

B. Sophie Trelles-Tvede, 21 år

1. Sophie Trelles-Tvede fandt som 19-årig på hår-elastikken Invisibobble, som ikke ødelægger håret. Nu er hun 21 år, har egen virksomhed i München og sælger elastikker i flere end 40 lande.

»Hvis der er noget, der irriterer mig, så gør jeg noget ved det.«

2. Sådan beskriver Sophie Trelles-Tvede selv, hvordan hun blev iværksætter. I 2011 sad hun med næsen i bøgerne på universitetet og blev irriteret over, at hun ikke kunne sætte håret op uden at få hovedpine og en grim markering i håret, når hun slog hestehalen ud igen.

3. Ved siden af hendes skrivebord hang der en telefon med en spiral-ledning, og så slog det hende, at den ledning ville lave et andet pres om håret end en normal elastik og kunne være løsningen. Så hun klippede ledningen af telefonen og satte den i håret.

4. »Jeg måtte betale en ret stor bøde til universitetet for at have klippet deres telefon i stykker, men det virkede, og det fik mig til at diskutere ideen med min kæreste. Og så blev vi enige om at gå videre med det,« siger Sophie Trelles-Tvede.

5. Sophie er datter af den danske erhvervsmand og forfatter Lars Tvede, men er hovedsagligt opvokset i Schweiz.

Til spørgsmålet om, hvorvidt far har hjulpet dem, er hun klar i mælet. Han har ikke hjulpet dem økonomisk, for Sophie og hendes jævnaldrende kæreste, Felix Haffa, arbejdede en sæson hver som ski-instruktør, og det var pengene derfra, de brugte til at lave de første Invisibobble-elastikker.



6. Efter at Sophie og hendes kæreste fik ideen til Invisibobble, lavede de en aftale med Felix' bror, der har den tyske virksomhed New Flag. New Flag har distributions-rettighederne til en populær hårbørste kaldet Tangle Teezer i Tyskland, Schweiz og Østrig. Fordi Invisibobble også var et hårprodukt, blev de enige om at tilføje den til New Flags produkt-sortiment.

7. »I stedet for at starte vores egen virksomhed fra bunden og putte en masse penge i start-kapital, fik vi en aftale med Felix' bror. På den måde kunne vi sende en Invisibobble med ud, hver gang en frisør-salon købte Tangle Teezer-hårbørster, og så begyndte vi at få ordrer på Invisibobbles,« siger Sophie.

8. I dag er Invisibobble en selvstændig virksomhed, og elastikkerne sælges i mere end 40 lande i alt fra apoteker, frisører, sportsforretninger og modebutikker. På hovedkontoret i München er der 17 ansatte, og i lagerafdelingen, hvor elastikkernes pakkes og sendes ud, er der 35 ansatte.

9. Sophie er ikke meget for at fortælle, hvad hun har tjent på idéen. Hun fortæller dog, at hun lige har købt en ny bil, og at andre på hendes alder kan have svært ved at forstå, at hun har mange flere penge end dem.

»De fleste på min alder har ikke råd til at spise ude eller købe nye sko, og jeg kan godt føle mig lidt alene på det punkt. Mine venner studerer stadig eller har lige fået det første job, hvor de ikke får den største løn. På den måde er det rart, at min kæreste er min partner i virksomheden, så vi forstår hinanden,« siger Sophie Trelles-Tvede.

10. Selv om hun åbnede en virksomhed i det første halve år af sin universitets-uddannelse, blev hun alligevel færdig med rigtigt gode karakterer. Hun havde ikke lige så meget tid til det sociale og til at læse som sine medstuderende, men til gengæld havde hun en virksomhed, og den kunne hun lære meget af.

11. »Du lærer ting i skolen, men hvis du prøver det i virkeligheden, forstår du det meget bedre. Når vi studerede virksomheder i skolen, tænkte vi »hold da op, hvordan kunne de lave den fejl«, men når jeg arbejder i min virksomhed, kan jeg bedre forstå det. I Invisibobble er vi unge, og vi kunne være mere organiserede og effektive, end vi er, men vi gør noget rigtigt, og det er svært at lære på skolebænken,« siger hun.

12. Hun fortsætter med et råd til dem, der går med en god idé og ikke ved, om de skal tage chancen:

»Jeg har ikke haft et ordentligt job, før jeg etablerede min egen virksomhed, og folk spørger mig, hvordan jeg kunne være klar. Men hvornår er du nogensinde klar til at springe ud i at starte din egen virksomhed? Hvis du venter for længe, er der måske andre, der har brugt din idé, eller der er måske ikke længere et marked for ideen. Prøv stille og roligt, og måske virker det og hvis ikke, så har du helt sikkert lært noget alligevel.«

