

Iværksætterhistorier fra IDEA House



DEN EUROPÆISKE UNION



Den Europæiske Socialfond

Vi investerer i din fremtid

Er IDEA House kommet for at blive?

Studentervæksthuset IDEA House blev startet i februar 2006 i Kolding, og der er efterfølgende blevet åbnet et IDEA House på eller i relation til flere uddannelsesinstitutioner i Danmark. Det svarer helt til de planer, der blev lagt ved starten af Iværksætterakademiet IDEA. IDEA Syds bevillingsgivere valgte at prioritere dette initiativ højest blandt mange andre initiativer, som fremmer innovation og iværksætteri på og for de videregående uddannelser.

Hvilke behov skal der så dækkes?

I løbet af studietiden får studerende tilført megen viden gennem undervisning og læsning af litteratur. Formålet med IDEA House er at opnå viden og konkret erfaring i innovation og iværksætteri, som er utrolig nyttigt uagtet om man efter studiet går efter en karriere som iværksætter eller som medarbejder i en etableret virksomhed.

Disse kompetencer kan man kun opnå gennem træning og konkret arbejde uden for uddannelsesinstitutionen og i interaktion med potentielle kunder og baseret på konkrete ideer og behov.

Hvorfor IDEA House?

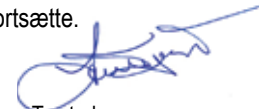
IDEA House organisationen har udviklet en række værktøjer og metoder, som er blevet afprøvet og videreudviklet løbende til gavn for alle husene. Den synergi og effektivisering, der hermed er skabt, har været ganske synlig, og brugerne og netværket nyder godt af de webløsninger, der forbinder og formidler den nødvendige viden. En anden ting, der er mindst lige så vigtig er, at innovationen fremmes gennem fælles arrangementer, hvor deltagere fra de forskellige studieretninger og studieinstitutioner bringes sammen i forbindelse med kurser, camps, summer schools m.v.

Er der nogen, der vil betale?

Forudsætningen for at IDEA House fortsat kan drives og udvikles er, at der løbende skabes en finansiering, og her har vi nydt stor velvilje blandt en række sponsorer og offentlige myndigheder, herunder Danfoss, Regionen og enkelte større kommuner i regionen. Den næste udfordring er naturligvis at søge en vis forankring i det lokale og søge støtte og sponsorater i det lokale/ regionale, som dog nødvendigvis skal understøttes af uddannelsesinstitutionerne samt statens midler til fremme af innovation og iværksætteri, som ikke er blevet mindre aktuel med de nuværende økonomiske udfordringer og arbejdsmæssige omstruktureringer.

Formålet med denne folder

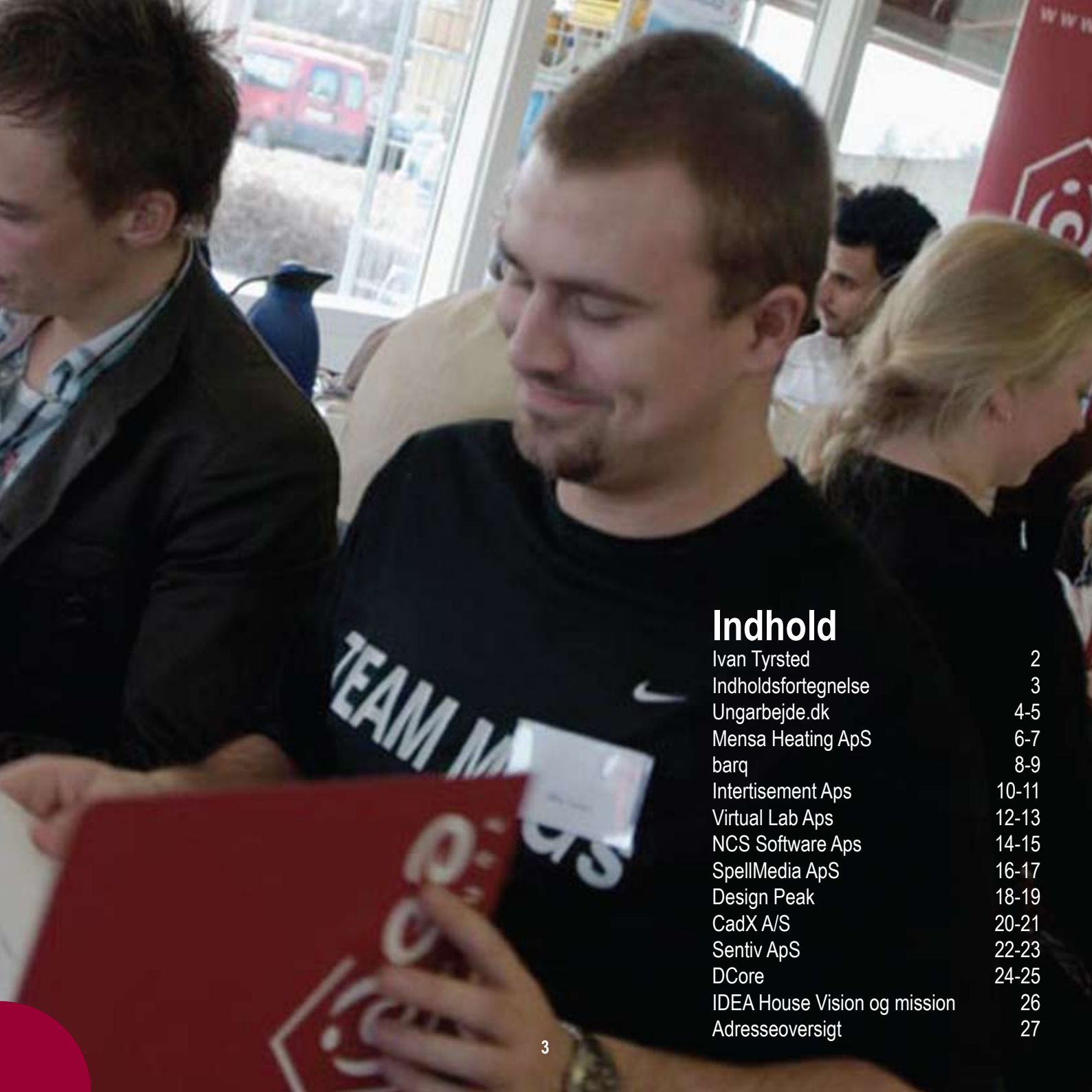
Vi har i denne folder samlet nogle af de mange gode cases, hvor ideer og mennesker er blevet omsat til forretning og dygtige iværksættere. Disse er blot nogle få eksempler, på de mange gode cases og forretningsidéer, der har været i IDEA House. Vi er sikre på, at de rigtig mange der har benyttet sig af vores tilbud ikke skaber nogle fremtidige virksomheder enten som selvstændig virksomhed eller i eksisterende virksomheder. Det er en spændende opgave, som alle ildsjæle i de mange IDEA House, der er etableret, har lyst til at fortsætte.



Ivan Tyrsted

Regional Udviklingschef // IDEA





Indhold

Ivan Tyrsted	2
Indholdsfortegnelse	3
Ungarbejde.dk	4-5
Mensa Heating ApS	6-7
barq	8-9
Intertisement Aps	10-11
Virtual Lab Aps	12-13
NCS Software Aps	14-15
SpellMedia ApS	16-17
Design Peak	18-19
CadX A/S	20-21
Sentiv ApS	22-23
DCore	24-25
IDEA House Vision og mission	26
Adresseoversigt	27

Ungarbejde.dk





Masser af hjælp at hente

Hvad var den oprindelige idé for jeres virksomhed, og hvad er den i dag?

- Idéen var og er at formidle jobs mellem virksomheder og unge, og gøre det i et medie, som de unge bruger, og det vil sige via internettet. Oprindeligt havde vi kun Vejle i tankerne, men det kom hurtigt til at omfatte hele Danmark.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

- Idéen opstod i januar 2008, og ikke længe efter havde vi brugt alt, hvad vi havde af penge på et domæne og et portal system. Ikke fordi det var noget særlig stort beløb, for vi har hele vejen igennem været gode til at holde omkostningerne nede, men alligevel. I maj 2008 kunne vi så åbne den første hjemmeside, som dog slet ikke ligner den, vi har i dag. Til at begynde med var det helt vildt, hvis to unge havde været inde og oprette en profil i løbet af en uge. I dag er det normalt med et par hundrede om ugen.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan I overvandt dem?

- Den største udfordring var, at vi slet ingen erfaring havde med e-handel. Vi måtte altså prøve os frem og lære af vores fejl. Man kan roligt kalde det "learning by doing". Glemmer man én gang at lægge moms til, så husker man det næste gang. Men vi har altså også hentet en masse hjælp og gode råd hos blandt andre Vejle Erhvervsudvikling og IDEA House Vejle.

Set i bakspejlet, er der så ting, I ville have gjort anderledes?

- Næh egentlig ikke. Det kan være, at vi ser anderledes på det om nogle år, men lige nu er der vist ingen grund til at fortryde noget.

Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- Det skyldes først og fremmest den vilje og handlekraft, vi alle tre er i besiddelse af. Vi ville have Ungarbejde.dk op at stå, og det er så også lykkedes. Men den hjælp og støtte vi igennem hele forløbet har fået, og stadig får, hos IDEA House og Vejle Erhvervsudvikling, har haft stor betydning. Endelig har det, at Jesper Buch fra JustEat for et års tid siden kom ind i virksomheden som investor og medejer, også haft afgørende betydning. Det han har brugt seks år på at bygge op, har vi med ham som partner kunnet gøre på seks måneder.

Hvad er succeskriteriet for jeres virksomhed?

- Ungarbejde.dk er allerede en succes, synes vi. Så det gælder faktisk bare om at videreføre og udbygge succesen.

Hvor er jeres virksomhed om 2-3 år?

- Vi ønsker at være dominerende på det danske marked. Hvad Jodindex er for voksne, det skal Ungarbejde være for unge. Til den tid er vi nok også klar til at eksportere idéen til andre lande.

Har I et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

- Man bør benytte sig af alle de muligheder for rådgivning, hjælp og vejledning, der findes, og der er faktisk utrolig meget hjælp at hente rundtomkring. I hvert fald i Vejle føler man sig meget velkommen som ung iværksætter.

Rasmus Terp
Andreas Fabricius
Martin Fabricius



Varme ører og kolde fødder

Hvad var den oprindelige idé for jeres virksomhed, og hvad er den i dag?

- Man får varmet ørerne, når man sidder på en fortovscafé ved siden af en traditionel udendørs gasvarmer. Men fordi varmekilden er placeret højt, kan man samtidig sidde og fryse om fødderne. Det naturlige vil være at placere varmekilden nede ved benene og så lade varmen stige op omkring resten af kroppen. Idéen var derfor at udvikle et varmeapparat, der kan monteres på de borde, som allerede findes ude ved caféerne og andre steder med udendørsservering. Det var den oprindelige idé, men det viste sig, at en standard "varmetønde" ville blive for stor og uhåndterlig. Så i stedet har vi udviklet et bord, hvor varmen er integreret.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

Idéen opstod en efterårsdag i 2005, men først i 2007, da vi gik Academy Aarhus, begyndte vi at udvikle på idéen. I 2008 indgik vi partnerskab og stiftede et I/S, som i januar 2009 blev til et ApS, da Østjysk Innovation kom ind som medinvestor. Vi har prototypen klar, og forventer at levere de første borde primo 2010.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan I overvandt dem?

- Den store udfordring var kapital. Næsten alle iværksættere kender problemet med at finde kapital til at udvikle en idé. For os betød det, at udviklingsfasen blev forholdsvis lang. Det havde dog den fordel, at vi nåede omkring alle mulige



Mensa Heating ApS

problemstillinger og derfor var velforbredte, da selve prototypen af bordet skulle fremstilles. Alligevel blev en af udfordringerne at finde frem til et gitter, som man ikke kunne brænde sig på. Det kunne man mod forventning ved det gitter, vi anvendte på den første prototype. Det fik os til at arbejde intenst fra otte morgen til otte aften i en uge i et tolv kvadratmeter lille kælderrum med to meter til loftet. På den syvende dag havde vi løsningen!

Set i bakspejlet, er der så ting, I ville have gjort anderledes?

- Af skade bliver man klog, sjældent rig. Men nej, der er egentlig ikke noget, vi ville have gjort fundamentalt anderledes.

Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- I begyndelsen spurgte vi os selv, om vi nu også troede så meget på idéen, at vi ville investere både tid og penge i det. Da vi kom frem til, at det gjorde vi, var beslutningen taget, og så får man hurtigt sat gang i forskellige ting, der gør, at der ikke rigtig er nogen vej tilbage. Men ellers var kapital det afgørende. Da Østjysk Innovation kom ind i billedet, var det som at gå fra første til tredje gear, og springe andet gear over.

Hvad er succeskriteriet for jeres virksomhed?

- Når vi har det endelige produkt på gaden, og folk kan se idéen i det, og det derfor bliver solgt, så har hele forløbet været en succes.

Hvor er jeres virksomhed om 2-3 år?

- Det er et svært spørgsmål at svare på, når vi endnu ikke har det første produkt på markedet. Men skal vi komme med et bud, så forventer vi have flere produkter inden for samme område og med en international afsætning.

Har I et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

- Lad ikke udgifterne løbe løbsk. Vi har heldigvis været gode til fra day one at vende hver en 25 øre, før den blev givet ud. En af de udgifter, som er meget lidt produktiv, er husleje. Det var derfor super at finde gratis kontorfaciliteter hos IDEA House Aarhus. Det gav os mulighed for at prøvekøre vores forretningsidé, og samtidig få god sparring fra undervisere og fra de andre iværksættere hos IDEA House. En anden ting er, at man som nystartet virksomhed modtager et hav af tilbud og gode råd, og der er mange, som vil sælge én forskellige ydelser. Her gælder det om at vælge med omhu.

Chief executive officer

Stig Bloch Milfeldt

Product developing manager

Lars Vinther Pedersen



barq

Jokke



Hvad var den oprindelige idé for jeres virksomhed, og hvad er den i dag?

Selve grundidéen har vi ikke lavet om på. Den har fra begyndelsen været at skabe grønt og humanistisk design, der virker ægte, og hvor man kan se, at der står mennesker bag. Det må gerne være lidt "beskidt". Til gengæld har vi snævre grundidéen lidt ind. I begyndelsen ville vi det hele. Alle opgaver inden for grafisk design havde vores interesse, og det gjorde det svært at forklare andre og os selv, hvad vi egentlig stod for. Siden har vi specialiseret os i præsentationsdesign. Altså hvor vi tilbyder private og offentlige virksomheder at udarbejde det visuelle præsentationsmateriale, der hjælper dem til at overbevise, informere om eller sælge for eksempel et nyt produkt eller et budskab.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

Det var i slutningen af 2006, mens vi stadig gik på Designskolen, at idéen opstod, og det var cirka samtidig, vi besluttede at starte et designbureau sammen. Navnet skulle være "Bågæk", efter den lyd en høne laver, når den skræpper op. Senere ændrede vi navnet til Barq. Det lød bedre, når vi skulle præsentere os i telefonen. I begyndelsen brugte vi meget tid på at finde frem til, hvem vi var som designere og som virksomhed, og hvordan vi skulle præsentere os. Man kan sige, at vores egen visuelle identitet blev vores svendeproeve. Det var samtidig vores afgangprojekt fra Designskolen.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan I overvandt dem?

- Samarbejde! Vi er to ret forskellige typer. Det betyder for det første, at vi supplerer hinanden godt, men det betyder også, at vi kan blive uenige i forskellige sammenhænge. Det dur ikke i længden bare at skubbe det til side. Man må snakke tingene igennem, og det er vi heldigvis blevet gode til. En god ansvars- og arbejdsfordeling er med til at forebygge uenighed. Men ellers er udfordringen for sådan nogle som os det forretningsmæssige. Vi er begge trænede i den kreative proces, men sådan noget som økonomi og salg skulle vi først til at lære. Vi har blandt andet deltaget i kurset Design:Startup, som er et seks uger langt forløb for iværksættere inden for design.

Set i bakspejlet, er der så ting, I ville have gjort anderledes?

- Egentlig ikke. Der er selvfølgelig ting, som vi har ændret og justeret på undervejs. For eksempel vores grundidé. Men det er nok en naturlig proces, som alle nystartede virksomheder skal igennem.



Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- Der skal selvfølgelig noget lyst, vilje og gåpåmod til at starte egen virksomhed. Men derudover er det vigtigt at have kontakt til folk, der ved noget om at starte og drive en virksomhed. For os har IDEA House været af afgørende betydning. De havde det business aspekt, som vi manglede, så her fik vi en masse god sparring, og så blev der talt lige ud af posen. Se at få solgt noget, kunne lederen Ivan Tyrsted finde på at sige, når vi havde fokus på alt muligt andet. Man havde følelsen af, at de virkelig gerne vil have os frem. Og bare det at kunne sidde og arbejde et andet sted end hjemme har haft stor betydning. Generelt synes jeg, man som iværksætter har medvind i Kolding. Der er utrolig meget gratis hjælp og rådgivning at hente.

Det startede med et "Bågæk"

Hvad er succeskriteriet for jeres virksomhed?

- At kunne leve af det vi elsker og brænder for. Men også selve det at skabe en levedygtig virksomhed fra bunden af. I det daglige drejer det sig om at gøre en forskel. Har en kunde succes, med det vi laver, så er det også vores succes. Så på den måde har vores virksomhed været en succes hele tiden!

Hvor er jeres virksomhed om 2-3 år?

Vi befinder os i nye fysiske rammer, har ansat en række medarbejdere og samlet et antal faste samarbejdspartnere omkring virksomheden. I det hele taget skulle vi til den tid gerne have fået os et endnu mere solidt netværk og nogle store faste kunder. Desuden må antallet af opgaver gerne være så stor, at vi selv kan vælge, hvad vi vil kaste os over.

Har I et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

- Gør det! Hvis man har idéen, så gør det, og gør det i Kolding! Jeg ved ikke, hvordan det er i andre byer, men her i Kolding har man en vision om at være Danmarks vækstcenter nummer 1, og det er noget man virkelig kan mærke som ung iværksætter. Uanset hvor man bor, er det en god start at henvende sig i et IDEA House i nærheden.

Anders



Designbureau skabt og ejet af
Anders Baden Nielsen og
Joaquim Marqués Nielsen
Begge med en master i
visuel kommunikation
fra Designskolen Kolding



Hvad var den oprindelige idé for jeres virksomhed, og hvad er den i dag?

- Idéen var at skabe et indretnings- og visualiseringssystem, der gør, at man så at sige kan tage alle mulige møbler med sig hjem fra forhandleren, og se hvordan de tager sig ud hjemme i boligen. Til det har vi udviklet en håndholdt enhed med indbygget kamera, som foreligger i en prototype, der har fået navnet Viewboard.

Det ligner en indrammet glasplade, og gennem den kan man så se de udvalgte møbler stå i rummet. Det er samtidig muligt at skifte farve og stof og flytte rundt på møblerne, som man har lyst.

Men idéen er foreløbig strandet på, at hardware jo ikke må koste noget nu til dags, og vi kan ikke som med mobiltelefoner sælge en enhed for en krone. Til gengæld kom vi for et lille års tid siden i kontakt med den internationale møbelkæde BoConcept, hvor vi lige nu er i færd med at udvikle et produkt, der vil betyde helt nye muligheder for virksomhedens kunder og sælgere. På nuværende tidspunkt kan vi ikke røbe så meget mere om projektet.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

- Officielt blev Intertisement ApS stiftet den 16. november 2007 efter at Syd-dansk Innovation gik ind i vores virksomhed som investor. Men faktisk startede Intertisement, mens vi læste på Aalborg Universitet Esbjerg, og en prototype af

Virtuelle møbler lagt på hylden

Viewboard, som dengang hed Vitual Product Application, indgik således i vores kandidatspeciale.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan I overvandt dem?

- Vi stod med et unikt produkt, og hvor meget kan man så røbe for potentielle kunder og andre? Vi brændte da også nældeerne på en enkelt person undervejs. En af udfordringerne var derfor at finde mennesker, som vi kunne stole på.

En anden udfordring var den administrative side af sagen og herunder salgsarbejdet, hvordan man skriver en kontrakt og så videre. Vi var jo ikke udlært direktør og

Intertisement ApS

Direktør Kim Bleshøj Nielsen
Teknisk chef Jacob Stengade
Se billede på forsiden.

salgschef, da vi forlod universitetet. Her har IDEA House Esbjerg været os til stor hjælp, og i dag er vi glade for at have blandt andre Ivan Tyrsted fra IDEA House i vores bestyrelse.

Set i bakspejlet, er der så ting, I ville have gjort anderledes?

- Vi skulle ikke have været så fokuseret på det oprindelige produkt, som vi var. Så havde vi fra starten været parate til også at gå andre veje ved samtaler med potentielle kunder og samarbejdspartnere.

Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- Man kan sige, at da Syddansk Innovation meldte sig som investor, så var vores Viewboard ikke længere et legetøj, men et produkt. Uden investor havde Intertisement måske ikke eksisteret i dag.

Hvad er succeskriteriet for jeres virksomhed?

- Vi vil selvfølgelig gerne se et af vore produkter på hylden en dag. Men der har da allerede været flere succeser, for eksempel da vi fik en investor. Og så er vi jo glade, hver dag vi kommer på arbejde. Det er også en succes.

Hvor er jeres virksomhed om 2-3 år?

- Vi befinder os nok på samme adresse, men der er kommet to-tre flere ansatte til, og der er overskud til at arbejde med flere projekter samtidig. Blandt andet er vi kommet videre med vores oprindelige produkt Viewboard. Desuden vil vi gerne udbygge kontakten til universiteterne, hvor der altid er gang i et væld af spændende projekter. Vi kunne selv godt lide, når folk udefra viste interesse for, hvad vi gik og lavede. Både da vi læste på universitetet, og da vi holdt til i IDEA House.

Har I et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

- Gør det, men vurder først risikoen, og hvor meget du er villig til at slippe. Hos os var indstillingen, at vi ville finde en investor, som kunne se potentialet i det vi lavede. Det var for os en bekræftelse på, at vi havde fat i noget med fremtid i.

Virtual Lab ApS



Karsten Møller Brogaard
Martin Christensen

Målrettet ud i cyberspace

Hvad var den oprindelige idé for jeres virksomhed, og hvad er den i dag?

- Vi ville udvikle spil og skabe virtuelle verdener. Vores første ordre var at opføre et 10.000 kvadratmeter stort virtuelt center i Second Life for IDEA House Danmark, men vores hidtil største opgave er en 3D computerskabt offshore platform for Den Danske Maritime Fond. Her kan folk, der arbejder med offshore, og andre med interesse sætte sig ind i livet på en boreplatform. Første del er færdig og gratis tilgængelig. Og nu er vi ved at videreudvikle produktet og få det op på et niveau, hvor det kan bruges til blandt andet sikkerhedsanalyser.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

- Et halvt år efter vi blev færdige med medialogi studiet på Aalborg Universitet Esbjerg i 2007, startede vi Virtual Lab, og kort efter var vi i gang med vores første opgave.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan I overvandt dem?

- Det økonomiske var en udfordring. I begyndelsen levede vi fra måned til måned og vidste ikke, om der også var penge til løn måneden efter. Sådan gik det første år. Men gennem IDEA House kom vi i kontakt med stadig flere kunder, og selvom vi nu er flyttet ud af IDEA House, er stedet stadig en kilde til opgaver.

Set i bakspejlet, er der så ting, I ville have gjort anderledes?

- Der er nok altid ting, man kunne have gjort anderledes. Vi kunne godt fra starten have været mere målrettet og fokuseret i vores arbejde, i stedet for hele tiden at forfølge nye idéer.



Billedtekst: Direktør Karsten Møller Brogaard. Medindehaver Martin Christensen var i Australien, da billedet blev taget.

Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- Under studiet gik vi og snakkede løst om at starte virksomhed, men det afgørende skridt blev først taget, da IDEA House etablerede sig i Esbjerg. Og vi var ikke de eneste. Flere af vore studiekammerater flyttede også ind hos IDEA House. Det er slet ikke sikkert, at vi var startet, hvis ikke IDEA House havde været der, for på det tidspunkt havde vi begge to modtaget flere jobtilbud.

Hvad er succeskriteriet for jeres virksomhed?

- Det er hele tiden at skabe vækst og udvikling. Vi er glade for det, vi indtil nu har opnået, men vi vil da gerne have en størrelse, så vi kan tage endnu større opgaver ind.

Hvor er jeres virksomhed om 2-3 år?

- Vi har lige ansat en fuldtidsmedarbejder og har flere freelancere og konsulenter tilknyttet, men vi forventer at være endnu flere om to tre år. Vi er også lige flyttet til nye lokaler, men måske flytter vi igen, hvis planerne om at opføre et offshore-hus her i Esbjerg realiseres. Det ville være en oplagt adresse for os, da vi forventer, at offshore-delen af vores virksomhed vokser de kommende år. Det forventer vi i øvrigt også, at spildelen vil.

Har I et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

- Vær god til at fokusere og målrette din indsats, og gør brug af dit netværk. Ikke mindst fordi det er en god måde at få kunder på.



Nordic Code Studio Software ApS

Hvad var den oprindelige idé for jeres virksomhed, og hvad er den i dag?

- Oprindeligt var idéen at lave hjemmesideløsninger til hele verden. Men vi fandt hurtigt ud af, at vi ikke kunne konkurrere med firmaer og folk i lande med et langt lavere lønniveau og med 16 årige knægte, som for få kroner laver hjemmesider i deres fritid. Så det gik vi væk fra igen. I stedet for skræddersyede hjemmesider gik vi over til at beskæftige os med skræddersyede software løsninger til primært erhvervslivet. Desuden tilbyder vi konsulentytelser, når bestående software skal ændres, tilpasses eller opdateres, for det er jo sjældent, at en software hundrede procent opfylder en virksomheds behov. Det sker også, at vi får til opgave at udbedre de fejl, der ofte er i en billig software købt i et uland.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

- Allerede da vi arbejdede med vores 5. semester projekt i datamatikeruddannelsen på Erhvervsakademi SydVest i Sønderborg, gik vi og fiklede lidt med det. Selve virksomheden blev startet pr. 1. januar 2009, og den 5. januar fik vi vores første rigtige job, som var et konsulentarbejde for et større lokalt firma, og det strakte sig over tre en halv måned.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan I overvandt dem?

- En af de store udfordringer var alt det administrative i forbindelse med at drive en virksomhed. Vi er jo fire nørder, som elsker at kode, men ikke rigtig gider alt papirarbejdet. Vi besluttede derfor at lægge en del af det regnskabsmæssige eksternt, og fordele resten mellem os. I små portioner er det mere spiseligt.

Set i bakspejlet, er der så ting, I ville have gjort anderledes?

- Vi skulle nok have taget fat om det administrative noget før, så vi var afklaret fra starten. Vi kunne også på et tidligere tidspunkt have sat os ned og fundet frem til, helt præcis hvem vi er, og hvad vi laver og er gode til. Det gør det nemmere at stille sig op foran en kunde.

Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- Det var det drive, vi havde lige fra starten. Vi var alle sammen meget målrettede og engagerede i processen. Motivationen blev ikke mindre af, at verden befandt sig midt i en finanskrisen, da vi sluttede på Erhvervsakademiet. Lidt firkantet sagt havde vi valget mellem arbejdsløshed eller at starte noget selv. Vi havde desuden en lærer, Peter Hveisel Hansen, som støttede os meget i begyndelsen. Han sørgede for, at vi kunne sidde og arbejde i et lokale på skolen, og det var ham, som skaffede os det første job.



Hvad er succeskriteriet for jeres virksomhed?

- Vi betragter os allerede som en succes. Først lykkedes det os at få en indtjening, der sikrede os en fast månedsløn. Den 16. juli 2009 havde vi penge nok til omdanne vores virksomhed til et ApS, det tog os fem måneder at samle pengene. Og den 1. oktober flyttede vi fra IDEA House og ud i egne lokaler. Det synes vi er ret godt skuldret på et år. Nogle af de næste mål er at hæve lønnen, få vores kontor her til at ligne en million og ansætte nogle folk, som kan tage sig af blandt andet support. Vi får bedre tid til at være innovative. Vi er jo alle fire entreprenører, som kan lide at være nyskabende, og som gerne vil være med til at sætte nye standarder indenfor vores felt.

Hvor er jeres virksomhed om 2-3 år?

- Til den tid vil vi være et navn indenfor softwarebranchen, og i hvert fald i Sønderjylland skal vi være den foretrukne partner ved nyudvikling af software.

Har I et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

- Sørg for at have et netværk af kompetente folk omkring dig. En vigtig del af det netværk, vi har i dag, blev skabt i de syv måneder, hvor vi havde vores base i IDEA House Sønderborg. Før da holdt vi til på Erhvervsakademi SydVest, og det var ikke optimalt. Men så mødte vi Ken Holm Thomsen fra IDEA House, som var på skolen i anden anledning. Han foreslog, at vi flyttede til IDEA House Sønderborg, der har tilhuse på Alsion. Det har været en kæmpe hjælp i opstarten af vores virksomhed. Vi kom blandt andet i kontakt med en masse forskellige mennesker, og det har været enormt givende.

```
<meta name="description" content="Præsentation af hvad HTML er" />
```

```
<meta name="keywords" content="tutorial, tutorial, webdesign, kursus, hjemmesider, hjemmeside lær, html, css, xhtml, xml" />
```

```
<meta name="title" content="Lektion 2: HTML - HTML - Tutorials" /> NCS Software
```

```
<meta name="language" content="dan" />
```

```
<meta name="Date" content="10-10-05" />
```

```
<meta name="robots" content="index, follow" />
```

```
<meta http-equiv="Content-Type"
```

```
content="text/html; charset=iso-8859-1" />
```

```
<meta http-equiv="PICS-Label" content='(PICS-1.1 "http://www. Fra nul til en million/" I gen tru for "http://www.html.dk/" r (SS~~000 1))' />
```

```
<meta http-equiv="PICS-Label" content='(PICS-
```

Spell Media ApS



Det er i orden at være blåøjet

Hvad var den oprindelige idé for din virksomhed, og hvad er den i dag?

- Idéen holder sig meget godt, der er bare kommet flere ting til. Idéen var at udvikle et it-baseret undervisningsprogram, hvor børn fra 0. til omkring 5. klasse kan bevæge sig og bruge kroppen, samtidig med at de lærer at stave og regne. Idéen opstod, da min ældste søn skulle starte i 0. klasse efter børnehaven. Han hører til den gruppe af børn, som har brug for at brænde noget energi af. Da jeg havde en prototype klar, testede jeg den i 0. klasse på hans skole, og det var en succes. Både børn og lærer syntes, det var spændende og sjovt. Det gjorde, at jeg arbejdede videre med Move & Learn, som programmet siden er kommet til at hedde.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

- Jeg fik idéen, mens jeg læste medialogi på Aalborg Universitet Esbjerg. Efter universitetet arbejdede jeg et års tid som systemudvikler, men jeg kunne ikke slippe Move & Learn idéen, og jeg måtte beslutte, om det skulle fortsætte som et fritidsprojekt, eller om jeg ville forsøge at gøre det til en levevej. Det endte med det sidste. Kort efter jeg traf min beslutning, løb jeg ind i Ulrik Blom, som var min lærer på handelsskolen. Han fortalte, at han netop var i færd med at starte et IDEA House i Esbjerg, og jeg fortalte, at jeg var ved at stable en virksomhed på benene. Det faldt så godt i hak, at jeg snart flyttede ud af min kælder og ind i det nystartede iværksætterhus. Det var her, jeg kom i kontakt med en investor, og efter sommerferien 2009 kunne jeg så lancere et færdigudviklet Move & Learn program.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan du overvandt dem?

- Økonomien var en udfordring. På et tidspunkt var en repræsentant for Syddansk Innovation på besøg i IDEA House, og i den anledning fik han også hilst på nogle af os brugere. For mit vedkommende endte det med, at jeg fandt en investor. Da så mit produkt var færdigudviklet, var markedsføring og salg en anden udfordring. I dag har jeg fået hjælp af en markedsføringsøkonomi-studerende.

Set i bakspejlet, er der så ting, du ville have gjort anderledes?

- Nej, der er egentlig ikke noget, jeg ville have gjort anderledes.

Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- At jeg i en periode havde min base i IDEA House har bestemt været medvirkende. Det føltes som at møde på arbejde i modsætning til at sidde hjemme for sig selv. Stedet var fuld af liv og aktivitet, og det var et godt sted at knytte kontakter, få sparring og møde andre iværksættere.

Hvad er succeskriteriet for din virksomhed?

- Når mit salg kommer op på et niveau, så det giver overskud, vil jeg betragte det som en succes.

Hvor er din virksomhed om 2-3 år?

- Til den tid skulle jeg gerne have fået fodfæste på mindst ét udenlandsk marked. Det kunne være Norge, Sverige, England eller Tyskland. Desuden har jeg nok ansat et par folk på blandt andet markedsførings- og salgssiden.

Har du et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

- Tro på din idé. Nogle gange er det i orden at være blåøjet. Du vil sikkert møde folk, som synes, det er bindegalt, hvad du er i færd med, men så gælder det om at holde fast. Det er desuden en fordel at være sammen med andre i for eksempel et kontorfællesskab. For der vil nærmest dagligt være både op- og nedture, og så er det rart at have folk omkring sig, som står i samme situation.

**Indehaver
Kenneth Krogsgaard**

Med sut og cykellygte

Hvad var den oprindelige idé for din virksomhed, og hvad er den i dag?

- Jeg er sådan en, som går rundt og får idéer hele tiden. Mens jeg læste IT product design på Syddansk Universitet, fik jeg idéen til en sut, som kan skrues i en brik med modernælkserstatning. Og på den måde forvandler sutten den til en hygiejnisk og steril engangs sutteflaske til brug i ikke mindst tredje verdens lande. Sutwell hedder den, og med den fik jeg en topplacering ved den internationale Index Award i 2005 og igen i 2007. Idéen var dengang og er stadig at lave produkter, der kan hjælpe mennesker og gøre en forskel. Som for eksempel min Tortoise sikkerhedslygte, der gør folk, og ikke mindst børn, mere synlige i trafikken. Men for at børn vil bruge den, skal de synes, den er sej. Det var udfordringen. Jeg designede den som en lille skildpadde, der både kan monteres på cyklen, armen, benet, cykelhelmen eller i et bælte, og som kan fås i alle mulige farver og mønstre. På den måde kan man finde sin egen individuelle lygte.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

- I forbindelse med Index Award sagde en professor fra Risø til mig, at nu har du konceptet, så nu kan du gå ud og finde en investor og starte virksomhed. Kort tid efter i begyndelsen af 2006 startede jeg Design Peak. Sutwell er endnu ikke i produktion, men det kommer den. Til gengæld kom min sikkerhedslygte i produktion senere på året og blev herefter solgt til blandt andre Coop. I dag har jeg udviklet syv forskellige produkter, og heraf er de fem i produktion.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan du overvandt dem.

- For mig var det en udfordring at finde penge til at udvikle Sutwell konceptet. I banken vil man gerne se en ordrebekræftelse, før man giver lån, og ude hos kunden vil man gerne se det færdige produkt, inden man giver en ordre. Det endte med, at jeg udviklede min sikkerhedslygte, for med den at tjene penge til at færdigudvikle Sutwell. En anden udfordring har været kommunikationen med min samarbejdspartner i Kina. Fyren, som lavede 3D-tegningerne, talte kun kinesisk, mens jeg benyttede mig af engelsk, når vi kommunikerede via telefon og mail. Når jeg var i Kina, kunne jeg supplere med kropssprog, men det var ikke optimalt. Jeg besluttede derfor at bruge seks måneder på at læse til teknisk designer på EUC Syd, så jeg selv kunne udfærdige 3D tegninger.

Set i bakspejlet, er der så ting, du ville have gjort anderledes?

- Jeg ville ikke starte med at investere 50.000 kroner i dyre internationale patenter og godkendelser, som jeg gjorde med Sutwell. Min opfindelse gav klapsalver

ved Index Award, men det kan man ikke leve af. I dag venter jeg til opfindelsen giver et overskud, før jeg begynder at give penge ud til patenter og godkendelser. Jeg er blevet mere forretningsminded.

Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- Jeg ville være min egen chef, og jeg ville tjene penge på mine idéer. Det har været det afgørende. Men interaktion med andre studerende og med andre iværksættere har også haft stor betydning. En del af dem lærte jeg at kende gennem IDEA House Sønderborg. Jeg mødte Ken Holm Thomsen fra IDEA House i forbindelse med et projekt på EUC Syd. Jeg fortalte ham om mine planer, og to dage senere havde jeg kontor på Alsion. Da han ringede, troede jeg først, at det var nogen, som lavede fis med mig. At få stillet gratis kontorfaciliteter til rådighed og få god sparring har været guld værd på dette tidlige tidspunkt i forløbet. Senere blev jeg inviteret til Mads Clausen Entrepreneur Park ved Danfoss. Jeg følte det som en ære, da de henvendte sig med tilbuddet.

Hvad er succeskriteriet for din virksomhed?

- Når jeg er tilfreds med mit produkt, og folk bruger det, så er det en succes. For ikke så længe siden så jeg to damer, som var ude at gå en tur, og de havde begge en af mine sikkerhedslygter spændt på armen. Det syn gjorde mig helt varm om hjertet!

Hvor er din virksomhed om 2-3 år?

- Om 2-3 år er jeg tilstede i Kina med mindst et kontor, fordi det er der, produktionen og en del af udviklingen foregår. Antallet af produkter er steget, og omsætningen kan til den tid regnes i millioner.

Har du et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

- Hvis du har en idé, men ser, at den ikke kan sælges, så lad være med at bruge tid på at udvikle den. Men har du en god og salgbar idé, så find en investor eller køber, som også synes den er god. Og når du har startet din virksomhed, så sørg for at få dig et netværk af blandt andet folk med erfaring i at drive virksomhed.



Design Peak



O U S E

retningsi





Nordeuropas bedste efter to år

Hvad var den oprindelige idé for jeres virksomhed, og hvad er den i dag?

- Vi kom til at tale om, at CAD i byggebranchen var blevet udviklet i en sådan grad, at rollen som CAD-forhandler burde ændres. Det gav anstødet til, at vi startede vores egen virksomhed, hvor vi ville skabe et helt nyt koncept for CAD-løsninger til byggebranchen.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

- Der gik kun syv måneder, fra vi begyndte at snakke om det, til vi var klar med alt lige fra brevpapir til computere.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan I overvandt dem?

- En af udfordringerne viste sig at være ledelse/medarbejder forholdet. Det kom som en overraskelse for os, for det var noget, vi forventede at have fod på. I stedet var det noget, som vi først lige skulle lære. Her har Ivan Tyrsted fra IDEA House, som vi er så heldige at have siddende i vores bestyrelse, været til stor hjælp.

Set i bakspejlet, er der så ting, I ville have gjort anderledes?

- Vi skulle nok have haft mere fokus på udfærdigelsen af de forskellige kontrakter med vores samarbejdspartnere og så videre, så det fra begyndelsen står helt klart, hvilken rolle partnerne har.

Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- Vi var begge to kørt lidt fast i vore tidligere stillinger og derfor meget motiverede for at starte for os selv. Og da beslutningen først var taget, gik det stærkt. Inden vi startede, havde vi udarbejdet en detaljeret tre års plan, men allerede efter den første måned havde vi nået det, vi efter planen havde et halvt år til.

Hvad er succeskriteriet for jeres virksomhed?

- Succeskriterier, som sådan, har vi ikke. Men det var da en succes for os, da vi efter kun to år på markedet for 3D CAD-løsninger blev kåret som den mest fremsynede Autodesk-forhandler i Nordeuropa. Til daglig føler vi, det er en succes, når vore kunder har succes med det, vi laver. Og så drejer det sig ellers om at have det sjovt. Vi skal være glade for at komme på arbejde, og vi skal være glade, når vi går hjem.

Hvor er jeres virksomhed om 2-3 år?

- Det er svært at sige. Vi vil naturligvis fortsat have vækst og fortsat øge vores markedsandele. Men vi har intet ønske om at være kæmpestore. Det drejer sig mere om at være stabile på markedet og at få skabt et godt navn i branchen, et navn, der står for kvalitet.

Har I et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

- Forberedelse, forberedelse, forberedelse. Med et godt forberedende arbejde, er man allerede nået langt. Og så er det vigtigt at få aftaler skrevet ned, så der ikke efterfølgende opstår uenighed. Det gælder ikke mindst, når man er flere om at starte virksomheden. Og endelig er det vigtigt at få sig nogle gode samarbejdspartnere og et godt netværk. Man kan lige så godt fra starten erkende, at man ikke kan være god til det hele.

Etableret og ejet af
Mogens Braae og
Niels Stoffer

CADxpert A/S



Danmarks bedste idé og et par stykker til

Hvad var den oprindelige idé for jeres virksomhed, og hvad er den i dag?

- Det startede med en opgave, vi fik stillet, mens vi gik i 2.g på Vejle Tekniske Skole. Opgaven gik ud på at finde et hverdagsproblem og finde en løsning på det. Vi kom frem til, at vi ville arbejde med parfumeallergi. Efter at have undersøgt problemet og fundet ud af, hvordan parfume virker, og allergi opstår, var vi inde omkring flere forskellige løsninger. Lige fra duftkugler man kunne have i lommen, til noget man kunne spise, så duften ville komme indefra og ud gennem huden. Men den løsning, vi besluttede at gå videre med, var et parfumeplaster. Vi udviklede herefter et plaster, hvor parfumen er indkapslet, så en irritation af huden kan undgås. Efterfølgende testede vi plasteret på tusinde personer og fandt ud af, at også mange ikke-allergikere kunne finde på at bruge plasteret for at undgå at udvikle allergi. Der var også mange, som syntes, at plasteret kunne være en ny og trendy måde at bruge parfume på. Det var derfor oplagt ikke kun at se på funktionen, men også give plasteret en smart udformning. Man kan for eksempel designe det som en skinnende blå sommerfugl.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

- I august 2006 begyndte vi at arbejde på opgaven med plasteret. Senere deltog vi i en konkurrence arrangeret af Young Enterprise, hvor der var deltagelse af hold fra alle landets tekniske skoler. Her blev plasteret kåret som Danmarks bedste idé, og det gav selvfølgelig blod på tanden. I sommeren 2007 indgik vi et samarbejde med Medical Device Business Catalyst A/S, som har over tredive års erfaring i branchen, og november samme år kom Østjysk Innovation ind i projektet som investor. På den måde blev Sentiv ApS stiftet. Plasteret er sådan set færdigudviklet, og arbejdet består nu i at finde en virksomhed, som er interesseret i at købe rettighederne til produktet og sætte det i produktion.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan I overvandt dem?

- Vi arbejdede faktisk ikke særlig godt sammen i begyndelsen. Det skyldtes nok, at vi alle tre er meget ambitiøse og udstyret med en god portion vindermentalitet. Vi har det bedst, når vi får ret, og det kan man jo ikke altid få. Så det førte sommetider til nogle uoverensstemmelser. På et tidspunkt satte vi os ned og med hjælp fra en vejleder, fik vi snakket tingene igennem. Det viste sig, at det meste bundede i småting og misforståelser. Siden da har samarbejdet fungeret meget bedre.

Set i bakspejlet er der så ting, I ville have gjort anderledes?

- Vi har været igennem en lærerig proces, men der er ikke noget, som vi decideret ville have gjort anderledes.

Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- Der har været flere ting. Førstepladsen i Young Enterprise konkurrencen, det at MDDB og senere Østjysk Innovation gik ind i projektet, og så selvfølgelig vores egen motivation og indsats har alt sammen haft stor indflydelse på forløbet.

Hvad er succeskriteriet for jeres virksomhed?

- Når man kan gå ned og købe plasteret i Matas, så har Sentiv ApS helt sikkert været en succes. Men uanset det, så har vi allerede lært en masse, der gør, at vi er godt rustet til at gå i gang med nye projekter. Udover Sentiv ApS har vi sammen med to andre startet virksomhederne Cosmobar og Stik I Rend. Cosmobar er en mobil cocktail bar, der rykker ud og skaber et eksklusivt indslag ved bryllupper, fødselsdage, firmafester og så videre. Stik I Rend er en lille medievirksomhed, der tilbyder at stå for produktionen af blandt andet reklame-, produkt- og profilfilm.

Hvor er jeres virksomhed om 2-3 år?

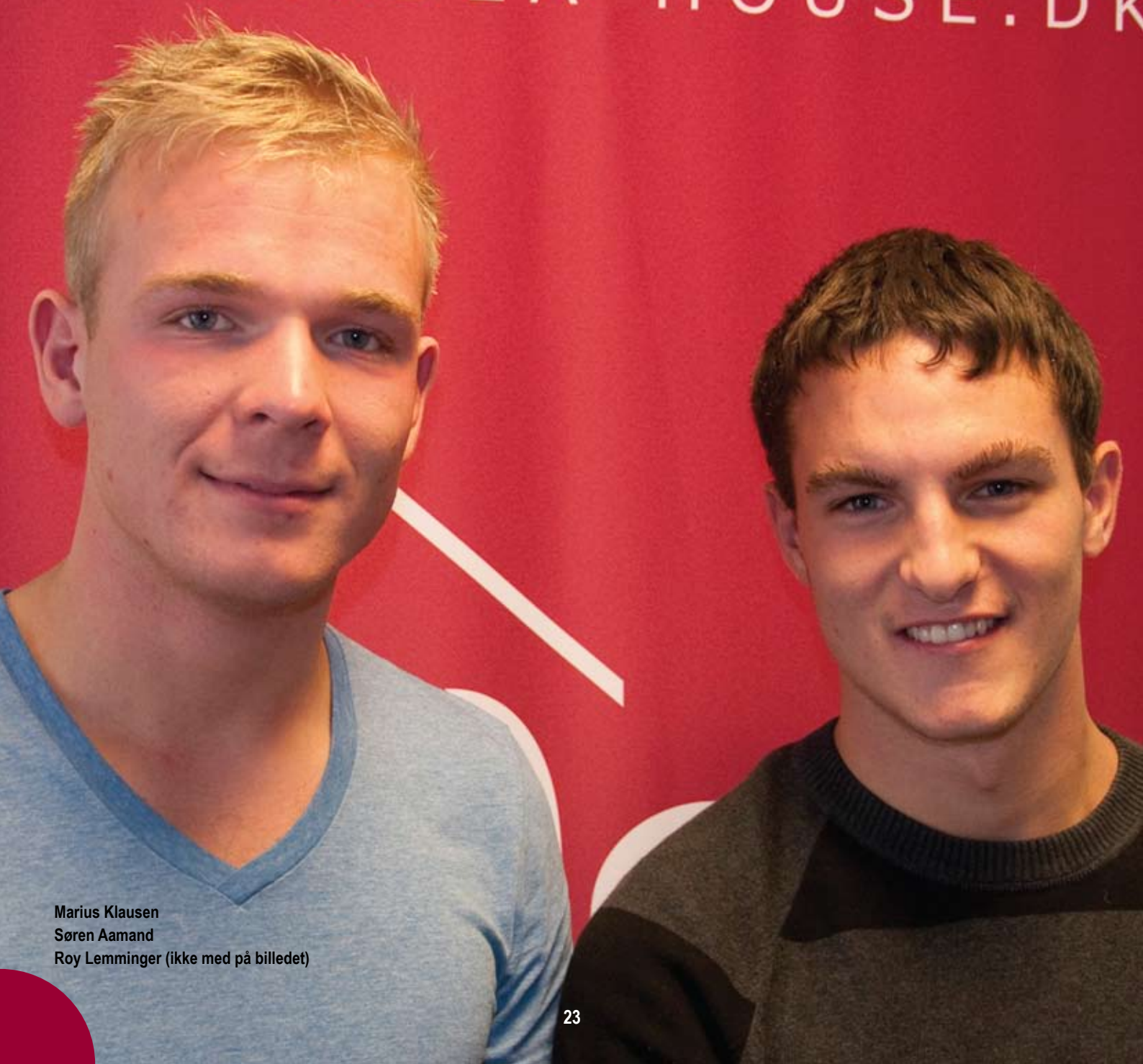
- Til den tid er parfumeplasteret solgt, Cosmobar kører sig selv, og mon ikke vi har fået et par gode idéer mere. Men flere af os har altså også planer om at læse videre.

Har I et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

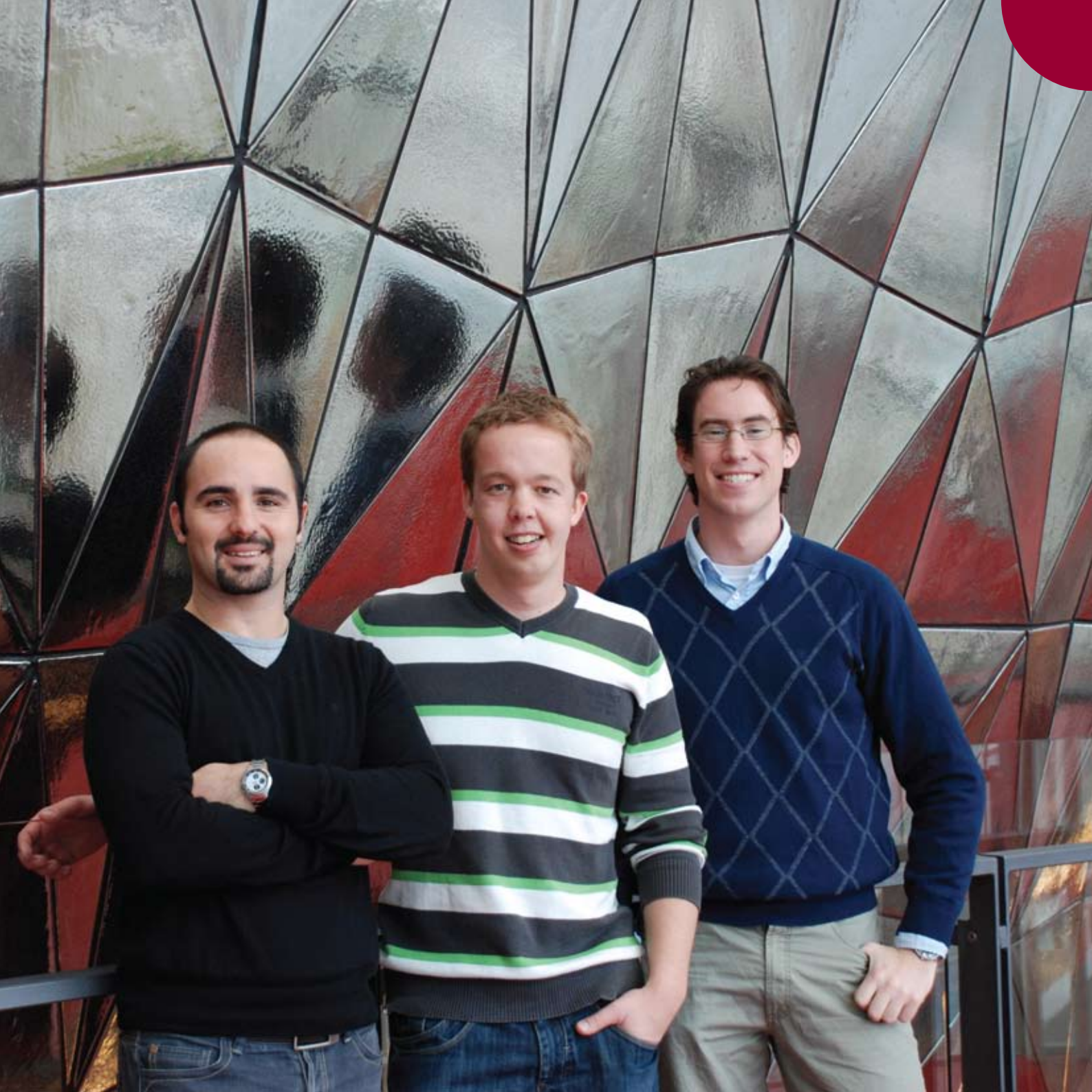
- Just do it, som det hedder i Nike reklamen. I et land som Danmark er risikoen for at falde helt igennem ikke stor. Der er tværtimod mange, som gerne vil være med til at hjælpe en ung iværksætter frem. Det har vi oplevet flere gange. For eksempel da vi deltog i en messe i forbindelse med Young Enterprise konkurrencen. Her kom Ruben Krog fra IDEA House forbi vores stand, og det møde førte til, at vi kort efter var blandt de første, der rykkede ind i det nystartede IDEA House i Vejle. Generelt er det en god idé at fortælle andre, hvad du går og arbejder med. Det er utroligt, hvad det kan føre til. Det er som om, at der altid er en, som kender en, som kan være behjælpelig på den ene eller anden måde.



Sentiv ApS



Marius Klausen
Søren Aamand
Roy Lemminger (ikke med på billedet)



De rette folk og det rigtige produkt

Hvad var den oprindelige idé for jeres virksomhed, og hvad er den i dag?

- Den helt oprindelige idé var et internt postsystem til brug i skyskrabere og andre store kontorbygninger. Senere i forbindelse med et bachelor projekt begyndte vi at udvikle på idéen. Vi var inde omkring et pneumatisk system, derefter et elektro mekanisk og endelig en software løsning. Og samtidig gik vi fra et postsystem til højhuse over til software indenfor automation af industriproduktion.

Hvor lang tid gik der fra idé til start af virksomhed og til færdigt produkt?

- Vi fik en masse god respons på vores bachelor projekt. Flere gav udtryk for, at vi havde fat i noget, som var værd at arbejde videre med. Det er to år siden, og det betød, at vi kort efter besluttede at starte en virksomhed. Vi er fortsat i færd med at udvikle både produktet og vores virksomhed, og det varer nok yderligere to år, før vi står med det færdige produkt.

Nævn nogle af udfordringerne undervejs, og hvordan I overvandt dem?

- Penge er hele tiden en udfordring, for det er tidskrævende og dermed dyrt at udvikle et produkt, som det vi har kastet os over. Vi ønsker desuden at ændre selskabsformen fra et I/S til mindst et ApS, og det kræver også penge. Tid er en anden udfordring, for vi er tre travle fyre, som ved siden af DCore er involveret i andre projekter foruden arbejde og studier.

Set i bakspejlet er der så ting, I ville have gjort anderledes?

- Vi bevæger os i et område med mange konkurrerende virksomheder og må derfor være omhyggelige med, hvem vi indvier i vores idé og vores produkt. Langt de fleste af de personer og virksomheder, som vi har eller har haft kontakt til, har været til gavn, og mange har bidraget med værdifuld viden. Men der har desværre også været personer, som vi ikke skulle have stølet på.

Hvad har været afgørende for, at planerne om at starte egen virksomhed blev realiseret?

- Man kan sige, at vi er de rette folk til det rette produkt. Vi komplimenterer hinanden godt, og vi har alle tre stor tiltro til projektet. Men det var faktisk et tilfælde, at vi mødtes. Vi var alle tre i gang med andre projekter, da vi løb ind i hinanden i IDEA House i Sønderborg. Det viste sig hurtigt, at vi gik godt i spænd, og det er en af grundene til, at DCore blev en realitet.

Hvad er succeskriteriet for jeres virksomhed?

- Det vil helt sikkert være en succes at stå med et færdigt og salgbart produkt. Det vil også være en succes at finde en samarbejdspartner, som ønsker at investere i vores virksomhed.

Hvor er jeres virksomhed om 2-3 år?

- Om senest to år har vi færdigudviklet produktet, og om tre år har vi et salg, der gør, at vi ikke længere behøver ekstern finansiering. Desuden har vi til den tid eget kontor og sikkert også flere ansatte.

Har I et godt råd til andre, som ønsker at starte egen virksomhed?

- Det kan være en udfordring at holde motivationen oppe, når det som oftest tager flere år at udvikle en virksomhed og gøre et produkt klar til salg. Og i den periode undgår man nok ikke at møde modgang, ligesom man af og til løber ind i et "nej", hvor man havde håbet på et "ja". Men tror man på idéen, så er det bare med at holde ud og holde fast. Det er desuden vigtigt at have de rette folk omkring sig. Gode venner er ikke nødvendigvis gode virksomhedspartnere.

DCore

Ronen Hadar
Joost Maarse
Koos Hulskamp





IDEA House - Vision

Visionen for IDEA HOUSE er at organisationen og de ydelser samt produkter der tilbydes, er de bedste i Danmark, når det drejer sig om at inspirere og hjælpe studerende ved de videregående uddannelser til at omsætte drømme og ideer til forretning eller radikale sociale forbedringer.

IDEA House - Mission

Missionen for IDEA HOUSE er at bibringe studerende de kompetencer, det mindset og det netværk, der skal til for at skabe fremtidens succesfulde entreprenører. Ved entreprenører forstås de personer, som selvstændig er i stand til at skabe værdi i samfundet via eget initiativ, eller gennem samspillet med andre. Det kan ske gennem etablering af nye virksomheder i eget regi eller inden for en eksisterende virksomhed/organisation eller gennem innovation. Innovation er defineret som processen fra idé-skabelse til omsætning af konkrete nye produkter/koncepter eller ydelser, og altså ikke forstået snævert alene som en idé-skabelse.



Det startede med
et "Bågæk"

IDEA House direktør
Ivan Tyrsted
Regional Udviklingschef IDEA
ivt@idea.sdu.dk



Adresseoversigt

IDEA House Kolding

c/o House of Design
Skolegade 2D
6000 Kolding
Heidi Kunst
hku@idea.sdu.dk

IDEA House Aarhus

c/o Erhvervsakademi Aarhus
Sønderhøj 30
8260 Viby J.
Jesper Nørskov
noje@aabc.dk

IDEA House Horsens

c/o VIA University College Chr. M.
Østergaards Vej 4
8700 Horsens
Jonna Pedersen
jop@viauc.dk

IDEA House Vejle

Havneparken 2
7100 Vejle
Ruben Krogh
rkr@vejlehs.dk
Bo Juelsgaard
bjn@vejlehs.dk

IDEA House Esbjerg

Niels Bohrs Vej 8
6700 Esbjerg
Ulrik Blom
ubl@eavest.dk

IDEA House Sønderborg

Alsion 2
6400 Sønderborg
Ken Holm Thomsen
kht@idea.sdu.dk

IDEA House Odense

c/o Syddansk Universitet
Campusvej 55
5230 Odense M
Søren Jensen
sje@idea.sdu.dk

IDEA House Slagelse

c/o Syddansk Universitet
Willemoesvej 2B
4200 Slagelse
Keld Harbo
keld@sdu.dk

IDEA House RUC

Universitetsvej 1, Bygning 01
4000 Roskilde
Sune Kaspar Friis
idea@ruc.dk

IDEA House CBS

c/o Copenhagen Business School
Howitzvej 60, 1th Floor
2000 Frederiksberg
Nynne Christiansen
nc.idea@cbs.dk

IDEA House Fr. Seminarium

c/o Frederiksberg Seminarium
Nyelandsvej 27-29
2000 Frederiksberg
Lasse Skånstrøm
ls@fredersem.dk

IDEA House Nykøbing Falster

c/o CELF
Frisegade 48
4800 Nykøbing Falster
Louise Posborg
lpo@celf.dk

IDEA House



IDEA HOUSE ønsker at bibringe studerende de kompetencer, det mindset og det netværk, der skal til for at skabe fremtidens succesfulde entreprenører.



www.idea-house.dk