede år gamle håndværkstraditioner, der gør champagne til noget helt særligt.

”

”Champagne symboliserer for os muligheden for at gribe alt det gode, når det kommer, men også selv at skabe chancerne. Vi greb chancen og arbejder hårdt hver dag for at folde vores drøm ud. Champagne for Alle er ikke født med en strategi eller en forretningsplan på et skrivebord – vi har udlevet en drøm om at udvide kendskabet til champagne, og så blev det til en virksomhed hen ad vejen – en virksomhed, vi i dag holder fast i, skal drives fra hjertet og gennem passionen – akkurat som det startede. Vi formidler champagneoplevelser, skaber glæde og hverdagsluksus hos danskerne,” siger Dinna Arbo.

I 2018 sagde Dinna Arbos mand, Michael, sit faste job op i et stort dansk mediehus for at være champagneambassadør på fuldtid, og i marts 2020 fulgte Dinna efter. Herfra gik det stærkt, og interessen for champagneforkælelse, leveret til døren, blev meget større, end de nogensinde turde drømme om. Dinna Arbo blev iværksætter ved et tilfælde med et dybfølt ønske om at gøre champagne til allemandseje. Virksomhedens omsætning er tæt på 6-doblet fra 2,8 mio. kroner til 17,9 mio. kroner i 2021 på to år - og Champagnekassen isoleret set har præsteret en omsætningsvækst på 196,3 % i 2021.

Virksomheden har to gange været i finalen om at blive kåret som Danmarks Bedste Abonnement. Dinna Arbo drømmer om at skabe et mere bæredygtigt arbejdsliv, hvor familie og forretning forenes på bedste vis, og på sigt investere i et lille chateau i Champagne. Her vil Dinna Arbo sammen med sin familie have mulighed for at sende kunder og medlemmer til.



Hanne Jarmer

CEO & Founder, Go Dogo

Hanne Jarmer har stiftet Go Dogo, der er verdens første væghængte robot med godbidder, der vil hjælpe hundeejere med at holde deres hund mentalt sund og glad. Robotten sørger for at aktivere hunden, der er alene hjemme i mange timer.

Efter næsten to årtier på DTU - som blandt andet forsker, uddannelsesleder og institutdirektør - fik Hanne Jarmer hunde og indså, at der var et problem, som hun blev nødt til at løse. Go Dogo er over de seneste 4 år vokset fra en enkeltmandsvirksomhed med 3 studentermedhjælpere, en prototype af pap og gaffatape til en rigtig virksomhed med 6 fuldtidsansatte, produktion og et spirende salg. Hanne Jarmer forventer at sælge 300-600 systemer i år.

Grundlæggende er Go Dogo et softwareprodukt med en hardware del. Kernen er machine learning, spiludvikling og hundepsykologi. Alligevel fremhæver Hanne Jarmer sit team som sin største succes:

”

”Alle på teamet har talent og er afsindigt dygtige, hvilket jeg naturligvis ikke kan tage kredit for. Det, som jeg er stolt over, er, at det er lykkedes mig at skabe en arbejdsplads, der er både produktiv, divers og virkelig dejlig. Og da ingen på teamet tjener styrtende med penge, tør jeg godt tro på, at det ikke kun er noget, som jeg bilder mig ind. Det er min største succes - som jeg forventer, og vil kæmpe for, kun vil blive større i takt med, at Go Dogo vokser. Min drøm er, at Go Dogo vil blive en stor international virksomhed. Når vi har testet salg, kundeservice og produktudviklet lidt mere i Danmark, vil vi tage hul på markedet i USA og dernæst verden. Det vil i sidste ende blive sådan, at alle hundeejere ved, hvad Go Dogo er. At alle de dedikerede og mest samvittighedsfulde af dem har mindst et Go Dogo produkt, fordi det er en fantastisk hjælp til at holde sin hund mentalt fit og glad. Jeg håber, at når Go Dogo er blevet en succes og ikke længere har brug for mig til at fortsætte sin vækst, så vil jeg få mulighed for at bruge min erfaring i forbindelse med andre startups - på forskellige måder være med til at bygge andre spændende løsninger med dygtige og dedikerede mennesker,” siger Hanne Jarmer.



Helene Lassen Nørlem

Co-founder and CEO, Tiimo

Helene Lassen Nørlem startede fra ingenting og har skabt en succesfuld virksomhed som bl.a. er blevet anerkendt af Apple, har rejst en god sum penge og har tusindvis af betalende kunder. Tiimo har en mission om at gøre en forskel for de 20 pct. af befolkningen, der er neurodivergente, herunder mennesker med ADHD og/eller autisme. Tiimos app er designet til at understøtte planlægning, tidsstyring, hukommelse og fokus på en visuel og inkluderende måde og har i dag mere 45.000 betalende brugere globalt. Det har dog aldrig ligget i kortene, at Helene Lassen Nørlem skulle blive iværksætter, men efter Melissa, der er Helenes co-founder, og Helene havde skrevet speciale på IT-universitetet endte de med at have det koncept, der i dag er blevet til Tiimo. Helene og Melissa havde svært ved at lade det ligge og efter 6 måneder gik de i gang med at gøre konceptet til virkelighed. Helene og Melissa lancerede appen i Danmark i 2018 og har i dag væksten den til over 50 lande - med den største brugerbase i USA. Tiimos mission er at blive verdens ledende neuroinklusive virksomhed og hjælpe millioner af mennesker, hvor der er et kæmpe behov.

”

”Det jeg i øjeblikket betragter som den største succes er, at flere af vores brugere beskriver Tiimo som værende livsændrende for dem, og at vi i snart runder 45.000 betalende brugere over hele verden. At kunne skabe noget, der gør så stor en forskel for mennesker, ser jeg som et kæmpe drive. Samtidig anser jeg det også som en stor succes, at vi har formået at samle et så talentfuldt og dedikeret hold af medarbejdere, og at vi har kunne tage virksomheden til hvor vi er i dag. Jeg ser det også som en stor succes, at vi har kunne få det hele til at gå op i vores privatliv, hvor vi begge, samtidig med at vi har bygget Tiimo op, også har fået små børn. Det betyder meget at kunne vise, at det at være iværksætter og stifte familie ikke er to modstridende ting,” siger Helene Lassen Nørlem.

Helene drømmer om at få Tiimo ud i hænderne på endnu flere mennesker og være med til at gøre en forskel i deres hverdag. Derudover håber kvinderne bag Tiimo på, at de lykkes med at vækste virksomheden, samtidig med at de skaber et sted, hvor det er fedt og motiverende at arbejde. Det vil det også være en stor drøm at kunne støtte op og være et forbillede for andre kvindelige iværksættere f.eks. ved selv på et tidspunkt at kunne investere i startups.



Isabel Aagaard

Designer, LastObject

Isabel Aagaard og hendes co-founders har på ganske kort tid ikke alene lykkedes med at opbygge en relativt stor forretning med +50-pct. af omsætningen i USA, de har også opfundet en helt ny kategori for genanvendelige produkter. Isabel Aagaard og LastObject repræsenterer en ny generation af sustainable startups, der viser at det at være sustainable og bygge en sund virksomhed samtidig sagtens kan gå hånd i hånd.

Isabel Aagaard stiftede LastObject for tre år siden sammen med sin bror og en studiekammerat med henblik på at designe verden væk fra engangsprodukter. De startede med vatpinden LastSwab, som de crowdfundede sig gennem det første år.

I dag har LastObject en kollektion af genanvendelige produkter og sælger til hele verden. Startuppen har til dato solgt produkter, som eliminerer over 3 mia. engangsprodukter og har fået små 40 mio. i investering. Missionen er at forhindre 50 mia. engangsprodukter i at ende i skraldespanden inden udgangen af 2025.

”

”Jeg drømmer om skabe en sund forretning, der designer nogle fantastiske løsninger, der gør det nemt at eliminere engangsprodukter i hverdagen. Vi vil skabe en bedre og renere verden til de fremtidige generationer. Virksomheden laver genanvendelige alternativer til personlige plejeprodukter og skønhedsprodukter. Foruden verdens første genanvendelig vatpind (LastSwab), der har vundet en række designpriser, har vi også udviklet genanvendelige vattrondeller og genanvendelige menstruationsbind,” siger Isabel Aagaard.



Karin Beukel

PhD & Co-Founder, Agrain by Circular Food Technology

Karin Beukel har været med til at stifte Agrain by Circular Food Technology, der producerer bæredygtige, smagsfulde og sunde fødevarer ud af ressourcer, der ellers ville være gået til spilde.

Konkret upcykler startuppen bryggeriernes sidestrøm, mask (de maltede og mæskede korn), til nye sunde, bæredygtige og delikate fødevarer.

Idéen til Agrain by Circular Food Technology opstod i samarbejde med en studerende, Emil, på Københavns Universitet under Karins ansættelsesforhold. Karin Beukel tog kontakt til sin veninde Aviaja, der gerne ville være co-founder på startuppen. De startede virksomheden i juni 2018 og har siden da løst, hvordan man kan genanvende 100 pct. af masken, bygget en fabrik, lanceret 13 SKUs, indleveret to patenter og lavet et hav af samarbejder.

I dag ved Karin Beukel, hvordan vi kan dække 10 pct. af det globale kalorieunderskud ved upcycle sidestrømmen mask. Løsningen er udviklet således, at der bruges mindre CO₂, ingen nye arealer og intet vand. Samlet set har Agrain by Circular Food Technology derved skabt en samlet løsning til sult, klima og madspild.

Inden for 5 år drømmer Karin Beukel om at kunne dække 5 millioner børns proteinbehov fra mask i tredjeverdenslande, samtidigt med at man overalt i Europa har muligheden for at få up-cycled Agrain maskmel i sit brød.



Katja Grothe-Eberhardt

Medstifter & CEO, Klimate

Klimate er den største infrastrukturplatform til skalering af Carbon Removal-industrien. Klimate vil bygge den største infrastrukturplatform til skalering af Carbon Removal-industrien. Startuppet skalerer teknologier til at indfange og fjerne CO₂ fra atmosfæren ved at tilbyde en portefølje af løsninger til virksomheder, der vil kompensere den del af deres udledning, der ikke kan undgås.

Katja Grothe-Eberhardt har været med til at stifte virksomheden og har selv en baggrund fra management consulting i Maersk og BCG, som inspirerede til at springe ud i startups og iværksætteri. Inden Katja Grothe-Eberhardt startede Klimate, var hun partner og COO i blockchain venture studio, BLOC. I 2020 stiftede hun Klimate med formålet at skalere kapaciteten til Carbon Removal (Direct Air Capture, Bio Char, Blue Carbon m.fl).

Katja Grothe-Eberhardt fik Mads Emil Dalsgaard og Simon Bager med ombord som co-foundere og har i dag 14 medarbejdere ansat. Klimate har sikret, at mere end 15.000 tons CO₂ er fjernet, og har i 2022 allerede opnået 2x totalt historisk salgsniveau. Klimate har Vækstfonden, Rockstart Energy, The Footprint Firm og Jeppe & Louise Rindom (CEO & founder af PLEO) på cap table som investorer og er netop i gang med at lukke en seed runde.

Ambitionen for Klimate er, at startuppet skal vokse til 30 ansatte indenfor de næste 18 måneder, at der skal etableres en global tilstedeværelse, og at virksomheden skal fortsætte sin stærke vækst.



Katrine Lee Larsen

Founder & CEO, Copenhagen Cartel

Copenhagen Cartels mission er at "save the ocean - one bikini at a time". Ideen til Copenhagen Cartel kom, da Katrine Lee Larsen boede på Bali. Her oplevede hun på tæt hold, hvordan badestrandene flød over med skrald og plastikaffald, der var skyllet op fra havet. Hjemvendt til Danmark kunne Katrine Lee Larsen ikke slå plastikproblemet ud af hovedet og besluttede sig for at gøre noget. Det blev til Copenhagen Cartel.

Katrine Lee Larsen havde næsten ingen viden om plastik i havene og slet ingen om genanvendelse og omdannelse af spildprodukter til nye materialer. Hun har derfor måtte lære alt fra bunden og brugte årene, efter hun var kommet tilbage til Danmark, på at researche, lære og skabe Copenhagen Cartel. I 2020 stiftede hun Copenhagen Cartel, stadig på hobbyniveau, et passionsprojekt. Her var fokus ikke på sort bundlinje eller unit economics, men på purpose, PR og awareness. I 2021 blev der for alvor sat gang i væksten, da Katrine Lee Larsen startede året med at sætte grønt iværksætteri og bæredygtighed på agendaen, da hun på nationalt TV åbnede 6. sæson af det populære program Løvens Hule. Med et overbevisende, emotionelt og purpose-driven pitch, fik hun løven Christian Arnstedt på krogen og ind i Copenhagen Cartel som investor.

Sidenhen er virksomheden gået fra 0 ansatte til i dag at have 10 på fuldtid og en 380 kvm stor butik, showroom og kontor i hjertet af København. I februar 2021 havde Copenhagen Cartel ingen forhandlere, i dag har startuppen +55 i både ind- og udland og har udvidet deres sortiment fra badetøj, til også at indeholde sportstøj, bio solbriller og sweattøj. Katrine Lee Larsen har derudover i et forsøg på at erstatte konventionel bomuld, som bruger voldsomt meget vand, udviklet en innovativ metervare, kaldet OCN WEED®. Den består blandt andet af en tangfiber, som ikke behøver andet vand end det, den allerede står i.

”

”Min største ambition er, at Copenhagen Cartel skal være meget mere end et tøjbrand. Jeg ønsker at skabe et globalt fællesskab, et community, af modige, dedikerede og lige-sindede ildsjæle, som elsker havet lige så meget som mig og som ønsker at gå forrest og gennem nye løsninger, muligheder og ideer at inspirere andre til at gøre en forskel for verdenshavene sammen med mig. Sammen kæmper vi for at beskytte vores have og sprede vores budskab, så missionen lever videre i vores egen og fremtidige generationer. Jeg ønsker at være havets stemme og inspirere andre til at handle,” siger Katrine Lee Larsen.



Louise Ferslev

Founder & CEO, MyMonii

MyMonii er en lomme penge- og betalingsapp, der samtidig lærer børn om værdien af penge på en sjov, nem og digital måde. Startuppen startede ud med at være en B2B-virksomhed og har partnerskab med Nets. MyMonii fik en bank som kunde og valgte at skifte retning til B2C i 2020 og lancerede en Premium model til familier i Danmark, og MyMonii nu har 3.200 aktive abonnenter.

Louise Ferslev har i MyMonii stiftet en virksomhed, der samlet set har 25.000 månedligt aktive familier. MyMonii er lige på trapperne med en løsning, der kan gå globalt, og kommer i fremtiden til at fokusere på Tyskland, hvor startuppen også vil udstede Visakort.

Louise Ferslev drømmer om, at MyMonii en dag har over 1 mio. brugere og lever i bedste velgående med abonnenter fra hele verdenen - men med særligt fokus på Europa.

”

”Den dag hvor jeg ikke længere er den bedste til at drive virksomheden, håber jeg, at jeg kan komme ud med nogle penge, som jeg kan bruge på at starte noget nyt og investere i andre startups – særligt med underrepræsenterede founders,” siger Louise Ferslev.



Malene Madsen

CEO & Co-founder, Woba ApS

Malene Madsen har været med til at stifte Woba.io, der er en digital HR-plattform, som hjælper virksomheder med at bruge medarbejdernes feedback til at forudse og forebygge tab af talenter. Woba hjælper med at løse det største sundhedsproblem i moderne virksomheder – stress og sygemeldinger. I dag anvender flere end 400 virksomheder Woba, heriblandt Tryg, DSV og Atea.

Malene Madsen gik direkte fra universitetet til opstart af egen virksomhed. Under sin kandidat var Malene ansat som forskningsassistent, hvor der blev forsket i stigningen af arbejdsrelateret stress. Her blev Malene Madsen bevidst om, hvor stort et menneskeligt og økonomisk problem det var for både samfundet og virksomhederne. Malene Madsen omsatte sin forskning til den erhvervsrettede SaaS platform og løsning, Woba. Med løsningen vil Malene ændre arbejdslivet til det bedre.

Woba.io hjælper i dag mere end 400 virksomheder og 45.000 medarbejdere med at omsætte deres viden til at forebygge menneskelige tab. Inden for 5 år drømmer Woba om at blive verdens ledende employee retention platform.

Det seneste år har været stort for Malene Madsen. Udover at blive udnævnt til Talent100 af Berlingske Tidende, har hun også formået at tiltrække 20 millioner i venturekapital fra bl.a. Preseed Ventures, Vækstfonden og Innovationsfonden. Penge som virksomheden skal bruge til at gøre sig klar til international skalering.

”

”Jeg drømmer om en verden, hvor der er mindre lidelse. Woba er sat i verden for at gøre en forskel over for mentale og fysiske arbejdsskader i arbejdslivet. Vi mangler stadig en løsning, der kan hjælpe millioner af virksomheder med at sætte forebyggende ind. Vi skal væk fra at individualisere medarbejdernes ve og vel til den enkeltes problem men snakke om, hvordan vi kan ændre kulturen for at skabe bæredygtige arbejdspladser i fremtiden. Jeg tror derfor ikke på, at vi skal gøre mere af det samme. Hvis vi skal gøre en forskel for nutidens og fremtidens generationer må vi forstå, at medarbejdernes oplevelse af trivsel har en kæmpe påvirkning på virksomhedens økonomi og dermed overlevelse, så trivsel bliver rykket frem som en toprioritet for topledelsen!” siger Malene Madsen.



Marie Grew

CEO & founder, Moonboon Kids & Baby Studio

Marie Grew har stiftet startuppen, Moonboon, der hjælper børn med at sove bedre. Start-uppen sælger babyudstyr (e-commerce) og er kendt for deres slyngevugge og innovative slyngevuggemotor.

Marie Grew har drevet egen virksomhed de sidste 10 år og blev mor for første gang i 2018. Det lå ikke i kortene, at Marie Grew skulle starte ny virksomhed på netop dét tidspunkt, men da Maries dreng var blot tre måneder gammel, fik hun ideen til Moonboon. For første gang oplevede Marie Grew søvn som en mangelvare og forstod nu hvor vigtig god søvn er for både børn og voksne – og hvad det gør ved én, når man ikke får sin søvn. På trods af timingen kunne Marie Grew ikke lade projektet ligge:

”

”Jeg er risikovillig af natur, og der er ikke langt fra tanke til handling. Resten af 2018 og 2019 blev, sideløbende med min nye rolle som mor, brugt på produktudvikling, test af prototyper og at få de første produkter hjem. Vi lancerede Moonboon i Danmark i starten af 2020, og det er jo gået meget godt siden – så timingen var måske alligevel ikke så dårlig. Moonboon har i dag 21 ansatte, sælges i 28 lande, har 6 lokaliserede e-commerce sites og er til stede i +100 butikker i 6 lande,” siger Marie Grew.

Moonboon er gået fra at være et single-produkt brand, der solgte slyngevugger med motorer, til at være et brandunivers med +25 produkter. Marie Grew har store ambitioner for Moonboon og har flere spændende ting i støbeskeen. Moonboon er bl.a. ved at ekspandere til endnu flere lande og er i gang med at udvikle endnu flere produkter til babyer og børn, der bidrager til den gode søvn.



Marie Lommer Bagger

CEO & founder, Measurelet ApS

Marie Lommer Bagger er uddannet sygeplejerske og har i flere år arbejdet på et korttarmsafsnit på Rigshospitalet. Derfor har Marie Lommer Bagger stor indsigt i at måle patienters væskeindtag og det at gå med og anvende bækkener. Marie tog derfor i 2017 en klinisk udfordring op og gik i løsningsmode fra idé til produkt. Innovationen er foregået in house, og den har Marie Lommer Bagger selv drevet.

I dag er Marie Lommer Bagger CEO i startuppen Measurelet, der er en dansk MedTech virksomhed, som tilbyder nye og innovative løsninger til fremtidens sundhedsvæsen. Løsninger der automatiserer og digitaliserer processer som indgår i et væskeregnskab ved måling af væskeindtag og måling af output. I dag foregår væskebalancemålinger med bækkener, pen og papir. En manuel proces, som bl.a. kræver mange sygeplejersressourcer. Især måling af output er tidskrævende og en opgave som hverken sygeplejersker eller patienter synes særlig godt om. Den udfordring løser Measurelet med virksomhedens løsninger af både hardware og software (Fluid Monitor/datahåndtering) produkter.

Marie Lommer Bagger har for nyligt lukket en investeringsrunde med bl.a. Vækstfonden på flere millioner, og til efteråret lanceres Measurelet Toilet på det danske marked.

”

”Min drøm er at skabe en positiv forandring i sundhedsvæsenet. Jeg tror på, at vi med vores produkter kan optimere behandlingen af patienter ved at optimere monitorering af væskebalancen. Ved hurtig og præcis måling af væskebalancen hos indlagte patienter kan lægen behandle mere præcist, hvilket gør, at patienterne oplever færre komplikationer og bliver hurtigere udskrevet. Desuden vil plejepersonalet spare tid, hygiejnen forbedres og patienterne vil opleve det mindre ubekvemt. Det er det, jeg arbejder for hver dag,” siger Marie Lommer Bagger.



Melissa Würtz Azari

Co-founder & CPO, Tiimo

Melissa er medstifter og CPO i Tiimo. Efter hun kom tilbage fra barsel med barn nummer to, skete der markante produktforbedringer med appen, hvilket det globale marked og ikke mindst Apple har bemærket. De har derfor udvalgt Tiimo-appen til at være "one to watch" på deres globale liste.

Tiimo er en visuel planlægningsapp, der er designet til at understøtte eksekutive funktioner som planlægning, tidsstyring, hukommelse på en inkluderende måde. Melissa Würtz Azari og co-founderen, Helene Lassen Nørlem, fik ideen til Tiimo, da de skrev speciale på IT-Universitetet og undersøgte, hvordan man med teknologi kunne understøtte nogle af de udfordringer, som neurodivergente børn møder i deres hverdag.

”

”Det var meget tilfældigt, at vores speciale også blev starten på vores iværksætterkarriere. Med afsæt i vores undersøgelser, designede vi et produkt der løste et konkret problem på en bedre måde, end det var set før. Det gav energien til de mange timer, der blev lagt ved siden af vores fuldtidsjobs. I starten gik det langsomt med væksten, vi var to produktnørder, der måske lidt naivt havde tænkt, at når vi havde sådan et fedt produkt, så ville væksten komme af sig selv. Sådan var virkeligheden dog ikke. Vi begyndte at arbejde mere aktivt med vores brand. Vi indgik partnerskaber med relevante influencers og blev samtidig featured i mange lande af Apple via Appstore,” siger Melissa Würtz Azari.

Tiimo har det seneste år vækset med over 700 %, og nærmer sig 45.000 betalende brugere på verdensplan. Ambitionerne er høje og målet er, at Tiimo indenfor en årrække er blevet en stor international tech virksomhed, der hjælper millioner af mennesker på verdensplan.



Rikke Nørgaard

Co-founder & COO, Aegir Insights

For fire år siden valgte Rikke Nørgaard at tage springet fra et karrierejob i en stor virksomhed til en tilværelse som selvstændig konsulent. Inden sit skifte havde Rikke Nørgaard været sygemeldt med stress og var kørt træt i et klassisk, stort corporate arbejdsmiljø med mange mennesker og opgaver, der sugede energi ud af Rikke Nørgaard fremfor at give energi. Efter en periode som selvstændig konsulent bød drømmemuligheden sig for at samarbejde med nogle af de dygtigste mennesker, Rikke Nørgaard tidligere havde arbejdet sammen med, om et produkt og en vision, der gav hende en ild og en energi, hun ikke havde mærket før. De startede på halv tid, men det blev hurtigt klart, at de havde fat i noget, der var stor efterspørgsel efter. Så Rikke Nørgaard satsede alt og investerede penge og al sin tid i at få Aegir Insights til at vækste.

Aegir Insights laver analyseværktøjer og -produkter til vurdering af nye kommercielle havvindmølleprojekter og -markeder. Ideen bag Aegir Insights er vokset fra en prototype til en højt specialiseret produktportefølje. I dag har startuppen 10 medarbejdere, der leverer datadrevne analyser inden for havvind til en kundegruppe, der inkluderer de største internationale spillere på markedet.

”

”At turde tage springet og gøre op med mit traditionelle arbejdsliv har føltes som en succes i sig selv. Derudover føles det som en succes, når mit personlige engagement og min tro på, at Aegir Insights kan gøre en forskel for energiomstillingen, smitter af på resten af teamet og gør mig i stand til at sælge vores løsninger til verdens største energivirksomheder – eksempelvis til Shell, der kan spille en essentiel rolle i energiomstillingen fra fossile energikilder til grønne energiløsninger. Endnu et vigtigt succeskriterie for mig er at skabe en mangfoldig virksomhed, fordi det gør os bedre. Jeg er stolt af, at vi har 50 % kvindelige medarbejdere samt forskellige nationaliteter og uddannelsesbaggrunde,” siger Rikke Nørgaard, når hun bliver spurgt til sine største succeser som iværksætter.

Rikke Nørgaard drømmer om, at Aegir Insights stadfæster og styrker sin position som fremtrædende go-to aktør for skarpe, innovative og indsigtsfulde energianalyser, samt at startuppen vækster markant de næste 5-7 år og får satellitafdelinger i de største oversøiske markeder, såsom Nordamerika og Asien.



Rikke Ullersted

Stifter & CEO, THE UPCYCL

Rikke Ullersted har innovativt og forretningsorienteret været en ukuelig aktør i den grønne omstilling, hvor hun med afsæt i både design- og forretningsforståelse er med til at præge en vigtig grøn agenda - og med flid og forretning har forstået at forme og tilpasse sin ide til en konkret forretningsmodel, hvor hun især imponerer med et evigt vågent blik for kunden, partneren og forretningen. Det gør hun i THE UPCYCL, som hun selv har stiftet og i dag er CEO for.

THE UPCYCL matcher og handler materialeaffald, afskær og frasorteringer imellem de industrier, der har det, og de virksomheder, der kan anvende det. Rikke Ullersted er uddannet industriel designer fra Aarhus Arkitektskole, og co-founded i 2004 designbureauet *Made by Makers* sammen med studiekammeraten Carsten Petersen.

Rikke Ullersted stiftede THE UPCYCL i 2020 og har i dag 8 ansatte og afdelinger i både Aarhus, København og Holstebro. THE UPCYCL arbejder for at accelerere den cirkulære materialeanvendelse globalt.

For Rikke Ullersted har det været en succes at kombinere det at starte en virksomhed med at have et velfungerende privatliv.

”

”En startup-rejse er barsk og kræver nærmest tunnelsyn. At være en ok mor, en ok kæreste, en ok veninde og ikke at gå fallit eller gå ned med stress på rejsen er en af de helt store hakker jeg sætter i min personlige totempæl,” siger Rikke Ullersted.

Rikke Ullersted betragter behovet for den store grønne omstilling som en fantastisk forretningsmulighed - på størrelse med digitaliseringen. Derfor byder fremtiden også på skalering for THE UPCYCL.



Sisse Bachmann

Founder & Kreativ Direktør, SUI AVA ApS

I 2017 sprang Sisse Bachmann ud i livet som iværksætter efter at have opsagt sin mangeårige stilling hos Bahne. Sisse Bachmann stifter SUI AVA, der laver trendbaserede smykker og accessories. De første tre måneder omsatte SUI AVA for en lille million, og hver gang startuppen havde oplevet vækst i en kategori, blev der reinvesteret indtjening i en ny produktgruppe. Fire år efter står Sisse Bachmann med en omsætning på et større 2-cifret millionbeløb i 2021, 11 fuldtidsansatte og egen fysisk butik i København K, eget 800 m² lager og webshop, showroom på Kongens Nytorv og med en startup, der er markedsledende på 3-4 kategorier med +350 forhandlere i ind- og udland, herunder Magasin, Bahne, Stockmann, Illums Bolighus og [Boozt.com](https://www.boozt.com).

Sisse Bachmann er særlig stolt af at have skaleret sin virksomhed på relativ kort tid, samtidig med at balancere virksomhed i hverdagen, hvor der skal være overskud på familiekontoen til sine to døtre Sui & Ava.

”

”Det har kostet blod, sved og tårer at nå til at finde den hårfine balance imellem karriere og familieliv, men den syntes jeg, at jeg ”nailer” meget godt, og det er jeg virkelig stolt af. Det er vigtigt for mig at være ærlig omkring, at det er benhårdt arbejde at have sin egen virksomhed, men hvis jeg samtidig kan inspirere andre kvinder til at kaste sig ud i en iværksætterdrøm, så er det også en succes, der er målbar for mig. Jeg drømmer om flere eventyr, og jeg har en iværksætterdrøm om, at jeg i fremtiden kan hjælpe andre gode idéer i gang - der går så mange rundt derude med spændende idéer, hvor det kan være økonomien, der spænder ben. Jeg var heldig, at mine partnere troede på min idé og var villig til at satse deres hårdt tjente penge på mig og netop den cirkel, drømmer jeg om at kunne blive ved med at holde i cirkulation,” udtaler Sisse Bachmann.



Tine Arentsen Willumsen

CEO & Founder, Above & Beyond Group

Above & Beyond Group er et internationalt konsulenthus med fokus på strategiske løsninger og rådgivning indenfor diversitet og inklusion. Virksomheden uddanner også toppen af dansk erhvervsliv i inkluderende ledelse og unconscious bias. Derudover står konsulentbureauet bag den nordiske erhvervs-konference Womenomics, der er blevet den største af sin art i Norden, landsdækkende rollemodells-kampagner med universiteter samt en række internationale ledelses- og talentudviklingsprogrammer, der styrker talentpuljen af kvindelige ledere og skubber til balancen i topledelseerne i store danske og internationale virksomheder og organisationer. CEO og stifter Tine Arentsen Willumsen har samlet administrerende direktører i toneangivende danske virksomheder som Mærsk, Vestas, PwC, Coloplast, McKinsey & Co., Tryg, Nationalbanken, Gorrissen Federspiel og Pension Danmark i Above & Beyond Groups alliance ved navn The Diversity Council, hvor topledere stiller sig selv i spidsen for agendasettende initiativer inden for diversitet, ligestilling og inklusion. Tine har også formået at få politikerne i tale og har i 2022 udviklet en Diversitetspagt i tæt samarbejde med Dansk Erhverv, der formulerer 5 transformationsprincipper og 15 politiske anbefalinger, der har potentialet til at skabe konkret og reel forandring for virksomheder i hele Danmark og dermed nå endnu bredere ud med best practice for inkluderende ledelse anno 2022.

”

"I naturlig forlængelse af, at vi i Above & Beyond Group etablerede The Diversity Council, begyndte efterspørgslen på rådgivning og andre ydelser som uddannelse og træning inden for dette vigtige felt at tage til. Derfor skabte jeg samtidig Above & Beyond Academy, fordi det ikke er nok med gode intentioner, der skal konkrete investeringer til for at rette op på den skæve kønsfordeling på direktionsgangene. I et strategisk akademisk partnerskab med Headspring Executive Development i London, der er ejet af IE Business School og Financial Times, leverer vi nu på 5. år toplederuddannelser, som er målrettet kvindelige talenter med c-suite potentiale fra store ledende virksomheder i hele verden. Det gør mig utroligt stolt og glad at se initiativerne bære frugt også udover landets grænser, og at vi nu er nået dertil, at store globale virksomheder i Tyskland, Sverige, Finland og endda Abu Dhabi sender deres kvindelige ledertalenter på uddannelse hos os. Og så taler resultaterne for sig selv: Vi har allerede set de 2 første kvinder i blandt vores alumni blive forfremmet til CEOs, mange er forfremmet til partnerniveau og nogle er nu ambassadører for Danmark," siger Tine Arentsen Willumsen.





Sådan får vi flere kvinder i iværksætteri

I Danmark har vi behov for, at flere iværksættere skaber flere vækstvirksomheder. Det starter med, at vi skal have vækket danskernes appetit på at stifte virksomhed ved at skabe tryghed, så livet som iværksætter kan blive et attraktivt alternativ til livet som lønmodtager.

Der er stor forskel på mænd og kvinders iværksætterlyst. Iværksætterlysten mellem mænd og kvinder kan hænge sammen med, at der mangler kvindelige rollemodeller, og at kvinder oftere støder på barrierer, f.eks. når de skal søge kapital til deres virksomheder.

Der er derfor 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. Derfor arbejder Dansk Erhverv aktivt for at sætte fokus på kvindelige iværksættere. Det gør vi bl.a. med analyser som denne, der skaber overblik over barrierer og tendenser for kvindelige iværksættere.

For at få flere kvinder til at stifte virksomhed og skabe ligestilling i iværksætttermiljøet, skal vi skabe tryghed omkring mulighederne for at stifte virksomhed og stifte familie samtidig. Der er behov for at gøre noget ved følgende udfordringer:

Dansk Erhverv foreslår, at:

- Iværksættere på deltidsbarsel skal kunne modtage tilskud til privat børnepasning med mere fleksibilitet.
- Iværksættere på fuldtidsbarsel skal have lov til 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.

”

Der er alt for stor forskel på mænd og kvinders vilkår inden for iværksætteri. Lige nu spiller mænd og kvinder slet ikke på samme spilleplade. Kvinder får en utrolig lille del af den kapital, der investeres i nye virksomheder. Det skal vi have lavet om på. Kvinder skal også have mulighed for at få de vigtige investeringer, der kan gøre, at deres virksomheder for alvor kan vokse.

Mia Wagner, co-founder, Nordic Female Founders



Stort potentiale i at løfte kvindelige iværksættere

I denne del af publikationen præsenterer vi dette års analyse om barrierer og tendenser blandt kvindelige iværksættere 2022. I analysen kan vi se, at der er en positiv udvikling i iværksætterlysten blandt danske kvinder, og flere iværksættere nævner kvindelige iværksættere som rollemodeller. Der er dog lang vej igen for at nå på lige niveau med mændene. Nye tal i analysen viser blandt andet:

- Kun 5 pct. af kvinderne i den danske befolkning er nye iværksættere, det er under OECD-gennemsnittet på 8,4 pct.
- 7 pct af danske kvinder forventer at starte virksomhed inden for de næste tre år. Det er en betydelig fremgang sammenlignet med 2020, hvor kun 2 pct. af danske kvinder svarede, at de forventede at starte virksomhed.
- Kvinder under 30 år mener, at deres største barriere for at blive iværksætter er, at de mangler de rette kompetencer (31 pct.). Den største barriere for kvinder over 30 år er, at de er afhængig af en fast personlig indkomst (23 pct).
- 15 pct. af alle iværksættere har en kvindelig rollemodel primo 2022. Det er en fordobling sammenlignet med 2020.

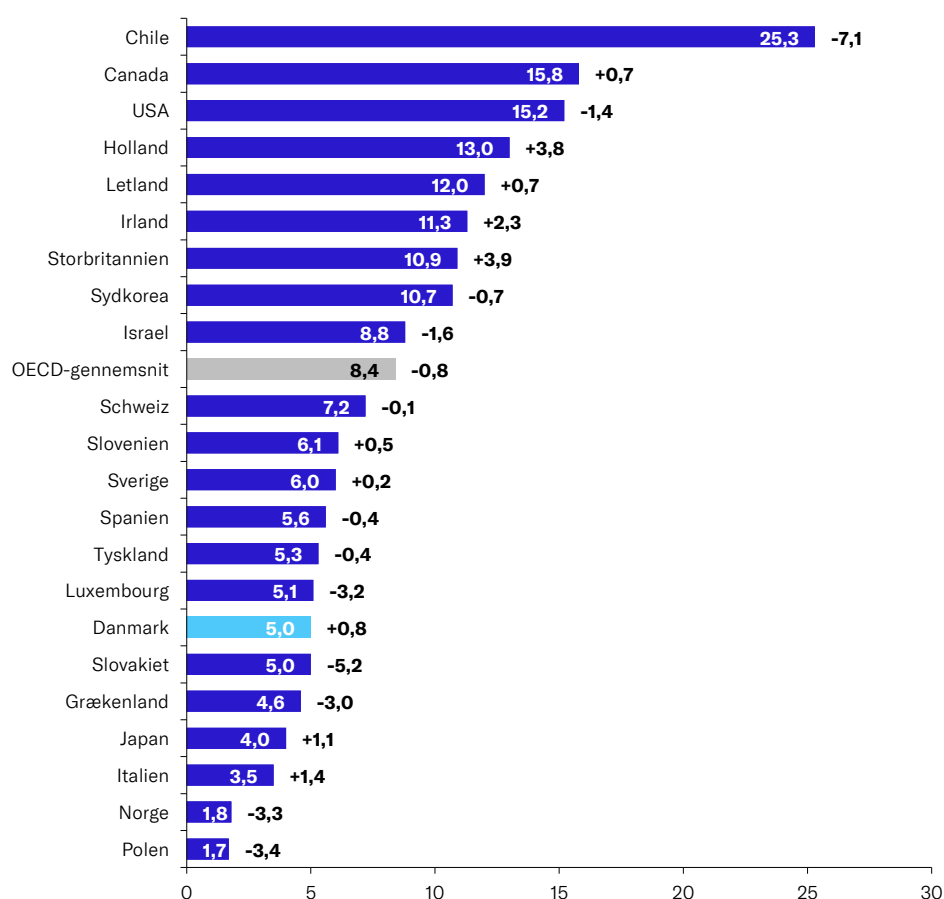
Der er fortsat store barrierer for kvindelige iværksættere, særligt på kapitalmarkedet, hvor det fortsat er en forsvindende lille del af venturekapitalen, der går til kvindelige iværksættere:

- Kun 1,5 pct. af investeringer i Danmark går til startups med kun kvindelige stiftere, og 6,7 pct. går til startups med både mandlige og kvindelige stiftere.
- 22 pct. af europæiske kapitalfonde har en eller flere kvindelige partnere i deres partnerskab. Omvendt har hele 78 pct. af de europæiske kapitalfonde udelukkende mandlige partnere.
- Hver tiende Business Angel i Danmark er kvinde (2020). Det er en lille fremgang på et procentpoint over to år.
- På trods af at kvinder kun får en lille del af kapitalen, der investeres i startups, får de rigtig meget ud af pengene. 100 kr. investeret i en startup med kun kvindelige stiftere giver 25 pct. større omsætning sammenlignet med virksomheder med kun mandlige stiftere.

Færre danske kvinder starter nye virksomheder sammenlignet med danske mænd. I internationale sammenligninger sakker de danske kvinder også bagud, når vi kigger på andre OECD-lande, som vi typisk sammenligner os med. Det vækker bekymring, da blandt andet kønsdiversitet i ledelser alt andet lige peger på bedre økonomiske resultater. Dansk Erhverv har på den baggrund set på, hvor stor en andel af den kvindelige befolkning i alderen 18-64 år, der er iværksættere. **Kun 5 pct. af kvinderne i den danske befolkning er nye iværksættere, det er under OECD-gennemsnittet på 8,4 pct.**, se figur 1.

Blandt de skandinaviske lande placerer Danmark sig middelmådigt. Norge ligger under Danmark, idet andelen af nye kvindelige iværksættere i befolkningen her kun er 1,8 pct. Vores anden nordiske nabo, Sverige, ligger over Danmark med 6,0 pct. nye kvindelige iværksættere i befolkningen.

Figur 1: **Andelen af kvinder i alderen 18-64 år i befolkningen, som er nye iværksættere, fordelt på lande indenfor OECD-samarbejdet, 2021/2022. Pct.**



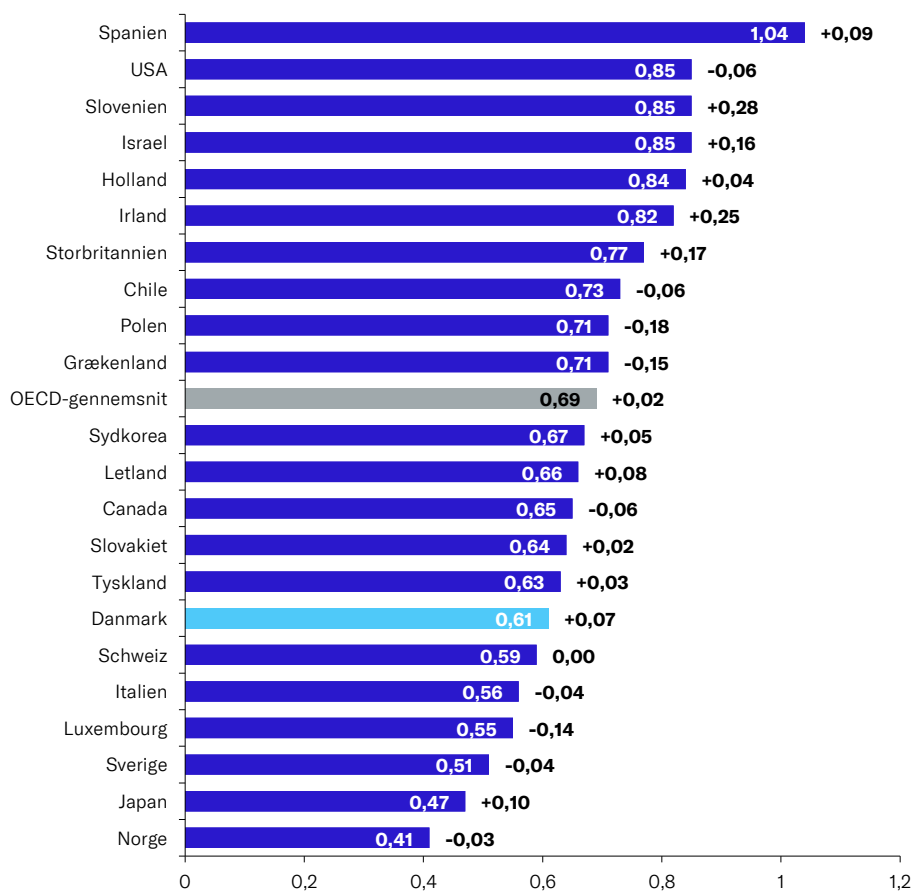
Kilde: GEM (Global Entrepreneurship Monitor) report 2021/22 og 2019/20 samt Norstat for Dansk Erhverv, 2022.

Note: Efter hver søjle vises udviklingen i procentpoint fra 2019/20 til 2021/22. 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.

Derudover har vi også undersøgt forskellen mellem andelen af kvinder, som er iværksættere, og andelen af mænd, som er iværksættere i befolkningen. Figur 2 viser forholdet mellem kvinder og mænd, som er nye iværksættere i Danmark og udvalgte OECD-lande.

En score på 1 betyder, at kvinder og mænd i samme omfang er nye iværksættere, mens en score på 0,5 betyder, at andelen af mænd, der er nye iværksættere, er dobbelt så stor som andelen af kvinder. Rationen mellem kvinder og mænd, som er nye iværksættere, er i figuren vist i søjlen. Til højre for søjlen er udviklingen i rationen sammenlignet med 2019/2020 angivet.

Figur 2: **Forholdet mellem kvindelige og mandlige nye iværksættere fordelt på lande inden for OECD-samarbejdet, 2021/2022. Ratio.**



Kilde: GEM (Global Entrepreneurship Monitor) Report 2020/21 og 2019/20 samt Norstat for Dansk Erhverv.

Note: Efter hver søjle er udviklingen i procentpoint fra 2019/20 til 2020/21 angivet. 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.

Figur 2 ovenfor viser, at langt færre danske kvinder bliver iværksættere sammenlignet med danske mænd. Den danske ratio mellem kvinder og mænd, som er nye iværksættere, er 0,61. Det betyder, at for hver gang, der er ti mandlige iværksættere, er der kun ca. seks kvindelige

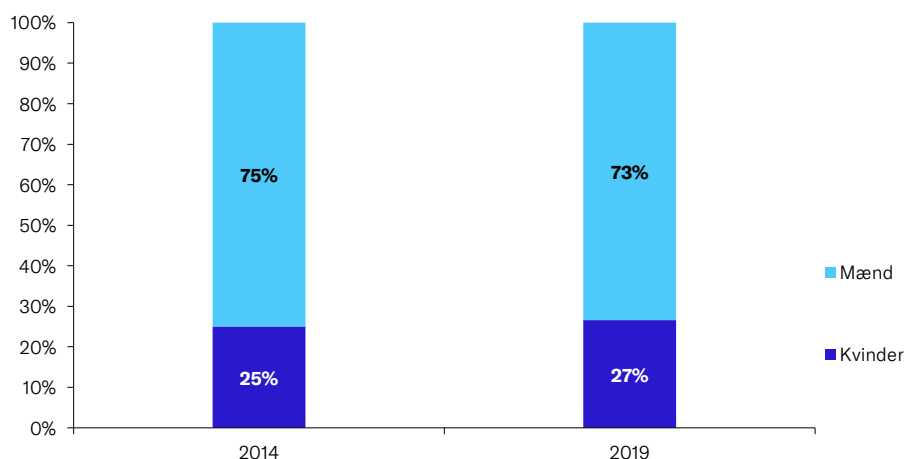
iværksætter. Det er dog en positiv, om end meget lille, udvikling på 0,06 sammenlignet med 2019/2020.

Danmark ligger dermed blandt nogle af de lande i OECD-samarbejdet med lavest ratio mellem nye kvindelige og mandlige iværksættere. Den danske ratio ligger markant under OECD-gennemsnittet med en ratio på 0,69. For Holland er ratioen mellem nye kvindelige og mandlige iværksættere endda større end OECD-gennemsnittet (0,84). Både Sverige og Norge er længere nede på listen end Danmark med en ratio på hhv. 0,51 og 0,41. Kun ét land, som indgår i undersøgelsen, har en andel af nye iværksætterkvinder, som er større end andelen af nye iværksættermænd. Det gør sig gældende for Spanien (1,04).

Eftersom der på tværs af køn i befolkningen er en større andel af mænd end kvinder, der er iværksættere, er det ikke overraskende, at der blandt danske iværksættere er flere mænd end kvinder.

Tallene i figur 3 viser, at ca. en ud af fire iværksættere i Danmark er kvinder, mens de resterende tre ud af fire er mænd. Fra 2014 til 2019 er der sket en lille, men positiv, udvikling i andelen af virksomheder med kvindelige stiftere på 2 procentpoint (fra 25 pct. til 27 pct.).

Figur 3: **Nye virksomheder i Danmark fordelt på køn, 2014/2019**



Kilde: Kilde: Fonden For Entreprenørskab, Iværksætterindblikket, efterår 2021.

Note: Figuren viser kønsfordeling for nye iværksættere i Danmark.

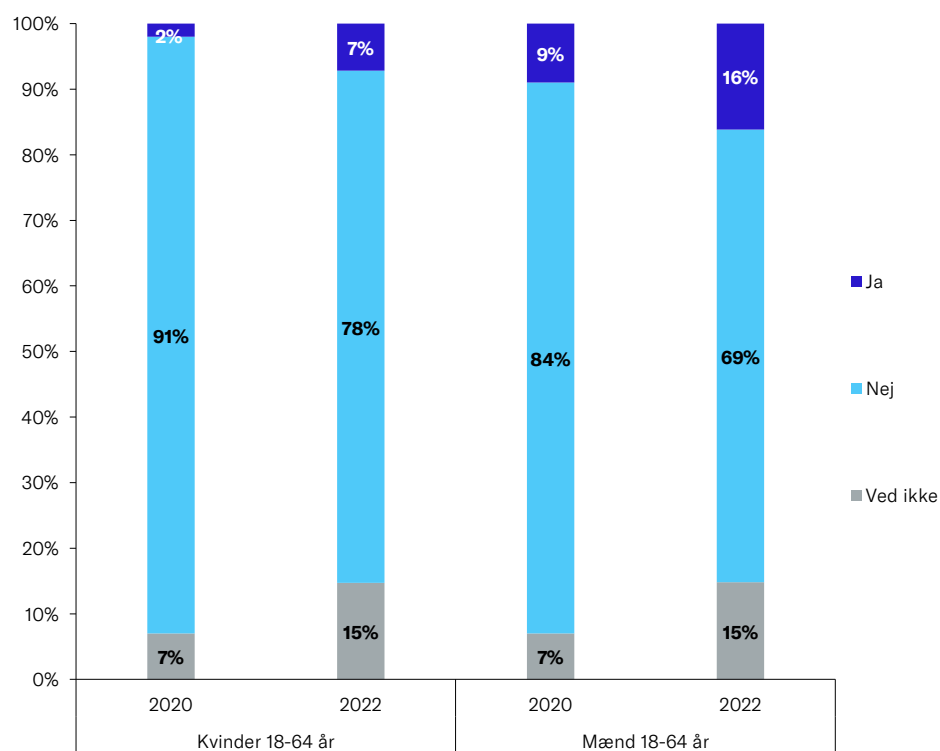
I januar 2022 har Dansk Erhverv spurgt danske kvinder og mænd i alderen 18-64 år, om de forventer at starte ny virksomhed, alene eller sammen med andre, inden for de næste tre år. Undersøgelsen viser, at iværksætterlysten fortsat er lavere hos danske kvinder relativt til danske mænd. Kun syv pct. af de danske kvinder forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år sammenholdt med 16 pct. af de danske mænd, se figur 4.

Iværksætterlysten er dog steget både blandt kvinder og mænd siden oktober 2020. I 2020 var det kun to pct. af de danske kvinder, som forventede at starte ny virksomhed inden for de næste tre år, så der er sket en statistisk signifikant stigning på fem procentpoint.

Blandt danske mænd er stigningen fra oktober 2020 til januar 2022 på syv procentpoint. Udsigten til slutningen på Corona krisen kan være en medvirkende forklaring på den markante stigning i iværksætterlysten hos både mænd og kvinder.

Det er dog fortsat en relativt lille andel, som forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år.

Forventer du at starte ny virksomhed, alene eller sammen med andre, inden for de næste tre år? 2022 og 2020.
Figur 4:



Kilde: Norstat for Dansk Erhverv, januar 2022 og oktober 2020.

Note: 2022: n (kvinder 18-64 år) = 836, n (mænd 18-64 år) = 668. 2020: n (kvinder 18-64 år) = 613, n (mænd 18-64 år) = 540.

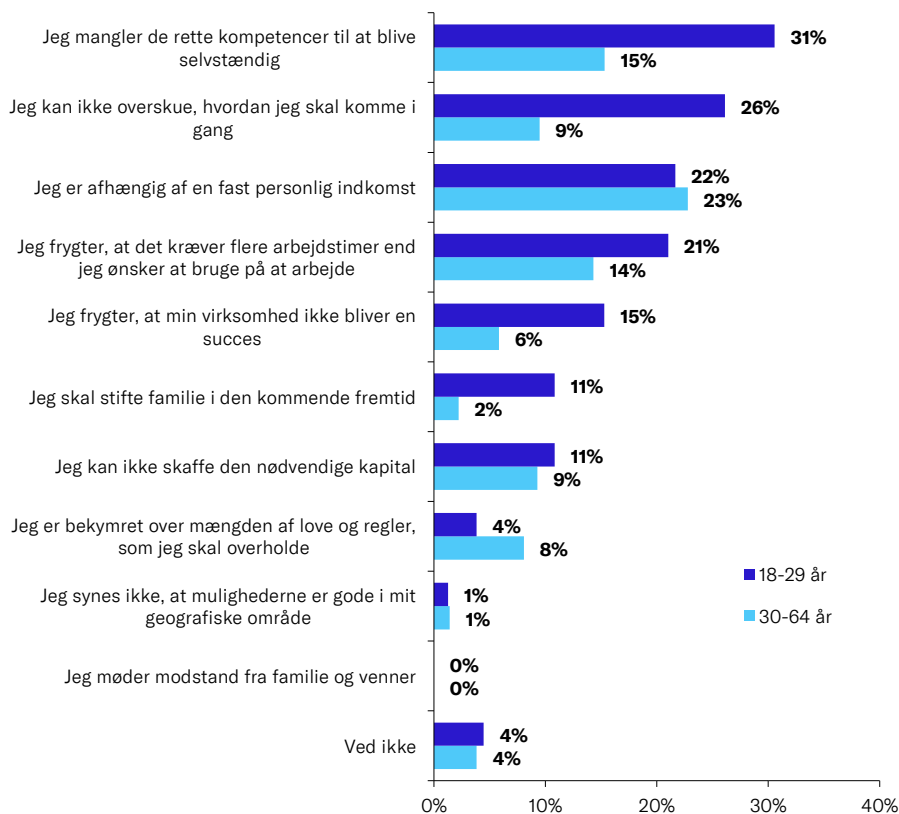
Der kan være flere forklaringer på den lave iværksætterlyst hos de danske kvinder. Dansk Erhverv har spurgt danske kvinder om de primære årsager til, at de ikke forventer at starte ny virksomhed i løbet af de næste tre år. Undersøgelsen viser, at der er stor forskel blandt de helt unge kvinder sammenlignet med danske kvinder over 30 år.

Blandt unge kvinder er det særligt usikkerheden omkring egne kompetencer, der blokerer for at starte op som iværksætter. **Knap hver tredje unge kvinde i alderen 18-29 år svarer, at de mangler de rette kompetencer** (31 pct.), se figur 5.

Derudover svarer lidt over hver femte kvinde i alderen 18-29 år også, at de ikke kan overskue, hvordan de skal komme i gang (26 pct.). Blandt de modne danske kvinder, er det i stedet usikker indkomst som iværksætter, der primært holder dem tilbage. Knap hver femte kvinde i alderen 30-64 år svarer, at de er afhængig af en fast indkomst (23 pct.).

Det antyder, at de yngre kvinder er mere usikre på, hvad livet som iværksætter indebærer sammenlignet med lidt ældre kvinder. En mulig forklaring er, at jo yngre man er, jo mindre erfaring har man sammenlignet med de ældre årgange. Omvendt får man, jo ældre man bliver, flere og flere faste udgifter, og derfor er **afhængighed af en fast indkomst den primære udfordring blandt danske kvinder over 30 år**.

Figur 5: **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, 2022.

Note: n (18-29 år) = 157. n (30-64 år) = 496. Figuren viser fordelingen blandt kvinder i alderen 18-64 år, som ikke forventer at starte ny virksomhed inden for de næste tre år, fordelt på to alderskategorier. Svarkategorierne "Ingen af de overnævnte årsager passer på mig" og "andre årsager" er ikke vist i figuren.

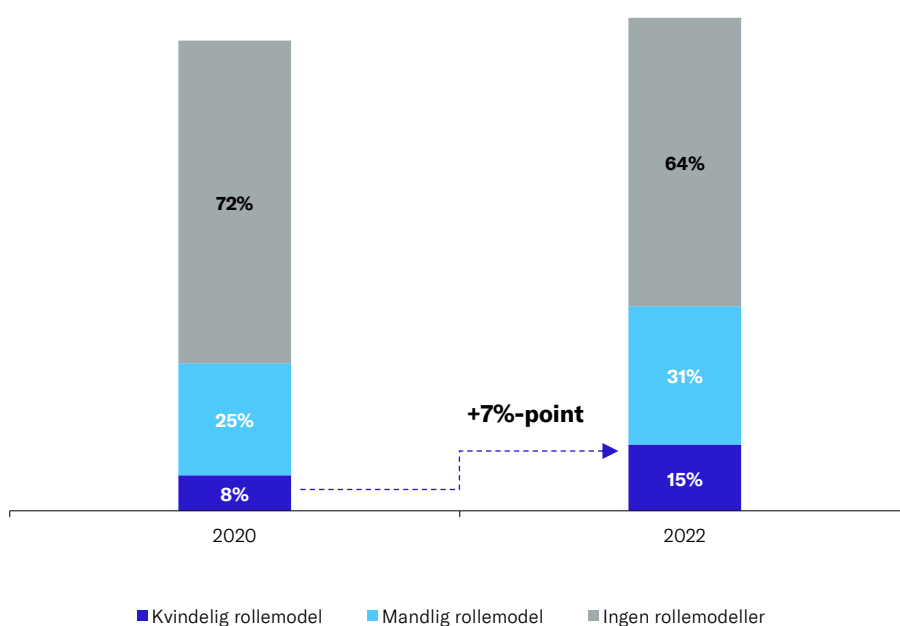
Rollemodeller i erhvervslivet tjener som et eksempel, som andre kan spejle sig i. Rollemodeller er på den måde med til at fjerne en del af den uvished, som kan følge med livet som iværksætter, og som kan afholde flere fra at kaste sig ud i iværksætteri.

Som tidligere nævnt kan en mulig forklaring på den manglende iværksætterlyst blandt danske kvinder, være, at der i det danske erhvervsliv mangler kvindelige forbilleder. Konsekvensen er, at ikke kun iværksættormiljøet, men også samfundet, går glip af idéer, talent og diversitet. Dansk Erhverv har derfor undersøgt, hvor stor en andel af iværksættere, der har kvindelige iværksættere som rollemodeller.

I alt har ca. to ud af tre iværksættere ikke en rollemodel (64 pct.), mens den resterende tredjedel har en eller flere rollemodeller (36 pct.), se figur 6. Dermed er der fortsat potentiale for at øge kendskabet til iværksættere generelt både over for mænd og kvinder, så de kan inspirere andre til at starte ny virksomhed.

Kun 15 pct. af iværksættere har en kvindelige rollemodel, se figur 6. Der er dog sket en fremgang på syv procentpoint i andelen af iværksættere med en kvindelige rollemodel sammenlignet med 2020, hvor andelen var nede på 8 pct.

Figur 6: **Kvindelige og mandlige rollemodeller blandt alle iværksættere i 2020 og 2022. Pct.**



Kilde: Dansk Erhvervs iværksætterundersøgelse, oktober 2020 og januar 2022.

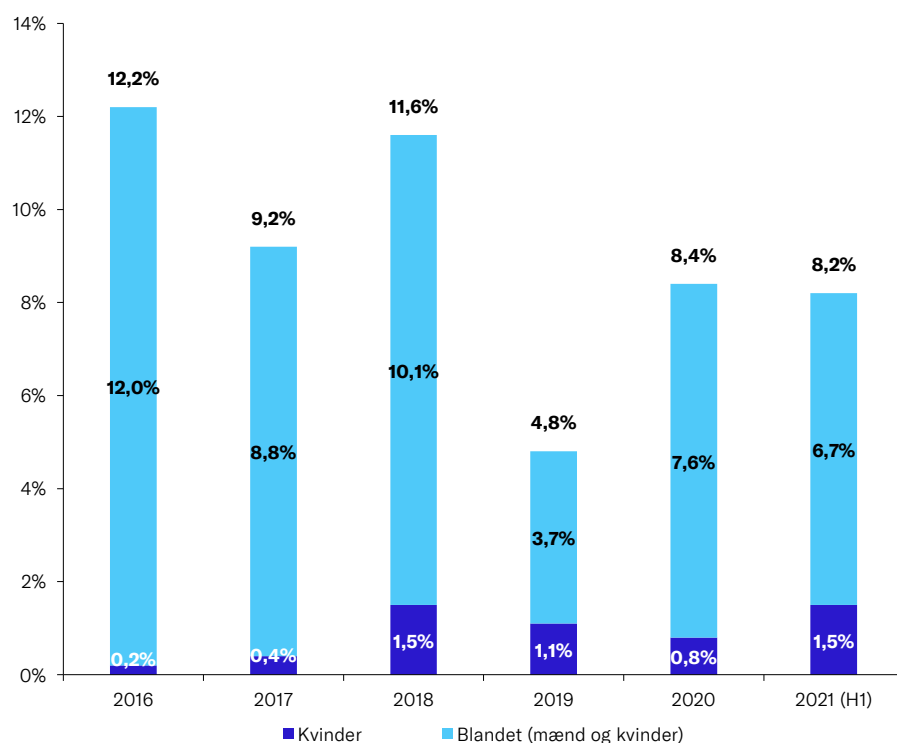
Note: n (2020) = 164, n (2022) = 250. Det er muligt både at have kvindelige og mandlige rollemodeller, og derfor er summen større end 100 pct. for hvert af de to år.

Udover personligt oplevede barrierer for at blive iværksætter og manglende rollemodeller, kan der også ligge utilsigtede hindringer i vejen for at kvinder starter nye virksomheder. Det gælder for eksempel i forhold til at rejse kapital.

De seneste fem-seks år har Unconventional Ventures set på, hvor stor en andel af kapitalen, som bliver rejst på tværs af bl.a. de skandinaviske lande til startups med hhv. kvindelige stiftere, mandlige stiftere og startups med både mandlige og kvindelige stiftere.

Her kan vi se, at **kun 1,5 pct. af investeringer i danske startups går til startups med kun kvindelige stiftere**, mens 6,7 pct. går til startups med både mandlige og kvindelige stiftere.

Figur 5: **Kapital til startups med hovedkvarter i Danmark fordelt på stifternes køn, 2016-2021 (H1)**



Kilde: Unconventional Ventures, november 2021

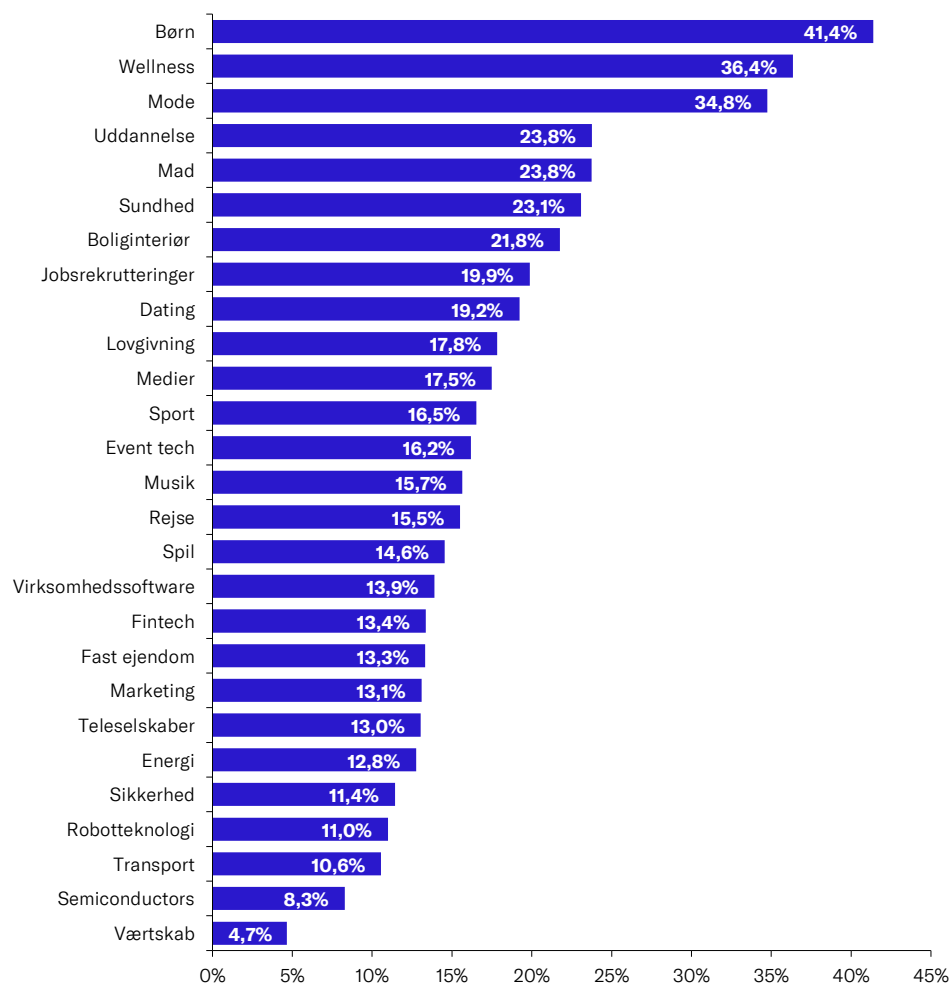
Note: En enkelt startup, hvis stiftere både er kvinder og mænd, er ekskluderet fra 2021 (H1)-data da denne betragtes som en outlier. Kategorien "mænd" er udeladt af figuren, men udgør den resterende andel op til 100 pct. for hvert år. Data inkluderer startups, som blev lanceret i 2010 og frem, og som har rejst minimum 0,2 mio. euro.

Ser vi på Norden overordnet sammen med Tyskland, Frankrig og Storbritannien, ses en tendens til, at når investorer investerer i startups som involverer kvindelige stiftere, er det startups i brancher, der beskæftiger sig med børn, wellness eller mode. Investorer støtter signifikant færre kvindelige stiftere i transport- og teknologisektoren.

Figur 10 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, men det kan også handle om, at investorer har mindre tiltro til kvindelige iværksættere indenfor brancher som transport, industri, m.fl. relativt til kvindelige iværksættere indenfor bl.a. wellness eller børn, som tidligere har været anset som såkaldte "kvindefag".

Figur 10: **Investeringer i startups med mindst en kvindelig stifter fordelt på brancher, 2021**



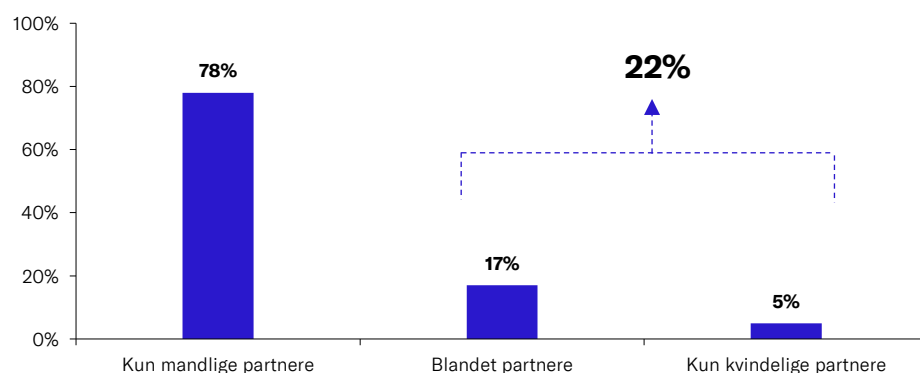
Kilde: Unconventional Ventures, november 2021.

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.

Kun en tiendedel af den kapital, som venturefonde investerer i startups, går til startups med mindst én kvindelig stifter.

En del af forklaringen på skævfordelingen af hvem, der modtager kapital, kan være, at kun 5 pct. af de europæiske kapitalfonde udelukkende har kvindelige partnere. Samlet har **kun 22 pct. af europæiske kapitalfonde en kvindelig partner**. Det efterlader 78 pct. af de europæiske kapitalfonde med udelukkende mandlige partnere, se figur 11.

Figur 11: **Kønsfordeling i europæiske kapitalfonde, 2021**



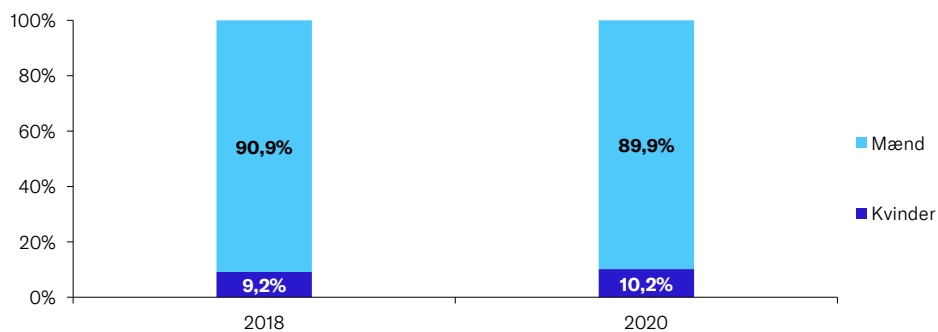
Kilde: Unconventional Ventures, november 2021.

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.

Den samme skæve kønsfordeling ses hos danske Business Angels. Business Angels er private formuende personer, som direkte investerer deres kapital i nye voksende startups. Figur 12 på forrige side viser, at Business Angels i Danmark investerer 88 pct. af deres kapital i startups med udelukkende mandlige stiftere.

Den store overvægt af investeringer i startups med mandlige stiftere kan hænge sammen med, at 90 pct. af alle Business Angels er mænd. Det betyder at kun hver tiende Business Angel er kvinde i 2020, se figur 12. 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 de nye startups.

Figur 12: **Business Angels i Danmark fordelt på køn, 2021**

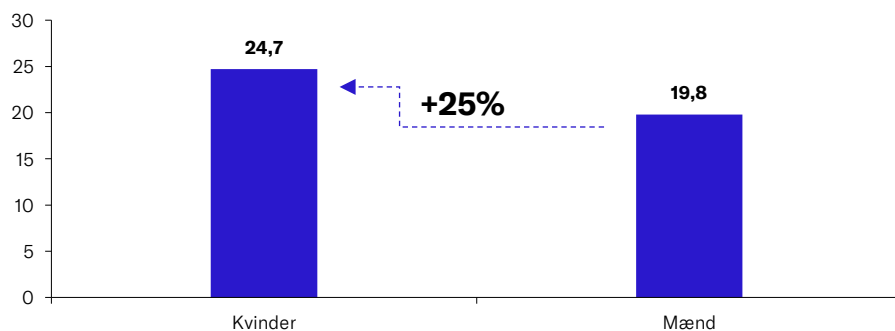


Kilde: Vækstfonden, januar 2022.

Note: n = 2.400 aktive Business Angels.

På trods af at kapital sjældent går til startups med kvindelige stiftere, kan vi af tallene i figur 113 se, at virksomheder med kun kvindelige stiftere genererer en større omsætning pr. investeret krone end virksomheder med kun mandlige stiftere. 100 kr. investeret i en virksomhed med kun kvindelige stiftere giver i gennemsnit 25 pct. højere omsætning end tilsvarende investering gør i virksomheder med kun mandlige stiftere.

Figur 13: **Genereret omsætning pr. 100 kr. investeret i startups fordelt på stifterens køn i 2019. Kr.**



Kilde: Slush, Entrepreneurship Redefined, 2019.

Note: Baseret på nordeuropæiske virksomheder. n = 530 med 433 mandlige og 97 kvindelige. Køn er vurderet ud fra navnet på ansøgningen. Data for omsætning og kapitalrejsning er selvrapporeret. Beløb for investeringer repræsenterer virksomhedens samlede kapitalrejsning for tidspunktet, hvor analysen blev gennemført i 2019. Omsætning repræsenterer omsætningen for 2018.

Diversitet på iværksætterscenen - en fælles sag

Hvad kan erhvervslivet gøre?

Diversitet i bestyrelser

Det er det etablerede erhvervsliv, der skal være med til at opdyrke underskoven af fremtidens kvindelige bestyrelsesmedlemmer. Virksomhedsledere og specialister fra det etablerede erhvervsliv skal bidrage med stor viden, der kan hjælpe iværksættervirksomheder med at vokse, hvis de sidder med i bestyrelsen og samtidig fremmer kvinders mulighed for at sidde med om bordet.

Derfor er det vigtigt, at erhvervsledere mænd såvel som kvinder - har gode muligheder for at engagere sig i bestyrelsesarbejdet hos iværksættervirksomheder og startups. Erhvervslederens ansættelseskontrakter forhindrer dog ofte anden erhvervsmæssig aktivitet. Samtidig ser vi, at der i dag mangler erfarne kvinder til bestyrelserne i danske virksomheder. At få flere kvinder til at engagere sig i bestyrelsesarbejdet i danske startups kan være med til at sikre, at flere kvinder får bestyrelseserfaring. Store danske virksomheder kan gå foran og give deres ansatte bedre mulighed for at tage del i bestyrelsesarbejdet i startups.

Iværksætterkultur i etablerede virksomheder – også blandt kvinder

Store etablerede virksomheder skal være et forbillede for iværksætterkulturen – også blandt kvinder. Det etablerede erhvervsliv kan også være med til at gøre Danmark til Verdens bedste iværksætterland. Det kan fordres ved, at store, etablerede virksomheder understøtter egne medarbejdes iværksætterambitioner. Med en incitamentsstruktur kan man forestille sig, at virksomheden er i stand til at tiltrække stærke profiler, der kan understøtte vidensdeling og få virksomheden til at vokse uanset køn.

Mentorordning mellem erhvervsledere, eksperter og iværksættere

Med stor viden og ekspertise kan en mentorordning til startups bestående af garvede og etablerede virksomhedsledere hjælpe startups på rette vej. En mentorordning kan være platform for videns- og ideudveksling og kan desuden være et sted, hvor startups kan trække på viden om drift, salg, ledelse, diversitet og meget mere.



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
2924 2234



Anna Vejlbj Hansen
Student for iværksætterpolitik
Dansk Erhverv

anh@danskerhverv.dk
3024 3326

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.

**DANSK
ERHVERV**