

Fra idé til virksomhed

Initiativtager til EMP Group:
Et almindeligt arbejde kunne aldrig komme på tale. Side 6

Dansk erhvervsliv:
Vi skal overleve på innovation. Side 8

Vinderpotentiale:
Få testet din idé. Side 9

Eliteroer søsatte sin iværksætteridé med succes

OL-medaljevinderen Eskild Ebbesen startede virksomhed, imens han læste Idræt på Københavns Universitet.

Side 4



6



Kom godt fra start!
Mamut One: én komplet it-løsning



8



10

Foto: Joachim Rode

Med denne indstiksavis sætter Københavns Universitet (KU) fokus på iværksætteri og måske vigtigst af alt fokus på personerne bag – iværksætterne.

Motiverne for at tage teten og iværksætte sit eget projekt er mange. Uanset motiver så ved vi på Københavns Universitet, at hvis projektet skal lykkes, så skal man vride og dreje sin uddannelse og arbejde benhårdt.

Det er essentielt at sikre uddannelsen af innovative og foretagssomme medarbejdere. Det gælder på strategisk plan såvel som i de konkrete aktiviteter. Derfor tilbyder Københavns Universitet en bred vifte af initiativer i væksthuse for at hjælpe innovative studerende, og vi udvikler hele tiden metoder til at få innovation og iværksætteri ind i undervisningen på universitetets uddannelser.

Vi vil med dette fælles indstik udarbejdet i et samarbejde mellem Forskning & Innovation, Katapult, Katalyst, Venture Cup og Teknologisk Institut gerne give dig et indblik i de muligheder, Københavns Universitet tilbyder, og vi vil gerne dele nogle af de historier om iværksætterstuderende, som vi har set og oplevet på universitetet.



Rektor Ralf Hemmingsen, Københavns Universitet

Drømmenes land

En genial idé udtænkt i en sen nattetime: Pludselig står vejen åben til et liv på linje med Skype-opfinder Janus Friis'. Eller også ser du pantefogeden på vej ud af hjemmet med den bærbare som afdrag på gælden fra den fallerede iværksætterdrøm.

Måske er det den slags ønskedrømme – eller mareridt – der dukker op, når du hører ord som ”innovation” og ”iværksætteri”.

Tanken om at starte sit eget kan virke fristende. Men også risikofyldt og uopnåeligt. Er min idé genial nok til at få millionerne til at rulle? Vil det produkt, jeg tror, alle venter på, komme til at samle støv på hylden? Er min unikke konsulentvirksomhed bare en dagdrøm? Skal jeg finde en virksomhed at samarbejde med?

Vi vil gerne vise, at du kan blive iværksætter uden at satse i blinde. Og at innovation er meget andet end en enkelt god idé.

På Københavns Universitet (KU) får du ikke bare viden om den nyeste forskning. Vi hjælper med at omsætte din viden til redskaber, du kan bruge, når iværksætterdrømmen skal ud af drømmeland og ind i virkeligheden. Eller til redskaber, der gør dig til den mest kreative og innovative kandidat til ønskejobbet.

For ikke bare studerende med en opfinder i maven eller et kreativt forretningskoncept i lommen, kan få gavn af KU's væksthuse og innovationsworkshops. Både offentlige og private virksomheder er afhængige af innovative medarbejdere. Som sygehuset, hvor en medarbejder foreslog at koble to apparater, som nu sikrer, at lungepatienter får færre infektioner. Eller en medarbejders idé om at indstille computerne, så de automatisk slukker efter brug og dermed sparer tusinder af kroner. Det er også innovation.

Uanset om du er usikker på, om iværksætterdrømmen kan bære, eller du bare gerne vil forbedre chancen for at gaffe drømmejobbet, er der noget at hente på KU.

Vores drøm er nemlig at hjælpe mange flere studerende med at realisere deres!

Ralf Hemmingsen, rektor

Indstikket er udarbejdet i et samarbejde mellem Københavns Universitets afdeling for Forskning & Innovation, studentervæksthuse Katalyst og Katapult, iværksætterkonkurrencen Venture Cup og Teknologisk Institut.

KATAPULT
INNOVATION
OG IVERKSÆTTERI
FOR STUDERENDE



VÆKSTHUSET KATALYST
KØBENHAVNS UNIVERSITET



KØBENHAVNS
UNIVERSITET



venture
cup



TEKNOLOGISK
INSTITUT



Indstikket er produceret af C Media Danmark A/S.
Projektleder: Peter Lundegaard.
Tekst: Ulla Blankholm, Blankholm Kommunikation.
Grafisk design: Annika Arhage. Repro: Bildrepro.
Foto: Joachim Rode, Rode Photo.
Information om indstik i Berlingske Medier fås hos
Peter Lundegaard, 33 44 44 85.

DAGENS NYSTARTEDE IVÆRKSÆTTERE ER MORGENDAGENS VÆKSTVIRKSOMHED

Derfor skal iværksættere have de bedst mulige startbetingelser. Det er filosofien bag den service, Københavns Erhvervscenter, KEC tilbyder.

Hvis Danmark skal klare sig gennem internationale økonomiske kriser er det vigtigt, at vi har driftige virksomheder og iværksættere.

Mange kommende vækstiværksættere sidder i dag på skolebænkene på Københavns Universitet, på DTU eller på CBS, og derfor er det også i disse uddannelsesmiljøer, KEC er aktive og udfarende overfor.

”

Når vi sammenligner os med andre metropoler, så halter København bagefter. Vores vækstrate er lavere og vi har færre, der starter virksomhed – og som klarer sig igennem den første svære tid. Derfor er det vigtigt, at alle gode kræfter støtter op om iværksætterne. Især skal vi støtte vidensiværksættere og tiltrække vidensvirksomheder” påpeger chefkonsulent Jette Vinther Kristensen fra KEC.

ERFARING FRA EGNE VIRKSOMHEDER

Erhvervsrådgiverne i KEC har typisk selv en baggrund som iværksættere, og har derfor prøvet på egen krop, hvordan det føles at starte virksomhed i Danmark. Giovanni Orio har ved siden af sit job i

KONTAKT:
Giovanni Orio, Business advisor, gio@okf.kk.dk, T. 3366 3277



”

Vi sidder ikke på hænderne og venter på at iværksætterne kommer til os. Vi opsøger aktivt de studerende og kommer med input, der kan give dem mod på at starte for sig selv. Vi har jo en indgroet lønmodtagerkultur i Danmark, og den vil vi gerne være med til at ryste lidt op i”, understreger erhvervsrådgiver Giovanni Orio.

KEC en virksomhed, der opererer i flere europæiske lande. ”Jeg ved selv, hvor meget tid og hvor mange kræfter der går med administrativt arbejde, regnskab osv. Der kan jeg - ud fra mine egne erfaringer - give nogle gode råd, der reducerer arbejdsbyrden, så iværksætteren kan koncentrere sig om det, han eller hun er bedst til.” Selv her under krisen er der mange, der starter ny virksomhed. Og det er en god idé, mener Giovanni Orio. Kan man se nicherne under en krise og sælge et produkt i nedgangstider, kommer man stærkt ud på den anden side. Samtidig rydder krisen ud i mindre seriøse virksomheder og giver plads til dem, der har det rigtige drive.

”

Personligt drive og høj faglighed er vigtige parametre – også for investorerne. Der skal arbejdes mere på tingene nu end for få år siden, men det betyder også at iværksætterne i dag er mere velovervejede. De tænker i netværk og forgælder sig ikke bundløst fra starten, og derfor kommer der sundere virksomheder ud af det”.

BRED VIFTE AF AKTIVITETER

Foruden aktiv sparring ude på uddannelsesinstitutionerne yder KEC praktisk rådgivning til ny-startede og etablerede virksomheder. Det gælder således problemer med myndighedstilladelser, forretningsplaner og budgetter, ligesom man tilbyder en række kurser og rådgivning. KEC og Københavns Kommuner arbejder også for at tiltrække højt uddannet arbejdskraft og skabe bedre vilkår for udenlandske ansatte og deres ægtefæller – eksempelvis ved at hjælpe ægtefæller med at starte egen virksomhed.

GØR OP MED LØNMODTAGERKULTUREN

Som en af de otte erhvervsrådgivere i KEC afholder Giovanni faste kurser, workshops og fredagsmøder for studerende ved KUA og andre uddannelsesinstitutioner. Det handler bl.a. om det ”mindset” og drive der skal til for at drive virksomhed og gøre op med lønmodtagerkulturen, men også om de praktiske og konkrete råd om myndighedskontakt, regnskaber osv. Der er stor interesse for at deltage, og flere af de studerende er allerede i gang med bæredygtige virksomheder. KEC kan tilbyde erhvervsfaglig sparring som supplement til uddannelsesstedernes egne initiativer og er dermed med til at fremme det erhvervsfaglige samarbejde med erhvervslivet.

UNIVERSITETERNE SKAL FØDE VÆKSTVIRKSOMHEDER

Iværksætter og eliteidrætsmand: Kun pay-off når du leverer varen

Eskild Ebbesen synes, det er fantastisk at være herre i eget hus, og det ser han som den primære fordel ved at være selvstændig.

DE FÆRRESTE VED DET, men Guldfrer-roreren Eskild Ebbesen startede som selvstændig, da han var ved at være færdig med sine idrætsstudier på Københavns Universitet. Det valg har haft stor betydning for hans erhvervskarriere; han har været selvstændig lige siden og håber aldrig, han bliver andet.

”Jeg kan godt lide, at jeg som selvstændig kun får for den indsats, jeg leverer. Det princip går 100 procent igen som eliteidrætsmand,” siger Eskild Ebbesen, der ville blive helt duknakket, hvis han tog samtlige ni guldmedaljer på, han har hevet hjem som roer i Guldfrereren til VM og OL.

Sammen med to medstuderende startede han virksomheden HealthGroup, da de næsten var færdige med deres idrætsstudie tilbage i 2001. De var alle tre meget interesseret i sundhedsfremmende tiltag, og da studiet ikke længere optog dem på fuld tid, var de motiverede for at gå i gang. De startede med at screene og teste folk, for eksempel deres kondital, lave programmer til dem, og derefter teste dem et stykke tid efter for at se, om der var kommet en forbedring. Deres fokus lå stort set kun på den faglige del af det at være iværksættere.

”Vi var meget præget af vores videnskabelige tilgang til det. Vi var ikke klar over, at det kun er en del af det at være iværksættere. Der skal også markedsføres, laves PR og administreres, og der havde vi kun en meget lille ballast, så det skulle vi lære i starten,” fortæller Eskild Ebbesen.

De tre studerende manglede i høj grad viden på iværksætterområdet og besluttede sig for at søge hjælp hos kunderne.

Kunder med nyttig viden

HealthGroup startede med at tilbyde nye kunder en favorabel pris på deres produkt, og til gengæld hjalp de dem med andre ting – for eksempel viden om, hvordan de kunne sælge produktet.

”De kunne godt se, at vi var meget engagerede på det faglige, men at vi manglede noget. Det blev en god byt-tehandel, og for os var det rigtig vigtigt at få nogle gode referencer, fordi vi lige var startet.”

De lave priser betød, at den lille iværksættergruppe

ikke for alvor tjente penge det første års tid. De penge, der kom ind, gik til nyt udstyr til virksomheden. Det oplevede Eskild Ebbesen dog slet ikke som noget problem:

”Vi var vant til at leve af en meget lav indtægt, og så havde vi alle sammen studiejobs ved siden af. Jeg havde nogle trænerjobs, og så tjente jeg også lidt på roning dengang.”

De havde ikke bekymringer om, hvorvidt det nu ville gå med deres nye virksomhed HealthGroup.

”Vi troede på succes, og det er et helt centralt parameter. Hvis man kæmper for tingene, så skal de nok lykkes.”

Nye tider

Efter det første år begyndte tingene da også at lykkes, og de tre kandidater begyndte at tjene penge på virksomheden. Sideløbende passede Eskild Ebbesen sin professionelle karriere som eliteroer, og hans partnere var hele tiden klar over, at roning kom i første række. I 2006 blev Eskild Ebbesen fuldtidsprofessionel roer, og de tre venner besluttede sig for at gå ind i en ny æra. Eskild Ebbesen solgte sin del

af HealthGroup, men arbejdede stadigvæk som foredragsholder og skribent. Efter OL-guldmedaljen sidste år kom om halsen, besluttede han sig for at stoppe sin professionelle karriere som roer og sætte fuld blus på sin egen virksomhed som foredragsholder og skribent. Et job som fastansat kunne ikke komme på tale.

”Det er fantastisk at være herre i eget hus. At man kan bestemme selv, er

”Vi troede på succes, og det er et helt centralt parameter. Hvis man kæmper for tingene, skal de nok lykkes.”

nok den primære fordel ved at være selvstændig. Ulemperne er, at man er meget afhængig af efterspørgslen på det, man laver – og at der aldrig er en fast løn eller faste arbejdstider. Men jeg har ikke lyst til at få et almindeligt arbejde,” siger Eskild Ebbesen.

Lige nu sidder han hjemmefra og arbejder, men hans baggrund som roer i et team, fornægter sig ikke. Når han er ude til foredrag, behøver han ikke et kontor, men synergien ved at være flere, savner han.

”Jeg er en type, som arbejder bedst sammen med andre, for så bliver mine præstationer forstærket. Derfor har jeg også planer om et nyt samarbejde, som snart vil munde ud i en ny aktivitet i mit firma.”

Præcis hvad, vil han ikke løfte sløret for endnu.

Opbakning fra universitetet

Eskild Ebbesen mener, man kan tilskrive Københavns Universitet en del af den succes, som han og hans to medstuderende fik med HealthGroup. ”Universitetet synes, det var utroligt interessant med vores idé, og samti-

dig var de begejstrede for, at nogle af deres studerende var blevet iværksættere. Det var der ikke mange, der blev dengang, hvor 80-90 procent af de færdige kandidater fra Idræt tog ud og underviste i gymnasiet. Selvfølgelig havde vi heller ikke haft virksomheden, hvis vi ikke havde haft vores faglige baggrund fra KU,” siger han. HealthGroup fik fastansat fire-fem stykker fra universitetet og havde også nogle tilknyttet ad hoc.

Eskild Ebbesens forretning går godt, og ting som administration, markedsføring osv., er kommet ind i en fast arbejdsgang.

Han synes, at alle med en god idé skal kaste sig ud i livet som iværksættere:

”Det handler om, at man tror på sig selv og på sit produkt, og så kræver det i høj grad også, at man har evne til at kunne lidt af det hele,” siger han og henviser til de udfordringer, han selv stod overfor, da han startede som iværksætter.

Eskild Ebbesen

Uddannelse:

2001: Cand.scient i human fysiologi fra Institut for Idræt, Københavns Universitet
1995: Bachelor i Idræt fra Syddansk Universitet
1991: Student fra Silkeborg Amtsgymnasium.

Job:

2006 - : Selvstændig foredrags-, konsulent- og skribentvirksomhed
2002-2006: Partner i HealthGroup
2001-2002: Selvstændig foredrags- og skribentvirksomhed med tilknytning til virksomheden HealthGroup
2001: Skribent for fitnessbladet Workout & Fitness.

Kickstart til innovative iværksættere

Københavns førende forskerpark, Symbion, hjælper nystartede virksomheder, som lige står og mangler den sidste saltvandsindsprøjtning.

Du arbejder med en genial idé eller produkt og har måske gjort det i nogle år. Firmaet er vokset, der er blevet ansat folk og skaffet nogle kunder, men potentialet er langt fra udnyttet. Du har bare ikke kompetencer, overskud eller tid til finde partnere, investorer, nye kunder eller hvad der skal til for at føre virksomheden et skridt videre. Eller du har netop udviklet en idé, løsning eller et produkt, som du har arbejdet med i kortere tid, og tøver med at drive det videre til næste niveau.

– Uanset hvilken kategori, du tilhører, er der hjælp at hente. Symbion, Danmarks største forskerpark, kan yde omfattende assistance til mindre virksomheder med potentiale. De to programmer -

Accelerace og GazelleGrowth – har allerede hjulpet en del iværksættere videre med stor succes, fortæller direktør Peter Torstensen fra Symbion.

Intensiv hjælp fra eksperter

Begge programmer yder intensiv hjælp i de første seks måneder. I den periode bliver du coachet af relevante eksperter, der anviser konkrete metoder, der kan bruges til at tackle din virksomheds videre udvikling.

Hver virksomhed har tilknyttet en person fra Symbion, der typisk selv har prøvet at starte som selvstændig. Denne person er en operationel ressource, som for eksempel kan hjælpe med at kontakte potentielle kunder eller investorer i udlandet. Derudover sørger Symbion for at sætte

dig i kontakt med eksperter, som hjælper med at afdække markedet, konkurrencen, potentialet og meget mere.

Indtil nu er mere end 60 projekter og virksomheder blevet hjulpet godt på vej, og for begge programmer gælder, at der allerede er flere succeshistorier at skrive hjem om.

– GazelleGrowth har ført til, at vi sammen med en virksomhed har fundet en stor kunde i USA, som skal have kørt et pilotprojekt på et nyt softwareprogram for vandværker, mens en anden virksomhed har fået solgt deres it-program til syv kunder. Og nogle nystartede iværksættere er lige ved at få deres første ordre i Nigeria – til en million Euro, beretter direktør Peter Torstensen.

Symbion er Danmarks største forskerpark, der huser omkring 200 virksomheder primært inden for it og biotech. I lokalerne, som er fordelt på flere forskellige lokaliteter i København, bor virksomhederne dør om dør, og høster godt af den synergi-effekt, der opstår, når mange ildsjæle er samlet.

www.symbion.dk



Få styr på skatten fra start

Som iværksætter skal man have øje for mange ting. Det er navnlig vigtigt at vælge den rigtige virksomhedsform og sikre sig, at eventuelle rettigheder er placeret det rigtige sted.

Mange iværksættere har fokus på ideen og tænker ikke på virksomhedsform. Der er imidlertid en række skattemæssige konsekvenser forbundet med valget heraf. Derfor råder advokat Sanne Camilla Jensen fra advokatfirmaet Horten iværksættere til at få advokaten med ind over, når de starter ny virksomhed. Mange vælger et anpartsselskab for at sikre sig mod tab af personlig formue. Det er dog ikke altid den mest optimale løsning. Alt efter virksomhedstype, anbefaler hun, at man starter virksomheden op i personligt regi.

Som regel vil den primære finansieringskilde være banken, som ofte vil kræve, at iværksætteren stiller kaution for selskabets lån. Går selskabet konkurs og udløses kautionen, er pengene tabt. Har iværksætteren derimod optaget lånet i sin personligt drevne virksomhed, kan han fradrage et tab i sin fremtidige indkomst. Efterhånden som virksomheden vokser sig større og giver overskud, bør det overvejes at drive virksomheden videre i selskabsform. Omdannelse

til selskab kan ske skattefrit. Det bør samtidigt overvejes, om der skal etableres en holdingstruktur. Dette kan også ske skattefrit. Overskuddet fra driften kan herefter føres skattefrit op i holdingselskabet, og de skattefrie midler kan anvendes til investering i nye ideer. En holdingstruktur er også en fordel i forbindelse med et senere salg, idet holdingselskabet – i modsætning til den personlige ejer – kan sælge driftselskabet skattefrit. Hun påpeger endelig, at det med den nævnte selskabsstruktur kan være nemmere at tiltrække eksterne investorer.

Hvor skal rettigheden placeres?

En rettighed skal placeres det rigtige sted fra starten. Hvis en rettighed efterfølgende overdrages fra iværksætteren personligt til iværksætterens selskab, kan dette være en skattepligtig afståelse. Sanne Camilla Jensen påpeger endvidere en anden klassisk fejl. Har man i forvejen et selskab, og har selskabet afholdt alle udviklingsomkostninger, men indgives en ansøgning om patent af selskabets ejer personligt, har

selskabet afholdt udgifter på vegne af ejeren. Ejeren beskattes og selskabet vil ikke have fradrag for udviklingsomkostningerne. Der kan endelig være fornuft i at placere rettigheden i et andet selskab end der, hvor produktionen foregår. Herved beskyttes rettigheden mod kreditorer i tilfælde af produktionsselskabets konkurs.

Slutteligt peger hun på registrering af virksomhed, moms, import/eksport, arbejdsgiverforpligtelser mv. – alt sammen problemstillinger, som advokaten kan hjælpe med.



Advokat Sanne Camilla Jensen fra advokatfirmaet Horten råder iværksættere til at få advokaten med ind over, når de starter ny virksomhed.

Horten er et full service advokatkontor i konstant udvikling. I dag er vi 200 medarbejdere, heraf 110 jurister, der altid står klar til at tage hånd om vores klienters behov for løsningsorienteret juridisk rådgivning.

Horten
Philip Heymans Allé 7, box 191
2900 Hellerup
Tlf. 3334 4000 Fax 3334 4001

HORTEN



Foto: Venture Cup

Jeg skal aldrig være lønslave

Dennis Kayser, yderst til venstre, kan ikke forstå, at der ikke er flere, der bruger deres idéer og bliver iværksættere. EMP Group vandt tidligere på året andenpladsen i Venture Cups idékonkurrence.

DET BETYDER ALT for den datalogi-studerende Dennis Kayser at være iværksætter, og han synes, det er perfekt at starte under studierne – hvor man jo har sin SU og ikke er bundet af at have købt hus og bil.

Drømmen driver ham. Han arbejder eller studerer alle ugens syv dage – som regel i mindst 10 timer om dagen – og Dennis Kayser nyder det. Han er fascineret af tanken om, at de helt rigtige købere en dag finder frem til EMP Group og byder et tocifret millionbeløb for den nystartede it-virksomhed.

Dennis Kayser skrev bachelorprojekt på Det Naturvidenskabelige Fakultet sammen med tre medstuderende og løste et helt konkret problem for Nordea. Projektet inspirerede dem. Ofte melder medierne om it-projekter, der løber løbsk, så behovet var der helt tydeligt for at få et meget præcist estimat af et givent it-projekt. Idéen vandt desuden så stort gehør i den landsdækkende Venture Cup konkurrence for iværksættere, at EMP løb med andenpladsen.

”Hvis vi skulle gøre det her, så skulle det være nu. Der går to år, før vi er færdige med vores studie, og det var simpelthen for lang tid. Jo før vi kunne komme i gang, des bedre,” siger Dennis Kayser.

Desuden mener han, at der er en stor fordel i at starte som iværksætter under sit studie:

”Det er jo ikke farligt at starte som iværksætter. Man får sin SU, ingen af os har børn og hus, så vi har både tid og også bedre mulighed for ikke at skulle tjene særligt meget. Vi er vant til at leve på SU.”

Vil have sit eget

Han taler begejstret om projektet, om at sælge – og om at være iværksætter. Pengene trækker, men det gør selve det at være selvstændig og iværksætter også. I sin såkaldte fritid, når han ikke studerer eller har fokus på EMP Group, arbejder han hos IBM. Et job, han er utroligt glad for, men hans store interesse ligger et andet sted.

”Det er ikke mig at være lønslave. Det er ikke sjovt, og det skal jeg aldrig være. Jeg arbejder faktisk kun for at kunne tjene penge til EMP og få det op at stå. Det er tanken om at starte mit eget, der trækker, og jeg gider ikke at ligge på sofaen og få den samme løn udbetalt hver måned. Jeg vil være direkte aflønnet af det arbejde, jeg laver.”

Dennis Kayser fortæller om en tur til Stanford University og Silicon Valley i USA. Her oplevede han en helt anden stemning omkring det at være iværksætter, end han har oplevet i Danmark.

”Det var superfedt, fordi holdningen var en helt anden. Der er ikke nogen, der gider at være ansat derovre, hvor der er mange herhjemme, der ikke forstår, at man vil starte sit eget.”

Dennis Kaysers far er også iværksætter, så tankegangen har altid været inden for hjemmets fire vægge.

”Det er nok derfor, jeg ikke forstår, at folk ikke fører deres idéer ud i livet. Jeg er vokset op med en helt anden mentalitet, og jeg synes, det er smadder ærgerligt, at folk ikke prøver deres idéer af. Det bremser en masse ting.”

Basis for en virksomhed

EMP Group er netop nu ved at gå fra et I/S til et A/S selskab. Dennis Kayser svarer uden tøven, at ja – han havde da regnet med, at det ville komme til at gå godt for EMP fra starten. Han tror fuldt ud på idéen, der udsprang af bachelorprojektet, som de fire gruppe-medlemmer startede for halvandet år siden.

”Vi brugte lang tid på matematiske modeller og undersøgte, hvordan man kunne samle en masse teorier i det her værktøj. Det gik fint med bachelorprojektet, og vi fik 12 for det.”

Derefter ringede Dennis Kayser rundt til forskellige mennesker på Københavns Universitet, for der måtte da være andre, der havde startet virksomhed på universitetet.

Han fandt frem til Katapult, som er et tilbud til de studerende, der har brug for hjælp, hvis de vil starte som iværksættere.

”Vi fik hjælp til at blive registreret og få et CVR-nummer, forhandlingsteknikker til økonomi og kontrakter – og så har de skaffet os en masse kontakter. Vi anede jo ikke noget om de her ting, da vi startede. Da havde vi kun fokus på projektet, men der er også 117 andre ting at holde styr på.”

De fire studerende har fået lov til at arbejde med deres virksomhed som et såkaldt ”andendelsprojekt”, hvor de arbejder med virksomheden som et projekt, hvilket svarer til to fag. Det frigiver dem noget tid. Stilen og selvsikkerheden fejler ikke noget – de tror på projektet. I øvrigt ville Nordea fastansætte alle fire gruppe-medlemmer efter bachelorprojektets afslutning. Svaret var selvfølgelig nej. De ville hellere gå selv.

Katapult er et væksthuis på Københavns Universitet for studerende på SCIENCE, LIFE, SUND og FARMA. Her kan studerende få støtte og rådgivning og opnå relevante kompetencer, hvis de vil starte deres egen virksomhed, udvikle ideer eller arbejde med innovation i en større virksomhed.

Derudover tilbyder Katapult en række aktiviteter og er en kreativ ramme, hvor personlige netværk og entrepreneurelle kundskaber udvikles.

Se mere på www.katapult.ku.dk

5 gode råd, hvis du vil være iværksætter:

1: Tro på dig selv og din idé. Hvis du ikke gør det, er der heller ikke andre, der gør det.

2: Find ud af, hvem dine kunder er. Lav en markedsanalyse og lær på den måde dine kunder at kende.

3: Spring ud i det. Du er på SU, og er vant til at leve af pasta og ketchup: Tidspunktet er perfekt!

4: Søg professionel hjælp; for eksempel på Københavns Universitet hos væksthuse Katapult og Katalyst.

5: Benyt dig af det store faglige netværk, du har på universitetet.



Kom godt fra start!



Få lønsomhed fra start med én komplet løsning

- ✓ Reducér omkostningerne
- ✓ Øg salget til eksisterende kunder
- ✓ Sælg mere med hjemmeside og webshop
- ✓ Få kontrol på regnskab og fakturering



Mamut One

Fra kun **249,-**
pr. måned pr. bruger

Pris er ekskl. moms og engangslicens fra kr. 2.490,-
Inklusiv online opstartskursus værdi kr. 990,-

Udskift dit regnskabsprogram og få bedre lønsomhed med et komplet system, som inkluderer kundeopfølgning/CRM og mulighed for flere brugere. Flere end 400.000 i Europa har allerede valgt en løsning fra Mamut.

Mamut One – Totalløsningen som forenkler din hverdag

- Brugervenligt regnskab og økonomistyring
- Relationsbyggende kundeopfølgning/online CRM
- Inklusiv fri support på telefon og e-mail
- Professionelt tilbud, ordre og faktura
- Brugervenligt logistik og indkøb
- Effektiv produkt- og lagerstyring
- Alle nødvendige rapporter og regnskabsanalyser
- E-mail på mobilen og delt kalender
- Microsoft SharePoint, LiveMeeting og Outlook

Reach Your Goals!

Ring gratis **80 39 00 08** og se mere på www.mamut.dk/godstart

BRUG DIN VIDEN TIL MERE

- VÆLG KURSER I ENTREPRENEURSHIP

Har du lyst til at få en ny vinkel på din faglighed?
At bruge den i sammenhæng med din kreativitet og handlekraft?
Så vælg et kursus i entrepreneurship.

Med det i bagagen bli'r du endnu bedre rustet til at møde
fremtidens udfordringer i en virksomhed eller som selvstændig.

På universiteter i Øresundsregionen kan du fx vælge:

- Praktisk iværksætteri og innovation, RUC
- Affärsutveckling och entreprenörskap, LU
- Entrepreneurship - virksomhedsetablering, CBS

Find kurser i entrepreneurship på alle Øresundsregionens
universiteter og högskolor på www.oeacademy.org

Tænk nyt
Brug din viden
Vælg
entrepreneurship

Et af de vildeste skift i mit liv



Foto: Mindyourself

Målttede studier banede vejen for Simon Krohns virksomhed med fokus på yoga og mindfulness-teknikker.

SIMON KROHN STARTEDE for to år siden sin virksomhed. Det var op ad bakke i starten, men det gav ham masser af entusiasme og energi at arbejde for sig selv – og i dag kører virksomheden på højtryk. Uden sin faglige baggrund som cand. mag. i filosofi og et speciale i Indisk Filosofi var det dog ikke gået.

For to et halvt år siden ville Simon Krohn prøve sin idé af. Kunne han få en virksomhed op at stå med yogaundervisning, kurser og foredrag med fokus på mindfulness-teknikker, der minder om meditation? Han lagde ud på supplerende dagpenge, mens

han underviste i yoga og fokuserede på sin virksomhed Mindyourself.

”Det var virkelig noget af det største – ja, et af de vildeste skift i mit liv – den dag, jeg takkede nej til dagpengene og for alvor blev selvstændig. Nu skulle jeg spille mine kort ordentligt. Jeg skulle tjene penge. Det gav en masse energi, kraft og entusiasme, og det var nyt at se på sig selv som en selvkørende enhed. Det var fedt,” siger Simon Krohn.

Nemmere at overskue

Han blev interesseret i iværksættermiljøet, da han var tilknyttet et iværksætterprojekt under væksthuset Katalyst. Han fik overblik

over, hvad der egentlig lå i at være iværksætter:

”Pludselig var det ikke så uoverskueligt, og så fik jeg lyst til at prøve selv. Det har jeg ikke fortrudt. Katalyst hjalp mig også, hvis jeg havde nogle problemer. I starten var jeg for eksempel helt på bar bund med, hvad jeg skulle tage for mine jobs.”

Simon Krohn har en cand.mag. i filosofi fra Københavns Universitet, og så skrev han speciale i Indisk Filosofi. Ved siden af studierne underviste han desuden i yoga, og han er den højst certificerede yogalærer hos Yoga Alliance. Undervejs i sit studie studerede han desuden et år i Indien, hvor han sad på skolebænken med buddhistiske munke som den eneste fra den vestlige verden.

”Jeg målttede mine studier meget, og det gør, at jeg er en af de få i landet, som både kan det praktiske og det teoretiske. Det er vigtigt for mange af mine kunder, for

eksempel virksomheder og uddannelsesinstitutioner, at jeg kan forklare mindfulness og yoga på en akademisk, lødig måde. Det hjælper mig med at trænge igennem folks parader, at jeg ikke strør om mig med påstande, og jeg kan undervise fysiologisk, psykologisk og filosofisk. Det giver stor troværdighed.”

Katalyst er Det Humanistiske Fakultets væksthuse for humanistisk innovation og iværksætteri.

Væksthuse hjælper humaniorastuderende, virksomheder og iværksættere med at skabe de gode idéer og udvikle de værdifulde løsninger. Katalyst opfordrer studerende til at bruge deres viden i idéudviklingen, tillægge sig entreprenante kompetencer og så ellers komme ud og prøve det af – det gælder viden som idé.

Besøg Katalyst på www.katalyst.hum.ku.dk

Innovation er helt essentielt

NYUDDANNEDE MED ERFARING inden for innovation og iværksætteri er attraktive i erhvervslivet. Novozymes er en af de virksomheder, der skal overleve på nytænkning, og derfor er kandidater med en innovationsprofil attraktive.

Marianne Thellersen er forretningsudviklingschef hos Novozymes, og hun er ikke i tvivl om vigtigheden af at kende til innovation og iværksætteri, når de nyuddannede for første gang åbner døren til deres nye arbejdsplads.

”Der er en grund til, at innovation er det nye buzzword. Hvis vi som virksomhed skal overleve, skal vi forny os selv og tænke anderledes. Vi kan ikke konkurrere på pris med andre af verdens lande. For os er det helt essentielt

med innovation,” siger hun og understreger, at det især er vigtigt, hvis man kommer direkte fra universitetet uden at være specielt grundfaglig.

”Det gør måske ikke så meget, hvis du kommer med en naturvidenskabelig baggrund og skal arbejde i en forskningsafdeling, men er du knap så grundfaglig, så vil vi sætte pris på, at en ny medarbejder ved, hvordan et produkt skal kunne bruges og sælges. Der skal en økonomisk dimension på det også, for vi skal jo kunne tjene penge på det.”

Når de ansætter hos Novozymes foregår det ved, at de selvfølgelig kigger på faget og på karaktererne som en slags første screening. Først til samtalen får man en mere kvalificeret dialog med ansøgeren, og her dukker innovationselementet ofte op.

”Har ansøgeren erfaring med innovation og iværksætteri, kan det betyde, at de er gode til at indtræde i et team og tænker på en anden måde – og det kan vi nyde godt af.”

Innovation giver kant

Morten Bregendal gjorde sit speciale i sociologi færdig sidste år, og inden da tog han på en summer camp i innovation, som blev arrangeret af væksthuse Katalyst.

”Innovation interesserede mig med sociologien som baggrund, og det var derfor meget spændende at lære om, hvordan man åbner op for, at man kan skabe noget sammen. Det, der hedder co-creation,” fortæller Morten Bregendal.

Kort fortalt går co-creation ud på, at virksomhederne ikke selv er innovative, men at kunder og partnere for eksempel også deltager direkte i innovationsprocessen. Den viden kunne Morten Bregendal bruge i sit job som konsulent hos konsulentfirmaet Capacent, hvor hans opgave var at finde ud af, hvordan man kan involvere kunderne i innovationsprocesser.

”Jeg fik en idé til brugerdrevet udvikling af løsninger rettet mod at spare energi i erhvervsvirksomheder, og projektet endte med at få 3,5 millioner kroner i støtte fra Økonomi- og Erhvervsministeriet. Hvis jeg



Marianne Thellersen mener, at innovative medarbejdere er vejen frem for virksomheder i Danmark.

oprindeligt ikke havde været med på den summercamp, havde vi måske ikke fået de penge.”

For nylig skiftede Morten Bregendal til konsulentfirmaet CoCoCo, og innovationserfaringen var helt sikkert et plus, da han søgte jobbet.

”Det giver noget kant at have prøvet kræfter med innovation, og at man har oplevet det på egen krop,” siger han, og er ikke i tvivl om, at det har haft betydning for det arbejde, han nu udfører.



Foto: Venture Cup

Næste år kan det blive dig, der løber med førstepladsen i årets Venture Cup konkurrence.

Få afprøvet din iværksætteridé

NÅR DU DELTAGER i Venture Cups konkurrencer, får du gratis en helt uvurderlig hjælp i form af professionel feedback på din iværksætteridé – og desuden et vigtigt netværk i erhvervslevet.

Skriv max tre sider om den idé, der bliver ved med at suse rundt i dit hoved, så snart du har lagt hovedet på puden om aftenen for at sove. Viser idéen sig at være helt i top, kan du vinde 25.000 kroner, og det er der fem teams af studerende, der har mulighed for. Men én ting er vindertitlen og prestigen, end anden er den feedback, du modtager – uanset om du vinder eller ej.

”Det unikke ved konkurrencen er, at man har mulighed for at få professionel feedback på sin idé. Juryen består af erhvervsfolk og investorer, der er højt placeret i dansk erhvervsliv, så man kan få en fantastisk sparing ved at deltage,” siger Michael Bak, der er regionsansvarlig for Venture Cup København.

Der er de seneste år flere og flere, der har fået øjnene op for de muligheder, som Venture Cup giver. For tre år siden var der 100

deltagende idéer, og sidste år var antallet på 250. Tidligere er deltagerne blevet samlet i én stor pulje, men på grund af det stigende deltagerantal har man i år valgt at inddele deltagerne i kategorier.

Nemmere at vinde

Den inddeling betyder ifølge Michael Bak, at deltagerne får en endnu bedre feedback samtidig med, at det øger chancen for at vinde med idéer inden for blandt andet service, og andre ikke-tekniske områder.

”Der er kommet mere lige vilkår, og det betyder samtidig, at vi kan øge fokus på den enkelte, fordi juryen er mere specialiseret inden for sit felt. Normalt når de studerende deltager i konkurrencen, så regner de jo med, at de vil få en god og relevant tilbagemelding på deres idéer. Når vi efterfølgende spørger dem, hvad de rent faktisk fik ud af at deltage, siger de, at det at få et professionelt netværk har været lige så værdifuldt. Med kategoriopdelingen bliver det netværk endnu mere relevant.”

Han mener, det er vigtigt, de studerende kommer uden for universitetet og prøver deres idéer af i den virkelige verden.

”Jeg kan godt forstå, at der er stor fokus på forskning på de danske universiteter – det skal der også være. Det er bare super vigtigt, at man også får testet den viden kommercielt. Det er ærgerligt, hvis den viden ikke får lov til at komme videre,” siger han.

Mange stifter virksomhed

Venture Cup har inden for de seneste tre år registreret, hvor mange procent af de studerende, der har deltaget i konkurrencen, som rent faktisk endte med at starte virksomhed. Det gælder for 7-10 procent af deltagerne. Som det ser ud nu, eksisterer der 70 virksomheder, som oprindeligt fik afprøvet deres idéer hos Venture Cup. De har tilsammen skabt mere end 400 arbejdspladser.

Michael Bak opfordrer alle med en iværksætteridé til at skrive idéen ned og sende den ind. Han mener, det er oplagt at forsøge sig som iværksætter, mens man studerer:

”Man er ikke afhængig af en høj indtægt, fordi man er vant til sin SU, og desuden har vi jo et fantastisk sikkerhedsnet i Danmark, så det er bare at springe ud i det.”

Han lægger ikke skjul på, hvad det er, Venture Cup er på jagt efter:

”Vi forsøger selvfølgelig at finde den næste Skype, men vi er interesserede i alle iværksætteridéer.”

Fristen for at indsende sin idé er den 30. november 2009: Send din idé via www.venturecup.dk/network Venture Cup har tre bidragsydere; universiteterne i Danmark, private virksomheder – og så det offentlige, som der hvert år søges penge fra via fonde.

I år bliver deltagerne inddelt i fem kategorier: Service, Life Science & Med Tech, Software, Cleantech og Applied Technology.

20 procent af deltagerne er internationale. Idéen skal beskrives på max tre sider.

Man kan vinde 5 x 25.000 kroner – penge-præmien går til den bedste i hver af de fem kategorier.

Læs mere på www.venturecup.dk

Mentor – en del af succes

NETE NØRGAARD-NIELSEN arbejdede 70-80 timer om ugen for at banke sin virksomhed i gang, men alligevel hang det ikke sammen. Hun besluttede sig for at få en mentor gennem væksthuset **Katalyst**.

Stemmen brager igennem lokalet, og Nete Nørgaard-Nielsen viser med sit toneleje og sin mimik, hvordan hun reagerer på en telefonsamtale.

Scenen er hendes, og det er den, hun bruger, når hun holder kurser i gennemslagskraft med udgangspunkt i operaen. Det handler ikke om, at folk skal synge, men hvordan de kan træne deres gennemslagskraft ved hjælp af stemme og mimik.

Hun startede sin virksomhed Ministry of Music i 2006, da hun stadig læste sin cand.mag. i musik og desuden arbejdede som operasangerinde.

Hun var ikke uerfaren, da hun havde arbejdet som sanger i 10 år, men hun havde ikke struktur i sit salg i virksomheden.

Da der var gået et halvt års tid besluttede hun sig for at få en mentor gennem væksthuset Katalyst, som formidlede kontakten til Eva Vedel, der på det tidspunkt var direktør for

Forum, og som tidligere havde arbejdet 17 år hos Spies.

”Jeg havde aldrig lært noget om at strukturere mit salg, men det lærte hun mig. Hun fik mig også til at registrere, hvor mange timer jeg egentlig brugte på at arbejde, og derfor kunne jeg pludselig se, at jeg arbejdede 70-80 timer om ugen. Når man arbejder så meget, er man ikke effektiv, og det fik hun mig til at se,” siger Nete Nørgaard-Nielsen, der har set mange andre iværksættere gå ned, fordi de ikke fik tænkt salg ind i deres virksomhed.

”De vil have så meget viden, inden de kaster sig rigtigt ud som iværksættere, at det hele går dødt, inden de kommer i gang. Det handler om prioritering.”

Mentoren fik Nete Nørgaard-Nielsen til at tænke over, hvad hun gerne vil – også i fritiden.

”Jeg skal for eksempel ud at ride på islandske heste en gang imellem, fordi det giver mig en rigtig god fornemmelse, og så arbejder jeg langt mere effektivt bagefter.”

Det første år som selvstændig var præget af mange arbejdstimer, fordi hun havde så mange nye arbejdsopgaver med salg, markedsføring, afvikling af arrangementer m.m., og i det hele taget var der ikke hjælp at hente andre steder, fordi hun ikke havde set andre drive virksomhed med samme udgangspunkt. Men Eva Vedel fik sammen med Nete Nørgaard-Nielsen styr på ar-

bejdstiden, lige som kunderne også blev sat i et smart system.

”Eva brugte selv et system over sine kunder, hvor man giver dem forskellige farver; rød, gul og grøn. Nogle kunder skal man tage sig mere af end andre, hvis de for eksempel er på vej til at blive grønne og dermed reelle købere. Det er et system, der hurtigt viser, hvor min tid giver allermost værdi, og det bruger jeg meget.”

Mødes stadig

Nete Nørgaard-Nielsen mødes stadig med sin mentor fire gange om året, hvor der bliver sat fokus på virksomheden og strategier.

”Så fremlægger jeg budgetter og estimater, og det betyder, at jeg psykologisk hele tiden fokuserer på at sælge, udvikle nye koncepter og evaluere gamle kunder.”

Den unge operasangerinde har rigtig godt gang i sin forretning og er booket lang ind i det nye år. Hun har to pianister, en webdesigner, et par konsulenter og nogle nære samarbejdspartnere tilknyttet Ministry of Music. Sådan som hendes virksomhed fungerer, har hun ikke lyst til at have ansatte.

Lige nu er hun i gang med at skrive en bog om at bruge operaens teknikker som gennemslagskraft. Det var et projekt, som hun på et af de første møder med mentoren, satte sig som mål. Nu er hun ved at lægge sidste hånd på den.



Foto: Joachim Rode

Nete Nørgaard-Nielsen har fundet ud af, hvor vigtigt det er, at hun kommer ud at ride en gang imellem, så det hele ikke drukner i arbejde.

ANNONCE

Innovative it-uddannelser på Københavns Universitet

Center for IT Innovation blev oprettet på Københavns Universitet i 2008 med det formål at starte og støtte tværfaglige it-miljøer på tværs af akademiske discipliner.

– Man kan forvente sig meget af de kandidater, der har taget en it-uddannelse på Københavns Universitet. De vil både være innovative, kreative, dybt fagligt funderet og i stand til at løse morgendagens it-udfordringer, siger professor Finn Kensing, som er direktør for Center for IT Innovation på Københavns Universitet.

Rammer jorden løbende

– Det er i kraft af de studerendes kombination af viden om kommunikation, indsigt i menneske-maskine interaktion og konkrete programmeringskompetencer, at arbejdsmarkedet efterspørger de tværfaglige it-kandidater. De rammer jorden

løbende, siger professor i medievidenskab Klaus Bruhn Jensen, som er studieleder for den netop søsatte bachelordannelse i Kommunikation og it. Uddannelsen åbnede dørene for de første studerende i september i år og på trods af en ganske kortvarig markedsføring, kunne der meldes alt udsolgt ved KOT-tilmeldingen i juli.

Innovativt studiemiljø

Og studielederen har flere grunde til at være stolt. Det tegner nemlig godt for de studerendes innovationskompetencer, at de viser virkelyst, opfindsomhed, selvstændighed og engagement. På eget initiativ er de studerende ved at stable en it-café på benene. Målet med caféen er at samle it-studerende fra de forskellige it-uddannelser omkring nogle fællesnævner: caffè latte, programmering og



nysgerrighed omkring teknologiens muligheder. Spørgsmål som fx ’Hvad bliver Twitters afløser – og hvordan koder man det bedst?’, ’Hvordan kan sociale medier støtte kommunikation i arbejdslivet?’ og ’Hvem benytter hvilke teknologier hvordan?’ er noget, der interesserer de studerende på Københavns Universitets tværfaglige it-uddannelser.

Erhvervslivet efterspørger dem

En undersøgelse gennemført i januar 2009 blandt it-virksomheder, som er medlem af Dansk Industri, viste, at der inden for de kommende 5 år især forventes stigende efterspørgsel efter de tværfaglige it-kandidater.

– Vi er glade for, at Københavns Universitets satsning på tværfaglige it-uddannelser er noget, der allerede nu efterspørges af erhvervslivet. Vi ved, at min. 50% af vores kandidater får job i det private erhvervsliv, siger direktør Finn Kensing.

Københavns Universitet udbyder følgende it-uddannelser:

Bachelor (3 år)

Datalogi

It og sundhed

Kommunikation og it

Naturvidenskab og it (fra 2010)

Kandidat (2 år oven på bachelor)

Datalogi

Bioinformatik

It og kognition

eScience



Vil du vide mere om it-uddannelserne? Find links her: www.citi.ku.dk/uddannelser/

DANSK IVÆRKSÆTTERI I INTERNATIONAL FØRERTRØJE

Det danske uddannelsessystem evner på enestående vis at udklække innovative unge, der med kreative ideer og færdige produkter gør sig bemærket på den internationale scene. Et europamesterskab i Young Enterprise-regi er seneste lysende bevis på den danske succes.

Innovation og iværksætteri er for alvor kommet på dagsordenen i det danske uddannelsessystem. Idégenerering og produktudvikling helt ned på de yngste klassetrin gør, at Danmark i dag kan bryste sig af at tilhøre den absolutte verdenselite inden for iværksætteri.



DANSKER I FRONT FOR EUROPÆISKE ALUMNER

Flere og flere talentfulde, unge danske iværksættere træder ind i det europæiske netværk JA-YE Alumni Europe. Brian Gjerstrup, der også er bestyrelsesmedlem i danske YEAD (Young Enterprise Alumni group Denmark) er netop blevet valgt som General European Coordinator.

DANSKE EUROPAMESTRE I IVÆRKSÆTTERI 2009

Ved det nyligt afholdte europamesterskab i iværksætteri - Europe Enterprise Challenge 2009 - løb den danske virksomhed Niso I/S fra Århus Købmandsskole med guldmedaljen. De blev hædret for deres udvikling af usynlig plastik til beskyttelse mod ridser på højhælede sko.



Young Enterprise Danmark er en non-profit organisation, der har til formål at fremme unges kompetencer inden for selvstændighed, innovation og iværksætteri. Fonden fungerer som serviceorganisation for uddannelsessteder og regionale støtteforeninger, som igangsætter unge under uddannelse med etablering og drift af selvstændig virksomhed eller gennemfører andre kompetenceformidlende aktiviteter inden for kreativitet, innovation og iværksætteri. Young Enterprise Danmark udvikler og udgiver undervisningsmaterialer fra 0. kl. til Kvu/Mvu. Derudover arrangerer Fonden camps, messer, konkurrencer for unge under uddannelse ligesom der afholdes lærerkurser i hele landet.



MAXIMER Dit Potentiale.



Når Danmark bliver for lille

Forskellen på succes og fiasko ligger i ambitionerne, forberedelserne og fokuset. Kom godt i gang eller kom videre med din virksomheds internationale ambitioner.

Hør hvilke services og netværk du kan trække på, når du skal udarbejde din internationale forretningsplan, udvælge markeder og samarbejdspartnere.

Hør om faldgruberne og ikke mindst hvordan du undgår dem.

Få konkret viden om og værktøjer til:

- Eksportstart
- Beskyttelse af dine patentrettigheder
- Indkøb fra Østen
- En international kommunikationsplan der dur

Mød dit kommende netværk i Netværks-zonen i en af pauserne.

Deltag i seminaret tirsdag den 17. november kl. 9.00 – 13.30 og få et forspring i forhold til dine konkurrenter.



DANMARKS EKSPORTRÅD
UDENRIGSMINISTERIET



Læs mere og tilmeld dig på WWW.UGE47.DK

Hvad enten du drømmer om at starte virksomhed eller allerede er godt i gang, giver vi dig power til at maksimere dit potentiale. I uge 47 er der springboards, workshops, foredrag og konkret rådgivning til alle - fra iværksætterspirer i grundskolen til direktører med vækstambitioner. Initiativet er en del af "Global Entrepreneurship Week" hvor mere end 100 lande sætter fokus på iværksætteri og iværksætterkultur. Bag initiativet står Økonomi- og Erhvervsministeriet i samarbejde med en lang række private og offentlige organisationer.

Deltag i opfinderkonkurrence



TANDLÆGE-, DYRLÆGE-, MEDICIN- og teknologistuderende har muligheden for at deltage i en opfinderkonkurrence, arrangeret af Teknologisk Institut og væksthuset Katapult.

Måske falder du over, hvor besværlig arbejdsgangen egentlig er på en dyrlægeklinik uden et simpelt værktøj. Nu har du muligheden for at komme videre med idéen, for det er lige præcis sådan et værktøj eller idé, Teknologisk Institut og Katapult gerne vil have et bud på i sin opfinderkonkurrence.

Tandlæge-, dyrlæge-, medicin- og teknologistuderende kan deltage i konkurrencen, og man skal aflevere konkrete løsningsmodeller, der er tegnet, filmet, beskrevet eller udarbejdet i en simpel model.

Præmien er helt unik, idet Teknologisk Institut fremstiller en prototype af det bedste løsningsforslag. Derudover bliver man optaget i Katapults inkubator, hvor løsningenens patent- og kommercielle potentiale undersøges i samarbejde med Teknologisk Institut. Læs mere på www.teknologiskinstitut.dk - under Center for Idé og Vækst og på www.katapult.ku.dk.

Det må kunne gøres smartere

JEPPE RESEN AMOSSEN, der er nanotek studerende, fik en idé, han var nødt til at afprøve. Med hjælp fra væksthuset Katapult fandt han ud af, at hans idé formentlig kunne bære. Nu skriver han sit speciale og er på den måde i gang med at finde ud af, om idéen kan indfri hans forventninger.

Til en forelæsning på Nano Science Center sad Jeppe Resen Amossen og undrede sig over, hvorfor det, der blev forelæst i, ikke blev gjort anderledes. Helt nede i substansen handlede forelæsningen om genetisk identifikation – en meget langsom og proces.

”Jeg tænkte, at det måtte være muligt at gøre processen hurtigere – det måtte kunne gøres smartere. Hvis man kunne gøre det hurtigere, ville man kunne fremskynde igangsætningen af målrettede behandlinger, og det ville i yderste konsekvens kunne redde menneskeliv.”

Dér sad Jeppe Resen Amossen så med sin idé – men hvad så? Nogenlunde samtidig med forelæsningen fulgte han et iværksæt-

terkursus, der blev afholdt af væksthuset Katapult på Københavns Universitet i samarbejde med DTU. Her blev han tvunget til at finde en idé til et iværksætterprojekt.

”Jeg fik min gruppe overbevist om, at vi skulle arbejde på den her idé, og vi lavede derfor en budgetplan og en forretningsplan. Det viste sig, at det ikke var skræmmende, da jeg først havde prøvet det,” siger han.

Efterfølgende har han fået hjælp fra Katapult, hvor han har fået tilknyttet en vejleder.

”Jeg har også taget kurser i skatteteknik, markedsføring og markedsundersøgelser. Desuden har Katapult hjulpet mig med at søge fonde, og det har blandt andet resulteret i, at jeg har fået knap 100.000 kroner fra Alexander Foss’ Industrifond,” fortæller Jeppe Resen Amossen og uddyber, at pengene skal bruges til at frikøbe ham fra ikke-studierelevante arbejder – og til opstart af virksomheden som en printer osv.

”Perspektiverne er kæmpe store. Hvis den her idé virker, så vil folk kunne bruge den i stor stil. Men der er også risiko for, at den bare ender i papirkurven.”

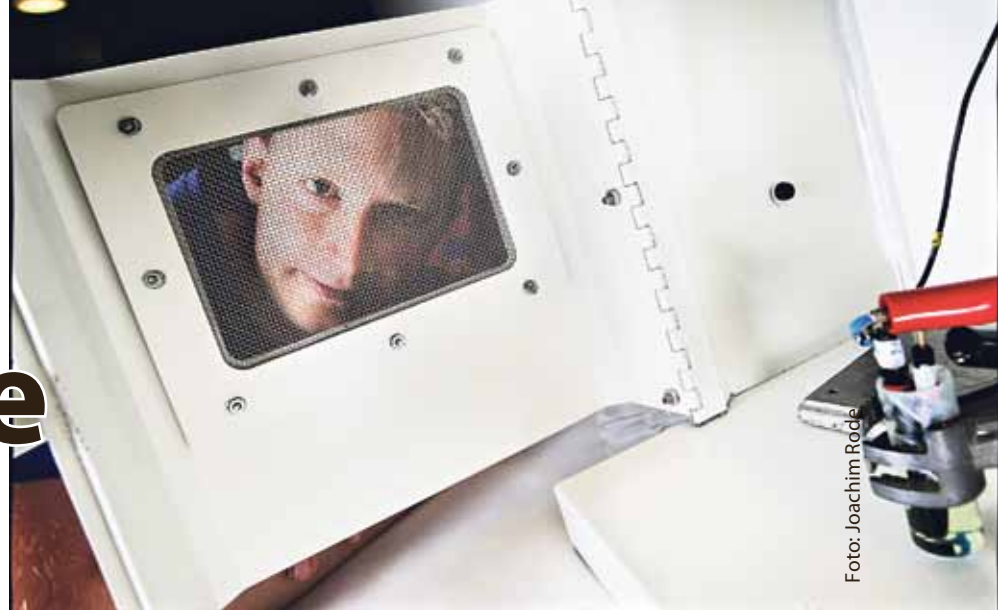


Foto: Joachim Rode

Jeppe Resen Amossen håber på, at han om 10 år har en stribe produkter på markedet.

Speciale som afprøvning

Ud over Katapult talte han også med nogle af universitetets professorer, som syntes, idéen var god. Katapult mener, at idéen er

patenterbar, og næste skridt er at indsende en patentansøgning. Det har fået Jeppe Resen Amossen til at beslutte sig for at skrive

speciale om idéen.

”Idéen kræver, at man har tid til at sætte sig ind i det, så jeg ville ikke kunne have et fuldtidsjob ved siden af. Desuden giver specialeskrivningen mig adgang til faciliteter, instrumenter og hjælp fra det videnskabelige personale. Det er risikofrit for mig at

bruge mit speciale til at se, om teknologien holder,” siger han.

Til marts/april næste år er han færdig med specialet, og derefter venter eksamen. Den helt store eksamen for ham bliver dog, om idéen viser sig at virke i praksis. Hvis den gør det, skal han ud og finde investorer.

”Perspektiverne er kæmpe store. Hvis den her idé virker, så vil folk kunne bruge den i stor stil. Men der er også risiko for, at den bare ender i papirkurven.”

Fremtidsdrømmen ligger dog slet ikke i bunden af en papirkurv.

”Om 10 år håber jeg på at have en stribe produkter på markedet. Enten er jeg den nye gigant, eller også er jeg blevet opkøbt.”

ANNONCE

80.000 virksomheder kan ikke tage fejl

Microsoft Dynamics C5 er Danmarks mest udbredte og bedste regnskabsprogram for iværksættere og mindre virksomheder. Det suveræne økonomistyringsystem er netop lanceret i onlineversion.

For en nystartet virksomhed myldrer idéerne frem og driver værket. Men regnskabet tager ofte livet af de mange gode idéer og måske virksomheden. Når økonomistyringen er i orden, får man som iværksætter mere overskud i hverdagen til det, man er allerbedst til, og det man egentlig startede sin virksomhed for.

– Du skal vælge rigtigt fra starten. Ved virksomhedsstart er der et basalt behov for overblik over regnskab, moms og kunder. Hvis man alene vælger ud fra behov her og nu, kan det gå galt i længden, fordi folk brænder for deres idé, men glemmer regnskabet, eller hvis de har købt en løsning der ikke kan opfylde de fremtidige behov, pointerer Tine Plambach, produktmarketingchef for Microsoft Dynamics C5.

Hendes råd er at vælge en løsning, der kan vokse med virksomheden.

– Der skal være muligheder for ekspansion indbygget,

og det handler ikke alene om størrelse. Der skal være tid til det, man gerne vil, og Microsoft Dynamics C5 giver dig og din virksomhed plads til udvikling, kreativitet og vækst. Hvis du f.eks. har behov for projektstyring eller en web-shop, så skal det naturligvis kunne hænge sammen med dit økonomistyringsprogram.

Tæt på kunderne

Microsoft har netop været rundt i hele landet sammen med BDO Scanrevison for at fortælle om Microsoft Dynamics C5 i onlineversion.

Løsningen har været på markedet siden 1994, og det er fra starten udviklet i Danmark til små og mellemstore virksomheder. Et stærkt afprøvet system, der i dag er solgt til mere end 80.000 virksomheder.

Microsoft Dynamics C5 sælges via Microsofts 140 certificerede partnere i Danmark, der har specialiseret sig i iværksættere og mindre virksomheder. De er tæt på kunderne og kender deres behov.

– Unge iværksættere er online og vant til nettet. Det behov imødekommer vi nu med en onlineversion af Microsoft Dynamics C5 i denne måned. Nu kan du og din revisor lave regnskab anywhere fra enhver

computer, der har netadgang.

Hun og Microsoft forventer, at onlineversionen af Microsoft Dynamics C5 vil overtage en væsentlig del af markedet i løbet af nogle år:

– Flexibiliteten er stor, man kan skrue op og ned med kort varsel, der er rådgivning og support på alle plan, og Microsoft er lig med sikkerhed for videreudvikling og tilstedeværelse. Og jeg vil gerne have de unge til at forstå, at vi er deres partner.



Microsoft Dynamics C5 giver dig og din virksomhed plads til udvikling, kreativitet og vækst.

 Microsoft Dynamics[®] C5

Fakta om Microsoft Dynamics C5

Microsoft Dynamics C5 er det mest udbredte økonomisystem til små og mellemstore virksomheder i Danmark. Man kan frit vælge om man vil købe og installere sin egen licens, eller om man vil tillgå systemet via Internettet. Til Microsoft Dynamics C5 er der udviklet

løsninger tilpasset en række brancher. Systemet kan benyttes på Dansk, Engelsk og Islandsk. Læs mere om Microsoft Dynamics C5 og find en forhandler på www.microsoft.dk/mereoverskud eller www.microsoft.dk/c5

Katapultambassadør gør innovation nærværende

MASIH SINAS BEGEJSTRING for innovation og iværksætteri startede på en studietur til USA, hvor iværksætter- og innovationstanken er en integreret del af fagene på universitetet. Det scenarie kunne han også godt tænke sig i Danmark og er derfor nu ambassadør for væksthuset Katapult.

”Det overraskede mig meget at se, hvordan de i USA havde integreret innovation og iværksætteri i alle fagene på universitetet. Det var jeg slet ikke vant til fra Danmark,” siger Masih Sina, der er tilknyttet Det Farmaceutiske Fakultet som såkaldt Katapultambassadør.

Den titel har gjort ham ansvarlig for at udbrede kendskabet til Katapult – blandt andet via foredrag med eksterne foredragsholdere. Masih Sina kender både til innovationstanken og iværksætterdrømmene, og med sin øjenåbnende tur til USA, tøvede han ikke med at sige ja til at blive Katapultambassadør, da han blev spurgt.

Hvert fakultet på Københavns Universitet får sin ambassadør, og på fakulteternes

hjemmesider vil det fremgå, hvem det er, og hvordan man kommer i kontakt med ambassadøren. Peter Ottesen, der er projektleder i Katapult mener, at det fungerer godt, når studerende kontakter andre studerende og taler iværksætteri:

”Ambassadørerne er selv studerende. De taler samme sprog og har større troværdighed end jeg, der er ansat til at udbrede kendskabet til innovation og iværksætteri,” siger han.

Ud over kontakten til de studerende, skal ambassadøren også holde et arrangement på sit fakultet hvert semester. Masih Sina har et mål om at gøre iværksætteri relevant for alle de studerende på FARMA.

Interessant for alle

”Som Katapultambassadør er mit mål at gøre innovation og iværksætteri interessant for alle – fra dem, der pusler med en iværksætteridé – til dem, der har en forretningsplan. Men det er også for dem, der egentlig slet ikke har interesse for hverken det ene eller det andet.”

Masih Sina mener nemlig, at Katapult i første omgang skal være kendt på universitetet, og derefter kan de foredrag, som han arrangerer, blive målrettet mere specifikt.

”Dansk Industri har meldt ud, at de i høj grad mangler færdiguddannede med forståelse for entreprenørskab, og det giver det her,” siger han.

Katapultambassadørens mål er klart: ”Jeg håber, jeg kan være med til at ændre kulturen omkring iværksætteri og innovation, for der er ofte fordomme forbundet med det, og Janteloven spiller også stadig ind.”

Nærvær er altafgørende

Sven Frøkjær er dekan på Det Farmaceutiske Fakultet, og han hilser initiativet med en Katapultambassadør velkommen:

”Hvis vi skal flytte noget som helst inden for iværksætteri og innovation, så kræver det nærvær. Her får de studerende mulighed for at tale med en studerende med tilknytning til Det Farmaceutiske Fakultet, og det kan rykke meget.”

Han mener, det er vigtigt, at universitetet prioriterer innovation.



Foto: Joachim Rod

Masih Sinas mål er at gøre innovation og iværksætteri interessant for alle studerende på Det Farmaceutiske Fakultet.

”Både som studerende og som ansat skal man have et fokus på iværksætteri og innovation, for det er væsentlige parametre for universitetets rolle i fremtiden.”

Klik ind på www.katapult.ku.dk, hvis du vil have besøg af en ambassadør.

ANNONCE

Den moderne form for venture virksomhed

Hvert år giver Danfoss Ventures en række iværksættere økonomisk og faglig bistand, så deres idéer får de bedste forudsætninger for at blive til noget.

Næste år kommer en verdensnyhed, der vil forbedre livet for mange millioner mennesker i verden: En intelligent membran, der forvandler saltvand og spildevand til livgivende drikkevand. Men havde det ikke været for Danfoss Ventures, havde verden måtte vente længe på denne opfindelse. Den amerikanske forsker bag opfindelsen manglede nemlig en investor og rådgiver for at udvikle sin prototype i nano-størrelse til en fuldgyldig membran i kvadratmeter størrelse.

– Mange opfindere har brug for både økonomisk og faglig hjælp for at få deres projekt flyvefærdigt. Hvor det er meget optaget af den forskningsmæssige eller tekniske del, så er vi eksperter på at bringe idéen videre til en succesfuld forretning. Vi er altså ikke en traditionel venturevirksomhed, der kun kommer med en pose penge, siger Stig Poulsen, Vice President i Danfoss Ventures.

2000 idéer

AquaZ membranen er ikke et typisk eksempel. Der er nemlig ingen typiske eksempler blandt de mere end 2000 henvendelser, Danfoss Ventures får om året. Det kan være alt fra flere hundrede siders beskrivelse af en forretningsidé til en løs idé om en kagebog nedgriflet på en serviet.

Mange af de 2000 idéer kan sorteres fra tidligt i processen, fordi de ikke hører ind under Danfoss' strategiske forretningsområder. I nogle tilfælde bliver de i stedet henvist til andre mulige samarbejdspartnere i Danfoss Ventures store netværk.

– Vi er meget bevidste om, at det ofte er folks drømme, vi punkterer, når vi siger til dem, at idéen ikke holder vand, eller at vi ikke tror på potentialet i den. I de tilfælde, hvor idéerne kunne være interessante for os at gå ind i, screener og evaluerer vi altid potentialet meget grundigt, inden vi beslutter os. Nogle gange kræver det en del research – ikke mindst hvis idéen blot er beskrevet med et par linjer, siger Lars Otten, Director Business Development.

Unik fødselshjælp

Nogle af ansøgerne får tilbudt en adresse i Mads Clausen Entrepreneur Park, som er et vækstcenter for nye, mekatronik virksomheder. Dermed kan de trække på kompetencer inden for Danfoss koncernen. De har desuden mulighed for at blive ”Trusted by Danfoss”, hvilket giver adgang til en række fordele. Blandt andet kan de benytte logoet i deres markedsføring.



– For nogle iværksættere kan det være svært at løfte sløret for deres idé og involvere andre. Vi ønsker at innovative folk skal betragte os som en reel og seriøs partner, der kan hjælpe med at realisere deres ide, siger Lars Otten, Director Business Development, og Stig Poulsen, Vice President, Danfoss Ventures

De forretningsidéer, som Danfoss Ventures vælger at indlede et samarbejde med, får både solid faglig og økonomisk støtte, indtil de er modne til at komme under en Danfoss division eller blive solgt fra.

– Som stor global koncern har vi mange fordele, som vi kan dele med de udvalgte projekter. Vi kan tilbyde juridisk bistand og patentkontor, produktions- og laboratoriefaciliteter, sparring, netværk, en masse ekspertise på mange områder og ikke mindst adgang til at producere og sælge flere steder i verden. Den fødselshjælp er helt unik, og den kan man ikke få andre steder, siger Lars Otten.

Antallet af idéer, der bliver til nye projekter, varierer meget fra år til år – alt afhængigt af, hvor ressourcekrævende de enkelte projekter er.

Kort om Danfoss Ventures

- * hører til Danfoss gruppen
- * blev grundlagt i sin nuværende form i 2005
- * har 11 ansatte

- * koncentrerer sig især om projekter og idéer inden for Danfoss kerneområder
- * www.ventures.danfoss.com

Danfoss

Bliv inspireret til at starte op!



Læs om andre studerende, der har haft succes med at starte egen virksomhed hos studentervæksthuset IDEA House. www.idea-house.dk

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond
Vi investerer i din fremtid



Ønsker du også at få dit budskab ud i dagspressen?



C Media Danmark A/S
Havnegade 39
1158 Khb K
www.cmedia.as



Fremtidens Iværksætter

- Læs mere på www.katapult.ku.dk

- Kom og hør efterårets mest spændende paneldiskussion!

PANEL



Hvordan kan jeg blive iværksætter? Hvad har samfundet brug for?
Hvordan gør jeg min ide unik? Skal jeg starte nu eller vente?
Hvordan bliver min virksomhed succesfuld?

- Hvad er dit spørgsmål til panelet?

Asger Aamund, bestyrelsesformand

Lars Mikkelsen, adm. direktør IBM

Stephan Christgau, investment director Novo Seeds

ORDSTYRER



Morten Løkkegaard, tidl. DR vært

Katapults ambassadører indleder med at fortælle om mulighederne hos Katapult.

TID:
25. nov.
kl. 16.00-18.00

STED:
Marmorhallen lokale 3-13,
Det Biovidenskabelig Fakultet,
Thorvaldsensvej 40, 2000 Frb.

KATAPULT
INNOVATION
OG IVERKSÆTTERI
FOR STUDERENDE

Søg hjælp hos andre iværksættere



ESBEN BISTRUP HALVORSEN og **Rasmus Resen Amossen** stod for kort tid siden med en masse praktiske problemer, da de startede deres virksomhed **Kuneco**. De ser ingen grund til, at andre med iværksætterdrømme skal igennem det samme; de står klar til at hjælpe.

Hvordan løser man den her ligning? Hvilket punkt på Jorden er længst væk fra land? Spørgsmål, som man ikke lige kan få besvaret på to minutter på Google, skulle man gerne kunne få besvaret på webtjenesten Kuneco.

Det er en ny hjemmeside, som fungerer som en spørgsmål/svar tjeneste, hvor spørgsmål bliver kanaliseret direkte hen til dem, der statistisk set har størst sandsynlighed for at svare på dem. Nogle af de mest kvalificerede personer på siden kan desuden tjene penge på deres svar. Sådan lyder Esben Bistrup Halvorsens beskrivelse helt kort af sin og makkerens virksomhed. De er begge kandidater fra Det Naturvidenska-

belige Fakultet og synes, det var svært

at stable virksomheden på benene.

"Det var meget forvirrende at starte Kuneco, og vi stod med en masse spørgsmål, som vi ikke rigtig vidste, hvad vi skulle gøre ved. Derfor vil vi gerne hjælpe andre studerende, der vil starte som iværksættere, for der er ingen grund til, at de skal opfinde den dybe tallerken flere gange," siger Esben Bistrup Halvorsen, der har sagt ja til at hjælpe Katapults iværksættere i det nye initiativ Katapult Alumne.

Han mener, at det kan være en fordel at søge hjælp fra en tidligere studerende, der lige har stået med de samme problemer.

"Jeg ved lige præcis, hvilke spørgsmål der kan dukke op – og måske også være med til at forberede de nye iværksættere på, hvad der kan opstå af udfordringer undervejs," siger han.

Klik ind på www.katapult.ku.dk, hvis du vil vide mere om Katapult Alumne.

Kurser med innovation og entrepreneurship

KØBENHAVNS UNIVERSITET BYDER på en lang række forskellige kurser og forelæsninger med fokus på innovation og iværksætteri. Se et udpluk her:

Grundkursus i vidensbaseret entrepreneurship er et tilbud til alle studerende og er en generel introduktion til det at være iværksætter. Varighed: ni forelæsninger + gruppearbejde – samlet omkring 135-140 timer. Næste kursus ligger i foråret. Tilmelding: Kenny Erleben på kenny@diku.dk. Læs mere på www.entrepreneur.dk.

Lær hvordan du patenterer et produkt på kurset om **Intellectual Property Rights**.

Kurset holdes i januar og er kun for ph.d. studerende. Kurset varer fem dage. Tilmelding: Mikkel Trym på mtan@science.ku.dk. Læs mere på www.katapult.ku.dk/aktiviteter/phdkurser/.

Kurset **Renewable Energies** løber over fem uger fra slut juli til august. Amerikanske studerende kommer til Danmark og følger dette kursus, som dermed også giver en international dimension. Tilmelding og information: Mette Maj N. Kirsch på mmnk@life.ku.dk.

Innovation Camps er et intensivt forløb på fem døgn og en mulighed for alle studerende. En Innovation Camp tager udgangspunkt i at løse en konkret problemstilling og foregår ofte i samarbejde med en eller flere virksomheder inden for eksempelvis biotech, cleantech, IT og fødevarer.

Du kan som studerende og virksomhed kontakte Mikkel Trym på mtan@science.ku.dk for nærmere information om kommende Innovation Camps.

Forretningsforløbet på Det Humanistiske Fakultet er for humaniorastuderende på Københavns Universitet, der leger med tanken om at blive iværksættere. Forløbet

består af 7 x 3-timers workshops og udbydes af væksthuset Katalyst i samarbejde med Københavns Erhvervscenter. Næste forløb ligger i foråret. Læs mere på www.katalyst.hum.ku.dk, hvor du også kan tilmelde dig.

HUM INNO er et intensivt todages innovationsforløb den 26.-27. november 2009 og er for alle humaniorastuderende på Københavns Universitet. Her får du brug for dine humanistiske kompetencer til at løse en konkret innovationsopgave for en virksomhed. Læs mere på www.katalyst.hum.ku.dk, hvor du også kan tilmelde dig.

Din idé kan sælges

Der er et alternativ til at starte egen virksomhed.

I Opfinderrådgivningen på Teknologisk Institut har vi gennem mere end 30 år hjulpet folk til at sælge deres gode idéer. Det sker gennem indgåelse af en licensaftale med en eksisterende virksomhed.

Rådgivningen finansieres af Forsknings- og Innovationsstyrelsen.

Læs mere på www.opfind.nu.

Har din idé et stort potentiale – kan vi hjælpe dig hele vejen fra idé til salg!



KU's iværksættere tager advokaten med på råd

Mange iværksættere glemmer at tage advokaten med på råd. Studerende ved KU kan gratis trække på ekspertrådgivning, når de starter virksomhed.

Når en kommende iværksætter, eksempelvis en studerende med en god idé, starter virksomhed, sikrer han sig ofte først og fremmest bankens og eventuelle samarbejdspartneres hjælp. Men han glemmer ofte at sikre det helt grundlæggende, nemlig at ingen hugger hans gode idé, inden virksomheden overhovedet er kommet i gang. På Københavns Universitet starter mange studerende hvert år virksomheder i universitetets regi, og derfor har KU tilknyttet en advokat til væksthuset Katapult. Her kan de studerende hente værdifuld rådgivning, inden de for alvor starter deres virksomhed op.

Har prøvet det selv

Advokaten, som de studerende kvit og frit kan rådføre sig med, hedder Nick Langschwager. Han kommer fra advokatfirmaet Zacco Advokater, og er ekspert i it- og teknologiret. - Foruden at studere datalogi og jura har jeg selv prøvet at starte en virksomhed op og er selv faldet i mange af de faldgruber, jeg i dag kan rådgive de kommende iværksættere om. Man skal sikre sine rettigheder til sit produkt eller sin idé – lige meget om det er et fysisk produkt eller eksempelvis et stykke software. Jeg kan mærke, at der er et stort behov blandt de studerende for at få rådgivning på dette område, siger Nick Langschwager.

Han mener, at man skal tænke på advokaten på samme måde, som man tænker på bank eller revisor, når man starter sin virksomhed. Og man skal ikke først komme, når

tingene er gået skævt. Advokaten kan yde løbende rådgivning og ikke kun krisehjælp. Rent faktisk er det Nick Langschwagers anbefaling, at advokaten er den første, der tages kontakt til.

Gratis rådgivning på KU

Mange iværksættere vælger advokaten fra, fordi de har en formodning om, at taxameteret straks kører på de store tandhjul, og at regningen bliver skyhøj. Men på KU (og et par andre uddannelsessteder) kan de ganske gratis konsultere advokaten – eksempelvis når de i samarbejde med deres fakultet eller institut starter en virksomhed. De kan ringe på næsten alle tidspunkter af døgnet og få svar på de mange juridiske spørgsmål, som advokaten nu engang er bedst til at løse.

- Det kan være spørgsmål om rettigheder og patenter, om sponsorater fra private virksomheder, skatteret eller om licenser. Starter en virksomhed i universitetets regi, skal man sikre sig om, det er universitetet eller den studerende, der har rettighederne – eller måske at man deler rettighederne i et bestemt forhold. Der er mange spørgsmål, vi kan være med til at svare på, for kan jeg ikke selv løse problemet, har vi en række andre eksperter i Zacco, som kan supplere med deres specialviden, understreger Nick Langschwager. Han oplyser endvidere, at det er et fast princip, at al indledende rådgivning er gratis.

Rådgiver med erfaring

Han læste selv først datalogi og siden jura, mens han sideløbende arbejdede hos det daværende TDC Internet som udvikler og senere projektleder. I 'fritiden' startede han egen

virksomhed, men blev ramt af dot.com-sammenbruddet i 2001, hvor han mistede en del af det, han havde bygget op, fordi der ikke var styr på aftalerne fra start. Netop denne baggrund betyder, at Nick Langschwager i dag kan rådgive nye iværksættere med så megen mere pondus.

For en nystartet iværksætter betyder økonomien meget. Ofte har man sat egne penge i projektet eller lånt dyre penge i banken, og derfor er det så vigtigt, at rettighederne er sikret, inden man søger samarbejder med andre etablerede virksomheder.

Beskyt din idé

- Der er desværre eksempler på, at en etableret virksomhed har hugget idéen fra en innovativ iværksætter, fordi den ikke var beskyttet. Man bør selvfølgelig søge at patentere sin idé, men der er også andre – og stort set gratis – måder man kan sikre sig på. Eksempelvis ved at offentliggøre idéen i fagtidsskrifter, hvorefter en 'tyvagtig' konkurrent ikke kan hævde, at man selv fandt på idéen. Alt det og meget mere kan jeg og mine kolleger rådgive de studerende om, inden de kommer i klemme, siger Nick Langschwager. Mange gode virksomheder udspringer fra universiteterne, og for en dels vedkommende har Nick Langschwager stået for deres aftaler og sikring af idéerne.

ZACCO
ADVOKATER

Fakta:

Zacco Advokater er en mindre advokatvirksomhed specialiseret i immaterial- og IT-ret med kontorer i København og Århus.

Zacco Advokater samarbejder og deler kontor med Zacco, der med mere end 600 medarbejdere i Danmark, Holland, Norge, Sverige og Tyskland er en af Europas største IP konsulentvirksomheder. Zacco Advokaters jurister arbejder tæt sammen med Zaccos patent-, design- og varemærkekonsulenter, hvilket skaber en unik og integreret rådgivning.

For yderligere information se www.zaccoadvokater.dk

Hellerup

Hans Bekkevolds Allé 7
2900 Hellerup
Tel: + 45 70 42 42 10
Fax: + 45 70 42 42 11
nil@zacco.com