

Iværksættere b

AF KASPER KRONENBERG
kasper.kronenberg@borsen.dk

Ny mand i spidsen for Venture Cup



Venture Cup, der er en konkurrence blandt studerende på de højere læreanstalter i at udarbejde den bedste forretningsplan for iværksættervirksomheder, har fået ny direktør. Den hidtidige mand i spidsen for den efterhånden særdeles omfattende konkurrence, Carsten Snedker, har valgt at søge nye udfordringer andetsteds. Han afløses i chefstolen af Mikkel Kinnerup, der netop er ved at færdiggøre sine studier på Handelshøjskolen i København. Carsten Snedker fortsætter dog i bestyrelsen for Venture Cup. Den 7. september afholdes i øvrigt en form for »landskamp« i Malmø, hvor årets vindere fra begge sider af Øresund dystes om at vinde »Bedste forretningsplan – Venture Cup 2003/2004«. En ny udgave af konkurrencen skydes i øvrigt igang i slutningen af denne måned.

Læs mere på: www.venturecup.dk

Fra forskning til forretning

Aalborg Universitet slår dørene op for interesserede, der vil vide mere om, hvordan den svære vej er fra et lovende forskningsprojekt til en lovende forretning. Det er en kendt sag, at universiteterne er en guldgrube af viden og innovative idéer, men det er en særdeles besværlig vej fra laboratoriet og ud på de kapitalistiske markeder. En række fremtrædende aktører inden for dette felt vil fortælle om de erfaringer, de har gjort sig. Bl.a. vil rektor fra Aalborg Universitet, Jørgen Østergaard, fortælle om teknologioverførsel fra universitet til erhvervsliv. Direktør Erik Kromann fra Novi Innovation i Aalborg vil fortælle om investorenes syn på forskningsresultater som investeringsobjekt, mens Rune Brincker fra Structural Vibrations Solutions vil fortælle om, hvordan han gik vejen fra lovende forskning til lovende business. Arrangementet finder sted den 16. september.

Læs mere på: www.connectdenmark.com

Foden under eget bord

Sådan lyder overskriften for en konference, der henvender sig til modne og erfarne forretningsfolk, der har mod og lyst til at eje egen virksomhed. Det er ikke nødvendigt at bygge en virksomhed op fra bunden for at blive virksomhedsejer, der er også gode muligheder for at overtage eksisterende firmaer – en mulighed som flere og flere driftige direktører i disse år benytter sig af. Den 22. og 23. september afholdes der konferencer omkring management buy-out i henholdsvis Århus og København, hvor en lang række af de problematikker, der melder sig i forbindelse med et virksomhedskøb, bliver beskrevet. Det er bl.a. Per Christensen, partner i investeringsfonden Axcel, Teddy Wivel, statsaut. revisor og partner i Ernst & Young samt advokat N.E. Nielsen partner i Bech-Bruun Dragsted, der vil give god råd til deltagerne. En lang række forhold fra de rent finansielle og juridiske til de personalemæssige og strategiske vil blive berørt.

Læs mere på:
www.mannov.dk



Iværksættere og bestyrelsesbehov

Der sættes fokus på iværksætternes behov for at få en professionel bestyrelse, når Connect Denmarks bestyrelsesnetværk afholder møde den 16. september. Det er et møde, der henvender sig til de iværksættere, der søger en bestyrelse. Mødet finder sted hos advokatfirmaet DLA Nordic i København. På mødet vil indlægsholdere forsøge at give nogle bud på, hvornår det er relevant for en iværksættervirksomhed at få etableret en bestyrelse. Der vil også blive fortalt om, hvad eventuelle venturekapitalisters rolle vil være i bestyrelserne. Endelig vil man også kigge på forskellige aflønningsmodeller for bestyrelser.

Læs mere på: www.connectdenmark.com

Ikea Danmark og iværksættervirksomheden Freetrailer indleder i dag et samarbejde, hvor Ikeas kunder og andre gratis kan låne en trailer til møbeltransport. Annoncekroner betaler udgifterne

AF GRO HØYER THIELST

Iværksætterfirmaet Freetrailer indleder i dag sit første samarbejde med Ikea Danmark – et samarbejde der ifølge idémanden giver mening for alle parter. Samarbejdet går ud på, at Ikea uden for sine tre afdelinger i Taastrup, Århus og Odense stiller henholdsvis 20, 10 og fem trailere gratis til rådighed. Det hele kan lade sig gøre, fordi iværksætteren og den ene af de to partnere i Freetrailer, Aksel Blomgren Ambjørner, fik en god idé for cirka 10 måneder siden.

Ideen er simpel og går ud på, at Freetrailer råder over en trailerpark på i øjeblikket 36 trailere. På hver trailer sælger Freetrailer annonceplads, og for de penge kan virksomheden stille trailerne gratis til rådighed via en samarbejdspartner. Den første aftale er underskrevet med Ikea, som både er annoncør og samarbejdspartner.

God kundeservice

»Vi ser det som en god service over for vores kunder. Det er en klar fordel for vores kunder at have mulighed for at transportere varerne hjem på en nem, og sikker måde,« siger Susanne Hedegaard, marketingchef i Ikea Danmark.



ag gratis trailerkoncept

FOTO: BO JARNER

Hun har ikke lyst til at oplyse, hvad det har kostet at købe annoncer på de 30 første trailere, men fortæller, at Ikea ikke har nogen særlige udgifter forbundet med samarbejdet. Derimod ser marketingchefen på aftalen som yderst værdifuld.

»Markedsføringsværdien er høj for det enkelte varehus. Traileren kan bevæge sig ude i landskabet, det er gode muligheder for at bruge mediet aktivt. I princippet kan vi skifte reklamerne ud hver dag, det har vi dog ikke tænkt os, men det ændrer ikke ved, at det stadig er et meget dynamisk og aktivt medie,« siger Susanne Hedegaard. Hun forsikrer, at Ikea på grund af det nye medie ikke har tænkt sig at annoncere mindre i dagblade og andre medier.

Vækstplanen

Hos Freetrailer er de to partnere meget optimistiske og har desuden solgt annonceplads på yderligere fem trailere til Malernes Lagersalg.

»Vores ambition er, at vi inden udgangen af 2005 kommer op på en omsætning på mellem 18 og 20 mio. kr. Det er meget ambitiøst, men hvis vi ikke er det, sker der ingenting,« siger Allan Sønderskov Darré, som er den anden partner i Freetrailer. Han fortæller, at de allerede er ved at forhandle med en ny samarbejdspartner.

»Vi er meget tæt på at lave en aftale, som vil gøre, at vi bliver landsdækkende, dermed når vi første fase i vores vækstplan,« siger han.

Siden ideen dukkede op til en fødselsdagsmiddag hjemme hos Aksel Blomgren Ambjørner, har han og partneren Allan Sønderskov Darré ringet til et hav af eventuelle kunder og samarbejdspartnere, udarbejdet powerpoints, formuleret en forretningsplan

og købt en trailer for fysisk at kunne illustrere konceptet.

Aksel Blomgren Ambjørner fortæller, hvordan han præsenterede konceptet for en virksomhed, der blankt afviste at høre mere om det.

»Jeg forstår ikke, hvis man er en seriøs forretning, at man ikke lytter til, hvad folk har at sige. Man er da nødt til at lytte,« siger han og fortæller, hvordan han derpå kontaktede Ikea og fik fat i en lydør

medarbejder, som kunne se en idé i at kunden betaler et depositum på 750 kr. og derefter kan låne traileren i 24 timer.

Win-win-produkt

»Det er en win-win-situation for alle. Det er gratis at låne traileren gennem Ikea, der er ingen købsbetingelse, men de håber selvfølgelig på at tiltrække nye kunder,« siger

Aksel Blomgren Ambjørner. Netop den manglende købsbetingelse gør, at Ikea ikke kan sikre sig mod, at folk bruger traileren til helt andre formål end de tilsigtede, fortæller marketingchefen.

»Vi kan ikke stå inde for, hvad folk gør med traileren, vi ser det primært som en kundefordel,« siger Susanne Hedegaard.

Ud over annonceindtægterne forventer Freetrailer at

hente indtægter ved at folk låner traileren en dag ekstra.

»Man kan leje den for 185 kr. den efterfølgende dag, og det er billigt i forhold til en tilsvarende trailer lånt hos Statoil, som ofte kan koste op til 400 kr. for fire timer,« siger Allan Sønderskov Darré og markerer dermed, at Freetrailer bevæger sig ind på andres territorier.

gro.thielst@borsen.dk



Tag på en VIP HR-tur med Børsen og PID.
Besøg blandt andet Statoil i Norge under temaet:

The executive high performance HR-departments

Hvad kendetegner en højtydende HR-afdeling? Hvilke særlige forhold afspejles i deres HR-processer, og hvordan udvikler en HR-afdeling sig til at være højtydende?

På turen vil der være interessante indlæg og debat om executive high performance HR-departments og et spændende besøg hos Statoil i Norge. Undervejs vil der være rig lejlighed til at netværke med andre HR-personer.

Programmet er følgende:

Onsdag den 22. september 2004

Kl. 16.30 Check in på Oslofærgeren i København

Kl. 17.00 – 19.00 HR-indlæg (hvert indlæg på ca. 40 minutter):

SAP's vej til high class performance HR-department

HR-director Maj Britt Andersen, SAP Danmark A/S

Hvor er de europæiske HR-afdelinger på vej hen

- og hvordan performer de?

Chefkonsulent Lars Juul Nielsen, PA Consulting samt medforfatter til bogen "HR Fitness"

Sterling et lavprislufftartselskab med stor fokus på HR's synlige resultater

Director Human Resource Mogens E. Pedersen, Sterling

Kl. 19.15 – 19.45 Debatdialog med de tre indlægsholdere

Kl. 20.00 – 22.00 Middag

Torsdag den 23. september 2004

Kl. 10.00 – 12.00 **Besøg hos Statoil Detailhandel AS** med indlæg fra HR-afdelingen, om deres udvikling til en af de mest anerkendte HR-afdelinger i Norge inden for personaleudvikling. Indlæg ved Personaledirektør Olav Haraldsied.

Der er et begrænset antal pladser på denne særlige HR-tur, som arrangeres af Børsen i samarbejde med PID-Personalechefer i Danmark.

Prisen er inkl. forplejning og enkelmandskahyt under sejlturen med DFDS samt flyveturen retur fra Oslo med Sterling. Pris excl. moms 2.850 kr. pr. person (udvendig kahyt, tillæg: kr. 200,-). Sidste frist for tilmelding er mandag den 6. sept. og tilmeldingen er bindende. Detaljeret program følger.

Kontakt Charlotte Rasmussen: charlotte.rasmussen@borsen.dk eller Morten Andersen: morten.andersen@borsen.dk fra Børsen på mail for reservation.

»Det er en win-win-situation for alle. Det er gratis at låne traileren gennem Ikea, der er ingen købsbetingelse, men de håber selvfølgelig på at tiltrække nye kunder,« siger Aksel Blomgren Ambjørner (øverst) og partneren Allan Sønderskov Darré

