Mikrolegater
En del af Fonden for Entrepreneurskab

MIKROLEGATER

Effekter og værdiskabelse

Indholdsfortegnelse

Executive Summary....3

Introduktion....4

Om undersøgelsen....6

Effekter af Mikrolegatordningen....7

Mikrolegatmodtagere driver deres start-up hurtigere frem til markedet....7

Et Mikrolegat har indflydelse på, hvor meget tid der bruges på ens start-up....8

Mikrolegatmodtagere skaber arbejdspladser....9

Mikrolegatmodtagere søger aktivt videre mod ny kapital....9

Et Mikrolegat skaber positive forventninger til 2015....10

Legatmodtagere markedsfører deres start-up og udvikler prototyper og hjemmesider....11

Legatmodtageres start-ups professionaliseres med bestyrelser....11

Fra CV til CVR....11

Executive Summary

Fonden for Entreprenørskab – Young Enterprise (FFE-YE) har siden 2011 uddelt 178 Mikrolegater til elever og studerende med gode iværksætteridéer. Formålet med ordningen er at styrke vækst og beskæftigelse i Danmark, og ved at støtte studerendes opstart af virksomhed er det formålet, på sigt, at skabe vækstvirksomheder, der kan bidrage med flere arbejdspladser, eksportindkomster og vækst i samfundet.

Denne effektmåling er indledt i juni 2014 og analysen omfatter, for nærværende, 69 ansøgere, der har svaret på et spørgeskema på ansøgningstidspunktet, og et spørgeskema tre måneder efter de har fået tilsagn/afslag på et legat. Analysen skal ses som første skridt på vejen i forhold til de resultater og den værdiskabelse, som Mikrolegatordningen bidrager med.

Målt på 26 forskellige start-up aktiviteter viser analysen, at de, der modtager et legat, generelt driver deres start-up hurtigere frem til markedet end kontrolgruppen (de ansøgere der får afslag). Resultaterne indikerer, at legatet har en effekt på vigtige elementer i processen for acceleration til næste fase, hvor der søges om yderligere vækstkapital. De væsentligste fem effekter er:

Et Mikrolegat har indflydelse på, hvor meget tid der bruges på ens start-up

Andelen af legatmodtagere, der arbejder fuld tid med deres start-up, er steget med 60 %. Omvendt ser vi, at andelen af de ansøgere, som ikke har modtaget et legat, er faldet med 29 % på tre måneder.

Mikrolegatmodtagere skaber arbejdspladser

Blot tre måneder efter at have modtaget et legat er der i alt blevet ansat 12 nye medarbejdere fordelt på 10 start-ups (25 % af de 40 start-ups der fik et legat). I kontrolgruppen har én start-up ansat to nye medarbejdere.

Mikrolegatmodtagere søger aktivt videre mod ny kapital

Andelen af legatmodtagere, der har ansøgt om offentlige midler til deres start-up, er steget med 83 %, og andelen af de, der har modtaget offentlig finansiering, er steget med 25 %. 50 % flere har ansøgt om et banklån og 100 % har modtaget et lån. Til sammenligning har ingen i kontrolgruppen rykket sig på disse parametre.

Et Mikrolegat skaber positive forventninger til 2015

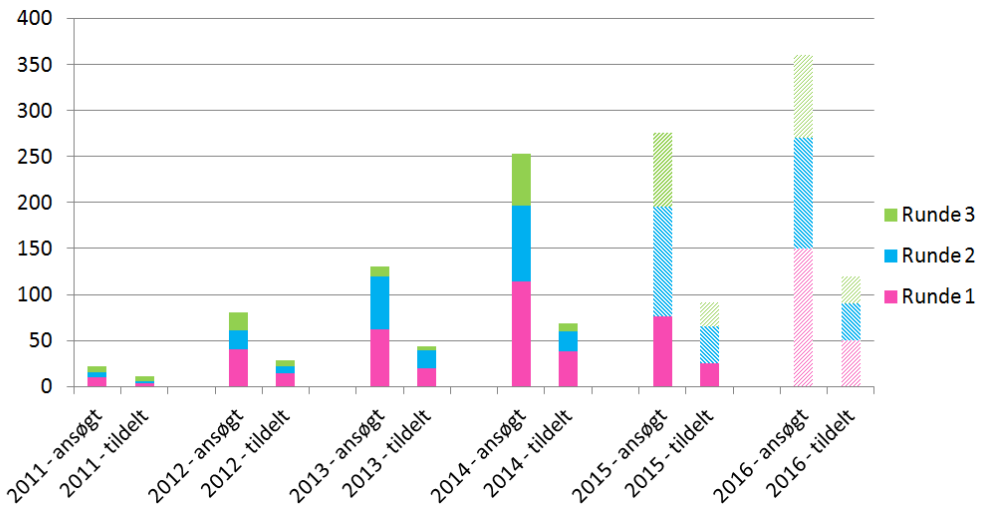
Forventningerne til omsætningen i 2015 er betydelig mere positiv hos legatmodtagerne, sammenlignet med kontrolgruppen. Samtidig har legatmodtagerne en forventning om at 63 % af deres omsætning vil komme fra eksport, hvilket er en stigning på 31% ift. før de modtog legatet.

Legatmodtagere markedsfører deres start-up og udvikler prototyper og hjemmesider

Andelen af legatmodtagere der laver markedsføringsfremstød stiger med 64%, andelen der udvikler prototyper stiger med 11% og andelen af legatmodtagere der opretter hjemmeside stiger med 23%. Hos de ansøgere, der får afslag, ser vi ingen stigning.

Introduktion

Iværksætterne spirer på landets uddannelsesinstitutioner. Mange studerende drømmer allerede under studietiden om at starte egen virksomhed, og med et Mikrolegat kan de tage de første skridt mod et liv som iværksætter. Fonden for Entreprenørskab – Young Enterprise (FFE-YE) har siden 2011 oparbejdet erfaringer med uddeling af Mikrolegater til elever og studerende med gode iværksætteridéer. Et pilotprojekt fra 2011 til 2013 viste sig at være en stor succes blandt studerende med iværksætterambitioner, og det havde en betydelig kulturel effekt på de studerendes lyst til iværksætteri som en karrierevej. Derfor besluttede FFE-YE i samarbejde med Innovationsfonden og Erhvervsstyrelsen at videreføre og skalere projektet op i 2014. Siden 2011 til i dag har FFE-YE modtaget 560 ansøgninger og uddelt 178 legater over 11 ansøgningsrunder. Alene i 2014 og 2015 har FFE-YE modtaget i alt 329 ansøgninger fra 941 studerende og teammedlemmer. Heraf er der uddelt 95 Mikrolegater til en værdi af ca. 3,3 mio. kr. Figur 1 viser udviklingen i antal ansøgninger og antal tildelte legater.



Figur 1: Antal ansøgninger og tildelte Mikrolegater 2011-2016[1]

Formålet med Mikrolegatordningen er at styrke vækst og beskæftigelse i Danmark. Ved at støtte studerendes opstart af virksomhed er det formålet, på sigt, at skabe vækstvirksomheder, der kan bidrage med flere arbejdspladser, eksportindkomster og vækst i samfundet. Mikrolegatet skal ses som en katalyserende indsats i forlængelse af entreprenørskabsundervisning, og de kompetencer de studerende opnår derigennem.

Mikrolegatet giver de studerende mulighed for at opnå en værdifuld erfaring med iværksætteri – en erfaring, vi ved fra vores effektmålinger af entreprenørskabsundervisning, kan have stor betydning for deres iværksætterlyst[2]. Kort sagt er formålet med Mikrolegatet at styrke og rykke den studerende fra cv til cvr og bringe legatmodtagerne til et modenhedsstadie,

[1] De skraverede områder er en prognose for antal ansøgninger og tildelte legater i 2015 og 2016
[2] http://www.ffe-ye.dk/videncenter/kortlaegning-effektmaaling/effektmaaling

så de kan opnå anden vækstkapital. Dermed skal Mikrolegatordningen også ses som fødekæden ind i det øvrige iværksættersystem i Danmark. Samtidig er det formålet med ordningen at skabe positiv opmærksomhed omkring iværksætteri og iværksættertalenter på de danske uddannelsesinstitutioner, hvor legatmodtagerne vil fungere som rollemodeller for deres medstuderende.

Alle elever, studerende og ph.d. studerende indskrevet på en ungdoms- eller videregående uddannelse i Danmark kan søge et Mikrolegat. Vi støtter med to typer af legater:

1. Mikrolegat til elever/studerende med en idé på idéstadiet (uden cvr nr.). Her kan søges 10.000 - 25.000 kr. til at dække de tidligste omkostninger inden virksomhedsopstart.
2. Mikrolegat til elever/studerende, der netop har oprettet et cvr nr. Her kan søges 35.000 - 50.000 kr. til blandt andet at nå modenhedsstadie for at opnå anden vækstkapital. Dette Mikrolegat kræver 25 % egenfinansiering oven i legatet.

Om undersøgelsen

I forbindelse med ansøgningen om et Mikrolegat bliver alle ansøgere[3] bedt om at deltage i FFE-YE's effektmåling af Mikrolegatordningen hver tredje måned over en periode på minimum ét år. Denne effektmåling blev indledt i juni 2014. De første tre måneder for de første to ansøgningsrunder i 2014 er nået, hvorfor nærværende effektmåling skal ses som første skridt på vejen i forhold til de resultater og den værdiskabelse, som Mikrolegatordningen bidrager med.

Målingen er foretaget blandt ansøgere fra de to første ansøgningsrunder i juni og september 2014. Heraf har 69 ansøgere svaret på et spørgeskema på ansøgningstidspunktet og et spørgeskema tre måneder efter, de har fået tilsagn/afslag på et legat. Af de 69 ansøgere kommer 53 ansøgninger fra universitetsstuderende (1/3 bachelorstuderende og 2/3 kandidat/ Ph.d. studerende), 12 ansøgninger fra studerende på de korte og mellemlange videregående uddannelser og 4 ansøgninger fra elever på ungdomsuddannelserne. Ud af de 69 ansøgere modtog 40 et Mikrolegat og 29 fik afslag[4] (kontrolgruppe).

Mikrolegatordningens effekter er undersøgt ud fra tre overordnede områder, der fokuserer på 26 forskellige start-up aktiviteter[5]: *'Business planning', 'Financing the new firm' og 'Interaction with the external environment'*.
Disse undersøgelsesområder og aktiviteter er udvalgt for at finde ud af, hvor legatmodtagere er forskellige fra kontrolgruppen i forhold til de typiske aktiviteter, man gennemfører i start-up processen.

Business Planning
- Udarbejdet en forretningsplan
- Sammensat et team
- Undersøgt mulighederne for lokaler/udstyr
- Anskaffet lokaler/udstyr til din virksomhed
- Udviklet et produkt, en service eller en prototype
- Lavet en markedsundersøgelse
- Arbejder fuld tid med opstart af din virksomhed

Financing the new firm
- Modtaget banklån til virksomheden
- Modtaget offentlig finansiering til din virksomhed
- Opsparet penge til investering i din virksomhed
- Ansøgt om offentlige midler til din virksomhed
- Investeret dine egne penge i din virksomhed
- Ansøgt om banklån til din virksomhed

Interaction with the external environment
- Ansøgt om et patent, en licens etc.
- Ansat medarbejder(e) i din virksomhed.
- Lavet markedsføringsfremstød for din virksomhed
- cvr-registeret din virksomhed
- Har modtaget din første betaling/solgt den første vare
- Opnået en positiv netto-indkomst (større indtægt end udgifter) for din virksomhed i en hel måned
- Oprettet en hjemside til din virksomhed
- Oprettet en facebook eller blogside til din virksomhed
- Blevet medlem af en brancheforening

[3] Ansøgere fra 2014 og frem

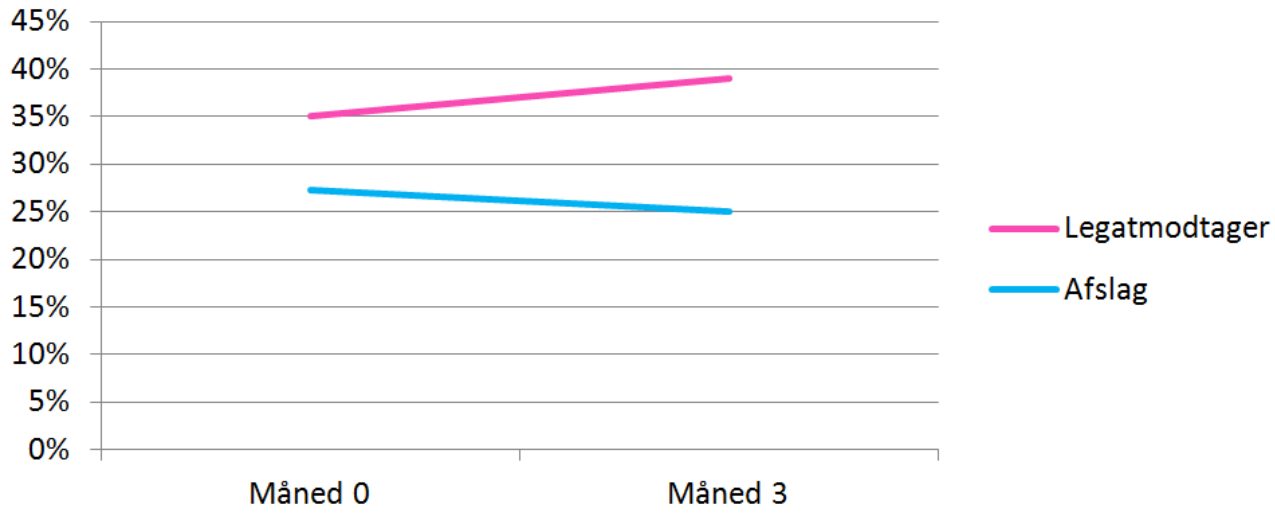
[4] Fordeling af de 40 tilsagn: 31 tilsagn til studerende fra universiteterne, 7 tilsagn til studerende på KVU/MVU og 2 tilsagn til elever på ungdomsuddannelserne. Fordeling af de 29 afslag: 22 afslag til studerende fra universiteterne, 5 afslag til studerende fra KVU/MVU og 2 afslag til elever fra ungdomsuddannelserne.

[5] Vi har taget udgangspunkt i The Business Gestation Process of Novice, Serial, and Parallel Business Founders af Alsos, Gry Agnete, & Kolvereid, Lars, 1998 og opdateret listen med aktiviteter tilpasset 2015.

Effekter af Mikrolegatordningen

Mikrolegatmodtagere driver deres start-up hurtigere frem til markedet

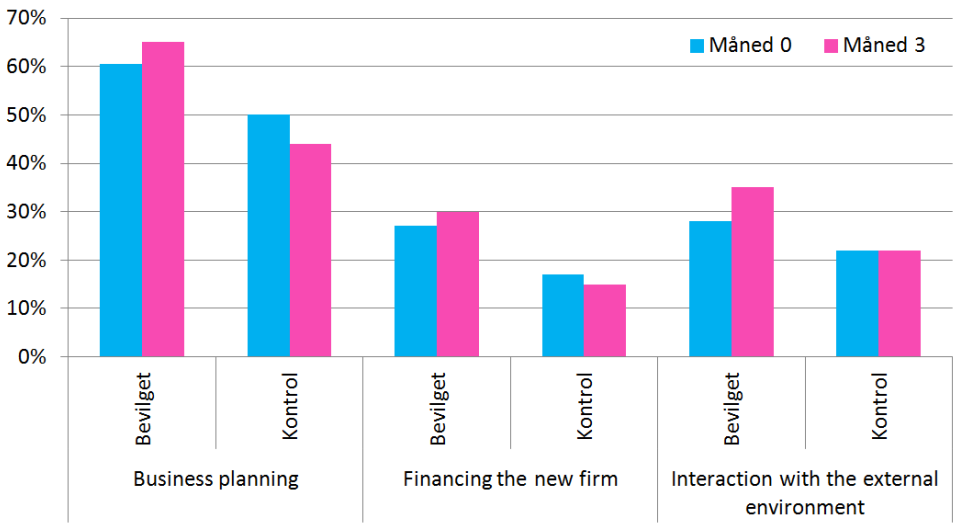
Resultaterne af undersøgelsen viser, at på ansøgningstidspunktet er de ansøgere, som efterfølgende modtager et mikrolegat, generelt nået længere i opstartsfasen med deres start-up i alle tre overordnede undersøgelsesområder, end de ansøgere som får afslag. Men som figur 2 viser, når legatmodtagerne endnu længere i opstartsfasen på tre måneder[6], sammenlignet med de ansøgere der ikke får tildelt et legat. Her ser man derimod et fald i gennemførte aktiviteter. Det er blandt andet aktiviteter som at 'arbejde fuld tid', 'oprette bestyrelse' og 'investere egne penge i virksomheden', hvor der er sket i fald.



Figur 2: Samlet procentandel af gennemførte start-up

Alle ansøgere har tilkendegivet, at de har brugt deres uddannelse og viden herfra til at udvikle deres idé og start-up og generelt angiver alle, at deres uddannelse i høj grad har været afgørende for udviklingen af deres idé og oprettelse af start-up. Hele 65 % af alle ansøgere har modtaget entreprenørskabsundervisning, og analysen viser, at mikrolegatmodtagere, som har modtaget entreprenørskabsundervisning, især er nået længere med 'Business planning'-aktiviteterne, end dem der ikke har modtaget entreprenørskabsundervisning. Generelt har en stor andel af alle ansøgere udarbejdet en forretningsplan på ansøgningstidspunktet (71 %). Dog er andelen af dem, der modtager et legat lidt højere (75%) end dem, der får afslag (65,5 %). Blandt legatmodtagerne er der sket en stigning på 7 % i antallet af udarbejdede forretningsplaner, og hos de der ikke har modtaget et legat, ser vi ingen stigning. Undersøgelsesområdet "Interaction with the external environment" viser den største fremgang for legatmodtagerne med en stigning på 21 %. Se Figur 3. Det er især aktiviteterne 'Ansat medarbejder(e) i din virksomhed', 'Lavet markedsføringsfremstød for din virksomhed', 'Solgt varer/tjenester til udlandet' og 'Oprettet hjemmeside til din virksomhed' hvor der ses en stigning.

[6] I alle tre undersøgelsesområder



Figur 3: Gennemførte start-up aktiviteter fordelt på de tre

Der er fire aktiviteter, hvor vi kan se statistisk signifikante forskelle på start-up fremdriften blandt legatmodtagere og ansøgere med et afslag. Det drejer sig om 1) hvorvidt man arbejder fuld tid med opstart af sin virksomhed, 2) om man har udviklet en prototype, 3) om man har oprettet en bestyrelse og 4) om man har ansøgt om offentlige midler til sin virksomhed. Analysen viser, at der er signifikant flere legatmodtagere som gennemfører disse start-up relaterede opgaver inden for tre måneder end ansøgere med et afslag.

Ud over de fire nævnte aktiviteter, der viser statistisk signifikante forskelle på start-up fremdriften mellem legatmodtagere og kontrolgruppen, er der en række aktiviteter, som viser betydelige forskelle mellem legatmodtagere, og ansøgere der har fået afslag. Andre aktiviteter viser ikke betydelige forskelle men dog alligevel forskelle, som er værd at nævne.

Et Mikrolegat har indflydelse på, hvor meget tid der bruges på ens start-up

Andelen af legatmodtagere, der arbejder fuld tid med deres start-up, er steget med 60 % tre måneder efter, de har modtaget et legat. Omvendt ser vi, at andelen af de ansøgere, som ikke har modtaget et legat, er faldet med 29 % på tre måneder. Dette indikerer, at legatet er medvirkende årsag til yderligere engagement i virksomheden. Et konkret eksempel herpå er Morten Krarup Kristensen fra start-up virksomheden Onetact, som har modtaget et Mikrolegat *"Vi er kommet væsentlig længere med Onetact. Jeg sagde op hos Startupbootcamp for en måned siden for at gå all in på vores startup."*

Mikrolegatmodtagere skaber arbejdspladser

Blot tre måneder efter at have modtaget et legat er der i alt blevet ansat 12 nye medarbejdere fordelt på 10 start-ups (25 % af de 40 start-ups der fik et legat). I kontrolgruppen har én start-up ansat to nye medarbejdere. Legatet kan ikke anvendes til drift (løn) og har derfor ikke direkte men udelukkende indirekte indvirkning på denne aktivitet. At mikrolegatmodtagerne efter blot tre måneder skaber arbejdsplader og samtidig selv i højere grad arbejder fuld tid med deres start-up indikerer, at mikrolegatordningen har en katalyserende effekt og er med til at styrke beskæftigelsen i Danmark.

Mikrolegatmodtager Sean Fraser fra Visible By udtaler: *"…derudover skal vi nu til at ansætte folk i virksomheden, hvor vi i morgen fredag 3.10.2014 har to jobsamtaler, og igen mandag den 6.10.2014 har to yderligere."*

Mikrolegatmodtagere søger aktivt videre mod ny kapital

Andelen af legatmodtagere, der har ansøgt om offentlige midler til deres start-up (ud over legatet), er steget med 83 % på tre måneder, og andelen af legatmodtagere, der har modtaget offentlig finansiering, er steget med 25 %. Til sammenligning har ingen i kontrolgruppen i løbet af de tre måneder ansøgt om eller modtaget offentlige midler til deres start-up. Ét af de tilbud, som legatmodtagerene har ansøgt om, er Iværksætterpilotordningen, hvoraf 25 % af de nuværende 40 iværksætterpiloter er mikrolegatmodtagere.

Kun 2,9 % af alle ansøgere har ansøgt om et banklån på ansøgningstidspunktet, hvoraf 1,4 % har modtaget et lån. Igen er det udelukkende legatmodtagerne, som rykker sig i denne aktivitet. 50 % flere har ansøgt om et banklån efter tre måneder, og 100 % har modtaget et lån.

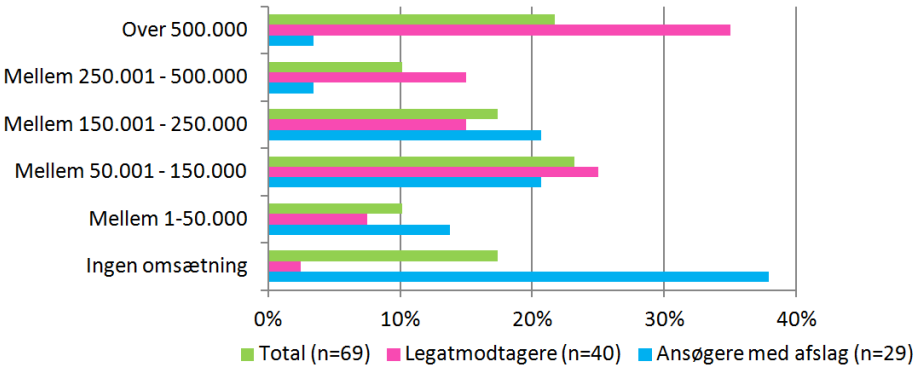
Mikrolegatmodtager Helena Linding Andersen fra EnjoyLocally udtaler: *"Legatet har betydet en mærkbar forskel. Det har fået os ud af starthullerne og motiveret os til at fokusere 100 procent på projektet. I vores møde med kunder og samarbejdspartnere har vi fortalt om Fondens opbakning, og det har åbnet mange døre og været en medvirkende årsag til, at flere investorer, allerede her i startfasen, har vist deres interesse."*

Tre måneder efter modtagelse af et legat er for tidligt til at kunne sige noget om, hvor mange af legatmodtagerne der vil opnå vækst-kapital, og hvor meget vækst-kapital der vil blive rejst. Vi er dog vidende om, at flere legatmodtagerne i undersøgelsen er i dialog med business angels, og at minimum to start-ups allerede har opnået vækst-kapital efter tre måneder. Den ene er Cool4Sea, der har rejst 2.860.000 kr. Det er vores erfaring fra pilotprojektet i 2011-2013, at dette antal vil stige over tid. Se et par udvalgte eksempler på næste side.

TheEyeTribe har udviklet verdens første eye tracker. Virksomheden er startet af fire Ph.d. studerende fra ITU, og de modtog et Mikrolegat på 35.000 kr. i 2011. Legatet finansierede udviklingen af deres første prototype, og ifølge CEO Sune Alstrup Johansen var prototypen afgørende for deres succes hos investorerne. Efter modtagelsen af legatet blev virksomheden optaget i European StartupBootcamp og derefter ScaleIt programmet. I 2012 rejste virksomheden 1 mio. US dollar i investeringer fra en gruppe af europæiske investorer, og virksomheden leder nu et projekt til 4,4 mio. US dollar, støttet af Højteknologifonden. Virksomheden har i dag 16 fuldtidsansatte.	THEEYETRIBE
Volt har udviklet et koncept om bærbar mobilopladning på festivaler. Virksomheden er startet af tre studerende fra DTU, og de modtog et Mikrolegat på 35.000 kr. i februar 2012. Legatet finansierede produktion og levering af deres første forsendelse af 1.000 batterier. De udtaler selv, at de har oplevet opbakning fra FFE-YE, og at legatet har taget dem til markedet og gjort deres projekt muligt. Efter modtagelse af legatet oprettede Volt et cvr-nr. I oktober 2012 modtog Volt kapital fra Roskilde Festival for at sprede konceptet videre til andre festivaler i Europa. De har desuden modtaget vækstkapital fra en Business Angel samt Nordeafonden. Volt har i dag 21 ansatte og over 500 frivillige, og de opererer på over 19 festivaler i fire forskellige lande.	volt
Cool4Sea er i færd med at udvikle en energibesparende køleløsning til brug ombord på skibe. Virksomheden er startet af fire maskinmesterstuderende, og de modtog et Mikrolegat på 50.000 kr. i juni 2014. Legatet finansierede patentansøgning og dele til prototypeudvikling. Efter modtagelse af legatet har Cool4Sea rejst 2.860.000 kr. i vækstkapital via Syddansk Teknologisk Innovation, og alle fire maskinmestre arbejder nu fuld tid i virksomheden. Af samarbejdspartnere i testfasen kan nævnes Scandlines og UNI-Tankers, hvor den første prototype testes i øjeblikket.	COOL SEA COOL BUSINESS IS GREEN BUSINESS

Et Mikrolegat skaber positive forventninger til 2015

Analysen viser, at forventningerne til omsætningen i 2015 er betydelig mere positiv hos legatmodtagerne sammenlignet med kontrolgruppen. De, der ikke har modtaget et legat, har i gennemsnit forventninger om en omsætning på 1 - 150.000 kr. og de, der har modtaget et legat, har i gennemsnit forventninger om en omsætning på 150.000 - 500.000 kr. Se Figur 4.



Figur 4: Forventninger til omsætning i 2015

Med den mere positive forventning til en større omsætning blandt legatmodtagerne, vil det alt andet lige smitte af på deres forventninger til andelen af omsætningen, der kommer fra eksport. Hele 63 % af deres omsætning forventes at komme fra eksport, hvilket er en stigning på 31 %.

Legatmodtagere markedsfører deres start-up og udvikler prototyper og hjemmesider

Efter tre måneder har hele 57,5 % (stigning på 64 %) af legatmodtagerne lavet markedsføringsfremstød for deres start-up, og 75 % (stigning på 11 %) af legatmodtagerne har efter tre måneder udviklet en prototype. 2/3 af legatmodtagerne havde oprettet en hjemmeside til deres virksomhed, da de modtog legatet. Efter tre måneder er andelen steget til 3/4 - en stigning på 23 %. Resultaterne indikerer, at legatet har en effekt, på det vi ser som vigtige elementer i processen for acceleration til næste fase, hvor der søges om yderligere vækst kapital.

Ingen af de ansøgere, der fik afslag på ansøgningen, har efterfølgende lavet markedsføringsfremstød, udviklet en prototype eller oprettet hjemmeside. Det kan der være flere årsager til, men det er vores antagelse, at årsagen til denne forskel kan have en direkte sammenhæng med, om man modtager et legat eller ej, da mange legatmodtagere netop bruger en del af midlerne til disse aktiviteter. Mikrolegatmodtager Nikolaj Kjær Nielsen fra eZe Elektronik udtaler: *"Vi har med legatet fået finansieret størstedelen af hele vores testserie. Det har givet os en tryghed til at kunne tage nogle risici, der endte med at forbedre produktet."*

Legatmodtageres start-ups professionaliseres med bestyrelser

Andelen af mikrolegatmodtagere, der har oprettet en bestyrelse, er steget med 75 % efter tre måneder. Omvendt ser det ud til, at de, der fik afslag på deres ansøgning, er faldet med 50 %, hvilket indikerer, at de har opløst en eksisterende bestyrelse i løbet af de tre måneder efter ansøgningstidspunktet, og der ikke oprettes nye bestyrelser for at professionalisere deres start-up og accelerere udviklingen i virksomheden.

Fra CV til CVR

Mikrolegatordningen har tidligere (pilotprojekt 2011-2013) udelukkende henvendt sig til studerende uden et cvr. nr. Men i 2014 indførte vi et nyt tiltag, så de studerende også kan søge legatet med et cvr. nr. Det er vores opfattelse, at dette i sig selv har haft en motiverende effekt for oprettelse af cvr. nr., og vores erfaring er, at ansøgere har oprettet et cvr. nr. lige op til eller i løbet af ansøgningsfasen. Det er vores opfattelse, at IVS-muligheden[7] også har været en medvirkende årsag til dette. Af de 69 ansøgere i undersøgelsen ansøgte 45 (28 tilsagn og 17 afslag) med et cvr. nr. og 24 (12 tilsagn og 12 afslag) uden cvr. nr. Tre måneder efter ansøgningen har 25 % af legatmodtagerne uden cvr. nr. oprettet et cvr. nr.

[7] https://startvaekst.virk.dk/opstart/jura/virksomhedsformer