

OBS: Nedenstående er klausuleret t.o.m. 19.marts, 2026

Fra mors kælder til Løvens Hule: Cold Case Zero får investering til europæisk vækst

Stifterne bag mordgadespillet Cold Case Zero vil have danskerne til at mødes om noget andet end skærme. I aftenens afsnit af Løvens Hule har virksomheden sikret en investering på 350.000 kr. for 10 % af selskabet fra investor Morten Larsen.

Det danske spilfirma Cold Case Zero udvikler fysiske mordgadespil, hvor deltagerne sammen arbejder sig gennem beviser, afhøringer og spor for at opklare en sag. Med investeringen vil virksomheden udvikle nye sager, øge produktionen og udvide til Sverige og Norge.

Bag Cold Case Zero står vennerne Steven Feraru og Benjamin Kloster, der har udviklet mordgaderne ud fra en ambition om at samle mennesker om fængende historier.

– Hele idéen opstod, fordi vi ville skabe et hyggeligt "fælles tredje"! – i stedet for bare at mødes og snakke om det, vi hver især har oplevet siden sidst. Jeg ville skabe en ramme, hvor samtalen opstår naturligt, fordi man deler en fælles opgave, siger Steven Feraru, medstifter af Cold Case Zero.

Startede i mors kælderrum.

Cold Case Zero begyndte i et kælderrum hos en af stifternes mor, hvor de første sagsmapper blev samlet og pakket i hånden. I dag bliver spillet produceret professionelt, og virksomheden ser nu på muligheden for at udvide til større lokaler med eget lager for at imødekomme den stigende efterspørgsel.

En modvægt til skærm kulturen

Cold Case Zero er inspireret af true crime-universet og giver deltagerne rollen som efterforskere i en mordgåde. Spillene består af sagsmapper med dokumenter, afhøringer, billeder og skjulte spor, som spillerne analyserer for at finde gerningspersonen.

Konceptet har siden lanceringen ramt bredt og bruges i dag til alt fra familieaftener og vennegrupper til teambuilding i virksomheder.

Investor Morten Larsen ser et stort potentiale i idéen.

– Cold Case Zero rammer et stærkt samfundsbehov. Mange længes efter at være sammen på en meningsfuld måde, og her får man en fælles mission, der skaber dialog og grin omkring bordet. Det potentiale rækker langt ud over Danmark, siger han.

Fra spisebordet til Norden

PRESSEMEDDELELSE

Siden lanceringen har Cold Case Zero solgt over 20.000 sagsmapper. Mordgåderne sælges pt i Danmark, om to måneder åbner salget i Sverige, og én af sagerne er oversat til tysk.

Med investeringen vil virksomheden udvide sortimentet af sager og styrke sin tilstedeværelse i Norden. Samtidig arbejder stifterne på partnerskaber med hoteller, færgeruter og kulturinstitutioner, hvor mordgåderne kan blive en del af selve oplevelsen.

– *Vi vil ikke bare lave spil. Vi vil give folk en grund til at invitere hinanden indenfor igen. Hvis man går hjem fra en aften og føler, man har delt noget rigtigt med andre, så har vi gjort vores arbejde, siger Benjamin Kloster, medstifter af Cold Case Zero.*

Faktaboks – Cold Case Zero

Virksomhed: Cold Case Zero

Stiftet: 2025

Stiftere: Steven Feraru og Benjamin Kloster

Hovedkontor: Ringkøbing, Danmark

Produkt:

Fysiske mordgådespil udformet som realistiske sagsmapper med dokumenter, fotos og spor, som spillerne skal analysere for at opklare en sag.

Spilletid:

Typisk 2–4 timer

Spillere:

1–8 personer

Markeder:

Danmark og Sverige (med enkelte sager oversat til andre sprog)

Solgte spil:

Over 20.000 sagsmapper siden lanceringen

Omsætning 2025:

3.900.000,-

Investor:

350.000 kr. for 10 % i TV-programmet *Løvens Hule*

Kontakt:

info@coldcasezero.dk

Telefon: 42 83 33 79

www.coldcasezero.dk