

Det stærke iværksætter køn

Opstart Dobbelt så mange mænd som kvinder starter egen virksomhed, og lige mange kvinder og mænd overlever efter fire år. Det viser tal, som Erhvervscenter for Etablering, Vækst og Udvikling (EVU) leverende oplysninger om stærke tendenser til at gamble, mens kvinder kæmper den sikre stil.

Sine A. Mathieu

Arketypen på den mandlige iværksætter er en ung mand, der har fået hurtig succes med stor økonomisk gevinst, og som lægger mange arbejdstimer i sin virksomhed. Den kvindelige iværksætter vælger den sikre vej. Kvinder er ofte tilfældige med en mindre indtjening, når sideopretningen er, at de får en mere fokuseret tilgang til gavn for familien.

„I gennemsnit har jeg samlet set en halv gang mere virksomhed, 3,2 gange inden de starter

egen virksomhed. For mændenes vedkommende er tallet 1,6 gange“, fortæller Kurt Dalby, som er rådgiver og vejleder på EVU i Valby. «Det var måske fristende at påstå, at mænd får den dobbelt så hurtig som kvinder, eller at kvindelige iværksættere er dobbelt så usikre som de mandlige. Men jeg tror nu nærmere, at kvinder bruger mere tid på forberedende end mænd, og derfor udfører flakso.»

Kvinder tænker længe
Kvinder tænker generelt længe over deres ide og søger meget rådgivning og information, før de starter egen virksomhed. De foretæller sig alle mulige scenarier og forsøger at forberede sig på alle tænkelige situationer.

Mænd har en tendens til at allerede inden start af virksomhed, at lægge planer for, hvor-

De fleste kvinder skal nærmere have et kædligt spark bag, for de realiserer deres ideer.

Kurt Dalby, rådgiver og vejleder på EVU i Valby.

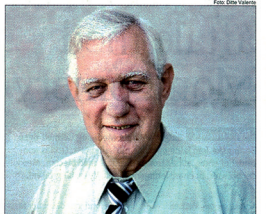


Foto: Ole Vindbo

dan de skal ekspandere i fremtiden. «Den primære årsag til den høje dødelighed blandt mandlige iværksættere er nok, at

mange sætter for urealistiske mål. Hvis og når de finder frem til EVU, så er vores primære opgave ofte at bringe deres forsynninger ned på jorden.

«De fleste kvinder skal desuden nærmere have et kædligt

spark bag, for de realiserer deres ideer. De er ofte usikre, og det er sandsynligvis mange, som aldrig når frem til os, hvor iderne bare forbliver ved dørmøntens tilføjelse.»

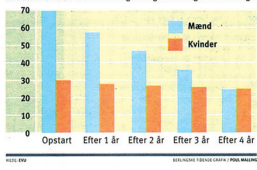
Sikkerhed og ambitioner
Kvinder og mænds mål at investere deres penge på bærer ligeledes præg af kvinders behov for sikkerhed og mændens høje ambitioner. «En kvinde låner f.eks. 100.000 i banken, selvom hun har beregnet, at hun kun skal bruge 75.000. De 25.000 svarer hun til sidst for, det er et sikkerhedsnet, at have lidt i reserve. En mand ville måske låne 250.000, og de 200.000 er allerede arremærket til den hurtigste computer på markedet, en tip-top hjemmeseer, kontor maskin i byen og professionelt markedsføringsmateriale», fortæller Kurt Dalby.

Hverken kvinder eller mænds mål at starte virksomhed på er mere sigtig. Mænd og kvinder prioriterer bare forskelligt.

De kvindelige iværksættere havde mindre succes med at sætte det i gang og energien til at lægge en masse arbejde i det. – Og så selvfølgelig de nødvendige økonomiske res-

På klods iværksætterkøn

En opgørte fra Erhvervscenter for Etablering, Vækst og Udvikling (EVU) viser, at for hver 100 nye iværksættere er 70 mænd og 30 kvinder. Men efter fire år er der lige mange mænd og kvinder tilbage.



sourcer», konkluderer Kurt Dalby. businessberlingske.dk

Sundt for kvinder og miljøet

På egne ben Jasminka Dolj er 40 år og lancerer sit opstart af såkaldte cyklus computere. Det er først nu, hun mærker, at hun har endringen, et tilstrækkeligt stort netværk og økonomien til at stå på egne ben.

har hjulpet hende med at få formulert kontrakter, så hun er blevet beskyttet mod f.eks. parallelimport. «Det ville jeg aldrig selv have tænkt på, og det kunne jo have haft store konsekvenser for mig senere hen. Jeg tror, at planlægning og oplysning generelt har sparet mig for en masse tid og besværgeligheder», siger Jasminka Dolj.

af Sine A. Mathieu

Engagement driver vækst
Hun har tidligere arbejdet på en fertilitetsklinik og giver behandlinger med akupunktur og massage. Det er blandt andet her igennem, at hun har stiftet bekendtskab med kvinders problemer på området og fået øjnene op for, at der er et marked for produkterne. «Min motivation er først og fremmest at kunne tilbyde noget, som hverken skader og kvinder eller miljøet. Både bind og tamponer kan være en meget pålidelig og fuldstændig bioiringsfri form for præventionsmiddel samt være en hjælp til kvinder, der ikke kan blive gravide. «Samtidig med at jeg startede med min virksomhed WorldCare, op søgte jeg rådgivning hos EVU. For jeg skulle jo finde ud af alt det med importører, momsregistrering osv. Rådgivningen har givet mig en masse skulder, og det har været en hjælp. Det er så det, der er vigtigt for mig. Det er så det, der gør mig glad og energisk», siger Jasminka Dolj.

Jasminka Dolj synes selv, det ser lovende ud, for selvom hun først må sælge cyklus computere fra 1. august og endnu ikke er begyndt på markedsførningen, har hun allerede fået henvendelser fra flere interesserede købere.



Jasminka Dolj startede for tre år siden en online-butik, samtidig med at hun havde et fuldtidspå som salgsadministratør. Foto: Ditte Valente

businessberlingske.dk

Hellere satse end fortryde

God forretning Søren Boutrup er 33 år og indehaver af firmaet roolig.dk. Han sælger vandpiber og har en omsætning på et sted mellem en og to millioner kroner om året. Han vil gerne se mere vækst, og det kommer kun, hvis man sætter, mener han.

Sine A. Mathieu

Søren Boutrup fik ideen til at sælge vandpiber sammen med sin ven og tidligere partner i firmaet, da Børn Special på Statsbankens for næsten tre år siden. «Det var fuldstændig tilfældigt, at det blev vandpiber og ikke et computersoftware eller et eksportør. «Hvis telefonen havde ringet, om vi blev afbrudt, så tror det sikkert aldrig blevet til noget. Men vi fik banket en stemning op, og så tog det ene bare andet efter det anden. Søren og venen fik en halv timens rådgivning på EVU, og så satte de sig ind i et stykke Syrien. «Vi havde skrevet 25.000 kroner sammen som projekt, og 10.000 af dem skulle vi have på vandpiber for. På vejen i Øyet snakkede vi om, hvad en vandpibe mon ville koste, og hvor meget vi skulle tjene på den, for det ville kunne løbe rundt», siger Søren Boutrup.

Turen og handlen var ikke helt problemfri, men det lykkedes at sælge dem alligevel. «Vi fik sentet en pakke med vandpiber af stød med til Danmark i sidste øjeblik. Vi låner i en masse problematiske undervejs, og så for-



Foto: Ole Vindbo

«Det var fuldstændig tilfældigt, at det blev vandpiber og ikke et computersoftware eller en vandpibe», fortæller Søren Boutrup.

svandt pakken i bagagen på vej hjem. «Da den endelig dukkede op i Danmark, var en tredjedel af indholdet ødelagt, og det var der, hvad man måtte forvente, når vi ikke havde prøvet det før. Vi havde den indstilling, at hvis vi kom hjem og ikke fik solgt en eneste vandpibe, så var vi i det mindste blevet den opvælte riger», fortæller Søren Boutrup.

Største barrierer

Efter tre måneder havde firmaet fået de 10.000 kroner hjem, og i år regner Søren Boutrup med for andet år i træk at nå op på et sted mellem en og to millioner kroner i omsætning. Lige nu er det ikke omsetningen, der betyder ham mest, men barriererne for at ekspandere. «Da vi første gang kontaktede banken og såd over for en 22-årig bankmand med lysterådslip og sagde vandpiber, Syrien og internet, så var svaret klokkekært ned til en låne, og det var måske meget forfærdeligt, griner Søren Boutrup. Men at vi stadigvæk får

Vi låner mere, og bliver stadig rigere

På klods Danskerne lånte 64 procent mere i 2005 end 2004, men hussholdningernes formue steg mest. Lånevævet herhjemme er forblevet siden 1995.

Realitættallet udgar den største andel af danskerne låner. Ved udgangen af 2005 regnedes realitættallet til sig omkring 70 procent af den danske befolkningens samlede lån. Denne andel har ikke ændret sig væsentligt i løbet af de seneste 10 år. Der er altså ikke tale om, at boligprisene og de store overvurdere har øget andelen af realitættallet, og det er en anelse overraskende, mener Anders Møtzén.

«Det er pådsigt, at realitættallet ikke optager en større andel i lyset af de større ejendomsværdier. Det betyder, det tyder på, at folk låner til fremtidsbrug og andet forbrug i fremtiden. Man bruger realitættallet i forbindelse med investeringstilbud. Men i forbindelse med, at der er ikke tale om, at folk overlåner, og Søren Stading, der er chef for realitættallet, bekræfter ikke økonomerne. «Hvadforbrug har været meget højt i 2005, og det er ikke, fordi tyder på, at folk låner til den samlede økonomi i hussholdningerne, så er der ikke tale om, at folk overlåner. Men det betyder, at der er en solid bund i hussholdningernes økonomi», siger Klaus Klaus, direktionsdirektør i Jyske Bank.

De seneste 10 år er danskerne låneoptag mere end fordoblet, men vi er ikke blevet fattigere af den grund. I tværtimod. De danske hussholdninger er nærmest ekspanderet de seneste år. I slutningen af 2005 kunne danskerne således prale af en samlet nettormue på 1.557 milliarder kroner.

«Det meget store positive bidrag til den finansielle nettormue, vi fik på grund af omsættelsen i 2005, selv om gælden stige, er, at det kan vi ikke regne med ca. 90.000 kr. så er en stor del af de penge placeret i

«Samlet set blev hussholdningerne væsentligt bedre kasseleret i 2005, selv om gælden stige, er, at det kan vi ikke regne med ca. 90.000 kr. så er en stor del af de penge placeret i



Assuranchech Gunner Pedersen har 40 års jubilæum i DFDS A/S. I den anledning inviterer DFDS til en forretningsforbuds- og venner til reception

tirsdag den 1. august kl. 15.00 - 17.00 i DFDS House Sundtrossgade 11, 2100 København Ø



businessberlingske.dk