



Mikrolegater

Investering i Danmarks fremtid

-en temaanalyse af Mikrolegater med fokus på beskæftigelse 2017



Udgiver	Fonden for Entreprenørskab
Forfatter	Tilde Reffstrup
Redigering og korrektur	Berit Bader Ulriksen
Dataindsamling og -behandling	Malene Dahl Nielsen
Foto	Rasmus Degnbol
Layout	kindly.dk
Udgivet	Marts 2017
Forsidefoto:	Impact Investor Ball 2016, Enorm www.enormfood.com

Der tages forbehold for trykfejl

Indhold

Executive Summary	4
Indledning	5
Om denne undersøgelse og respondenterne	6
Resultater	8
Mikrolegater påvirker overlevelsesraten af unge startups positivt	8
Mikrolegater skaber arbejdspladser	11
Mikrolagtmodtagere har større teams	11
Mikrolegater sikrer lønnede medarbejdere	11
Mikrolegatmodtagere erstatter studenterjobs og praktikpladser med lønnede medarbejdere	14
Vækstkapital - det næste skridt	16

Executive Summary

The Danish Foundation for Entrepreneurship has awarded Micro Grants to students with entrepreneurial ambitions since 2011, initially as a pilot project and since 2014 as an integrated initiative. From June 2014 until October 2016 the Foundation for Entrepreneurship has received 717 applications from students in nine rounds of applications, equal to approx. 21 million DKK. The Foundation for Entrepreneurship has in that same period awarded 201 micro grants amounting in total to 6.5 million DKK.

The micro grant should be viewed as a catalytic initiative and thus as a continuation of entrepreneurial education and the competences which the students obtain through their education. The objectives of the Micro Grant Initiative are to enhance growth and employment in Denmark. By supporting student startups the long-term objective is to create growth companies that can contribute with more jobs, export incomes, and societal growth.

The objectives with the thematic analysis is to present the impact of the Micro Grant Initiative in light of employment and to present whether the Micro Grant Initiative is an effective means to create employment.

717 student startups have, in the nine rounds of applications, which form the background of this report, applied for a micro grant. Of the 717 applications, 180 applicants have completed a questionnaire 3-6 months after the application and 65 applicants have completed a questionnaire 9-24 months after the application. The latter is a sub-group of the first group. Of the 180 respondents in the first group 103 have received a micro grant and 77 were declined (these form our control group). In the second group 46 have received a micro grant and 16 were declined.

The main findings in this report are the following:

Micro grants positively affect the survival rate of young startups

The analysis indicates that the lack of financial support in the early startup phase affects the

survival rate of the students' startups. 9-24 months after receiving a micro grant 76 pct. of the recipients are still active with their startup, which is higher than the average survival rate for startups in Denmark. In the control group, the percentage is 69 pct, which is lower than the average survival rate for startups in Denmark.

Micro grant recipients have bigger teams

The Micro Grant recipients have more both paid and unpaid people associated with their startup, compared to the control group. This indicates that Micro Grant recipients from the start sets up bigger teams and expands faster than the control group and they reach further in the startup process at a faster pace and thus needs more hands and heads.

Micro grants create jobs

The Micro Grant Initiative has a catalytic effect and contributes to enhancing employment in Denmark. This effect is present both in the short term (3-6 months after applying) and in the long term (9-24 months after applying). Only 3-6 months after receiving a Micro Grant 17 pct. of the startups have employed one or more paid employees. In the control group, this percentage is 10 pct. After 9-24 months, the share of paid employees is 41 pct. for the Micro Grant receivers and 31 pct. in the control group. In total the 46 startups in the survey that have received a Micro Grant 9-24 months ago, have 76 paid employees today. A rough calculation shows that the funding spent on Micro Grants to the 46 startups (near 1.7 million DKK) is equivalent to investing 22.368 DKK per created position. Or presented more literally it could be interpreted that the Micro Grant Initiative generates 44 paid positions per million DKK invested.

Micro Grant recipients replace student jobs and internships with paid employees

The share of student-related jobs is bigger in the control group than in the startups with a

Mirco Grant. This is evident both in the short term (3-6 months after applying) and in the long term (9-24 months after applying). This survey does not elaborate on the reason why, however it might have something to do with the fact that Micro Grant recipients employ more fulltime and part time paid employees than the control group.

Growth capital after a Micro Grant increases job creation

The analysis shows that startups in the control group 9-24 months after applying for a Micro Grant have created 1.75 paid jobs per startup. The Micro Grant recipient group have created 2.7 paid jobs per startup in the same timeframe. It is interesting that of those who have received a Micro Grant and managed to attract growth capital the number of jobs created is 4.4 paid jobs per startup. Hence, in the context of job creation of the Micro Grant, the startups' ability to seek and attract growth capital is also important.

Public growth capital exceeds private growth capital

The share of startups that have been able to raise growth capital is bigger among the Micro Grant recipients than in the control group. This pattern is observed both in the short term (3-6 months after applying) and in the long term (9-24 months after applying). However, the public growth capital in both groups seems to exceed the private capital. Even so, the Micro Grant Initiative seems to have a clear positive effect on the student startups' chances of attracting growth capital. With small funds (50.000 DKK) it is possible for a student startup to get enough experience with entrepreneurship and e.g. develop a prototype and reach a maturity stage where growth capital can be raised.

Indledning

Siden 2011 har Fonden for Entreprenørskab uddelt Mikrolegater til studerende med iværksætterambitioner. Indledningsvis i 2011-2013 som et pilotprojekt. Herefter besluttede Fonden for Entreprenørskab, i vekslende samarbejder med Erhvervsstyrelsen, Innovationsfonden og Grøn Omstillingsfond, at videreføre og skalere Mikrolegat-initiativet i 2014 og 2015. I 2016 og 2017 har Fonden for Entreprenørskab videreført initiativet alene, men også private aktører som Bristol-Myers Squibb, UPS og DANA støtter initiativet med enkelte legater. Der uddeles Mikrolegater tre gange årligt.

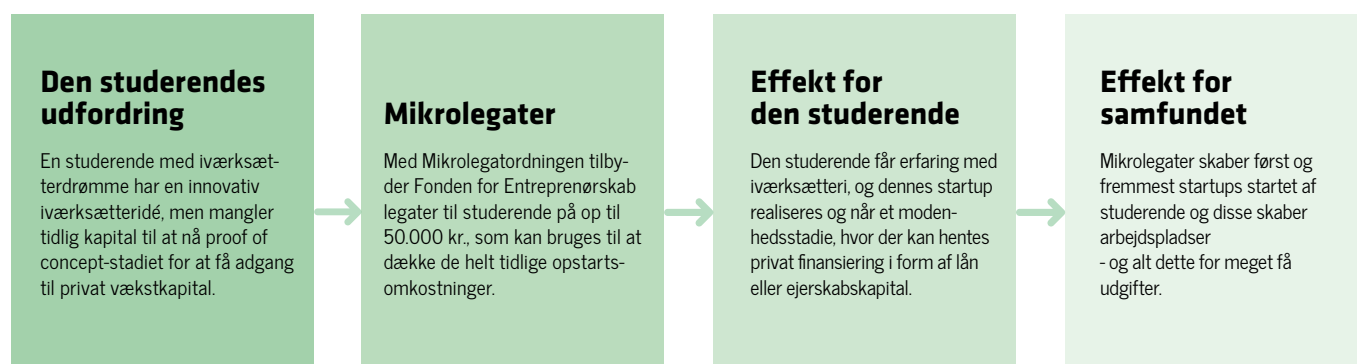
I perioden juni 2014 til oktober 2016 har Fonden for Entreprenørskab modtaget i alt 717 mikrolegatansøgninger, svarende til en

værdi af knap 21 mio. kr., fra studerende og ph.d.-studerende fra de videregående uddannelser samt elever fra ungdomsuddannelser i Danmark. Fonden for Entreprenørskab har i samme periode uddelt i alt 201 legater svarende til 6,5 mio. kr.

Formålet med Mikrolegat-initiativet er at styrke vækst og beskæftigelse i Danmark. Ved at yde en mindre finansiell støtte til studerendes helt tidlige opstart af egen 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 de kompetencer, de studerende opnår gennem entreprenørskab-

sundervisning og ekstra-curriculære aktiviteter på uddannelsesinstitutionerne. Mikrolegatet giver desuden de studerende mulighed for at opnå en værdifuld erfaring med iværksætteri – en erfaring, vi ved fra effektmålinger af entreprenørskabsundervisning, kan have stor betydning for deres iværksætterlyst¹. Samtidig er det formålet med initiativet at skabe positiv opmærksomhed omkring iværksætteri og iværksættertaler på de danske uddannelsesinstitutioner, hvor legatmodtagerne fungerer som rollemodeller for deres medstuderende.



Figur 1: Mikrolegaters effektkæde

¹ <http://www.fte-ye.dk/videncenter/kortlaegning-effektmaaling/effektmaaling>

Om denne undersøgelse og respondenterne

Fonden for Entreprenørskab har siden juni 2014 indsamlet data fra mikrolegatansøgere med henblik på at vurdere, hvilke effekter et Mikrolegat har på en ung startup sammenlignet med, hvis man ikke modtager et Mikrolegat.

Formålet med netop denne analyse er at anskueliggøre effekterne af Mikrolegaterne set i forhold til beskæftigelse, og hvorvidt Mikrolegat-initiativet kan være en effektiv vej til beskæftigelse.

Beskæftigelsesordninger er der mange af, og undersøgelsen her ønsker ikke at sammenligne Mikrolegat-initiativet med de respektive beskæftigelsesordninger (eksempelvis jobpraktik, mentorordning m.v.). Det er dog interessant og relevant at se nærmere på, om Mikrolegat-initiativet bidrager til øget beskæftigelse, da vi ved, at iværksættere skal have erfaring med det at rekruttere, ansætte og lede medarbejdere for sidenhen at kunne vækste virksomheden. Ligeledes er det interessant set i en kontekst af jobskabelsesmønstre, der viser, at gazellevirksomheder står for en stor del af de nye jobs der skabes². De erfaringer, studenteriværksætterne erhverver sig gennem deres virksomheder, er dyrebare, både ift. nuværende, og fremtidig virksomhedsudvikling.

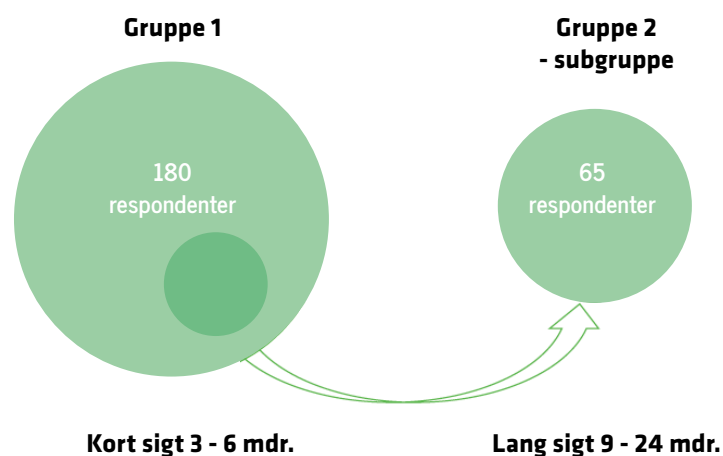
Der er tildelt et Mikrolegat til 28 pct. af de 717 ansøgninger, Fonden har modtaget siden juni 2014, hvilket svarer til 201 legater. Det vurderes, at kvaliteten af ansøgningerne har været på et niveau, hvor man, hvis man havde flere

midler at uddele, ville kunne tildele legater til op til 33 pct. af ansøgningerne. Det kombineret med, at antallet af ansøgninger er steget støt fra år til år, betyder, at man ville kunne uddele cirka 15-20 flere legater om året. Det betyder også, at der kan være startups i kontrolgruppen, som ville have modtaget et legat, hvis der havde været midler til det.

I denne undersøgelse anvendes data fra ni forskellige ansøgningsrunder i 2014, 2015 og 2016 hvilket betyder, at mikrolegatansøgerne siden ansøgningstidspunktet har været i gang med deres idé/startup fra 3 måneder op til 24 måneder. For at sikre et retvisende billede af effekterne af legatet, er analysen todelt. Det vil sige, at den ene gruppe respondenter i un-

dersøgelsen består af ansøgere 3-6 måneder efter de har ansøgt om et legat (kort sigt), og en anden gruppe respondenter består af ansøgere 9-24 måneder efter, de har ansøgt om et legat (lang sigt).

Af de 717 ansøgninger om et Mikrolegat Fonden har modtaget siden 2014, har 180 ansøgere besvaret et spørgeskema 3 eller 6 måneder efter, de har ansøgt. Af de 180 respondenter har 103 modtaget et legat, og 77 har fået afslag (kontrolgruppe). Derudover har en subgruppe af den første gruppe besvaret et spørgeskema 9-24 måneder efter de har ansøgt. Af de 65 ansøgere, der har besvaret dette spørgeskema, har 46 modtaget et legat, og 16 har fået afslag (kontrolgruppe). Se figur 2.



Figur 2: Respondenter i undersøgelsen

² <http://bruegel.org/2014/12/high-growth-firms-and-job-creation-in-europe/>

Case:

SubReader

SubReader er en app til mobilen, der hjælper ordblinde med at få oplæst undertekster på film og TV.



"Mikrolegatet har betydet, at vi har kunnet køre stresstest af vores system i biografer og real-case scenarios - en væsentlig del på vejen mod det endelige produkt, som ikke havde været muligt uden disse fondsmidler. Legatet har derudover hjulpet med juridisk hjælp, som har hjulpet os i essentielle partnerskaber, der skal hjælpe virksomheden med at vækste de kommende år. Slutteligt har det med et legat været muligt for os at rykke udviklingen fra udelukkende at være iOS til nu også at inkludere Android, samt de nyeste funktioner på iOS."

- Alexander Gram Jensen, SubReader, Mikrolegatmodtager og vinder af EM i Entrepenørskab 2016.



Resultater/ Mikrolegater

påvirker overlevelsesraten af unge startups positivt

Nystartede virksomheder er sårbare i starten af deres levetid og har en markant højere risiko for at lukke end etablerede virksomheder. Overlevelsesraten generelt for nye virksomheder i Danmark har været ret stabil gennem en årrække. Omkring 71-74 pct. af nye virksomheder overlever det første år, og lidt under halvdelen overlever de første fem år³.

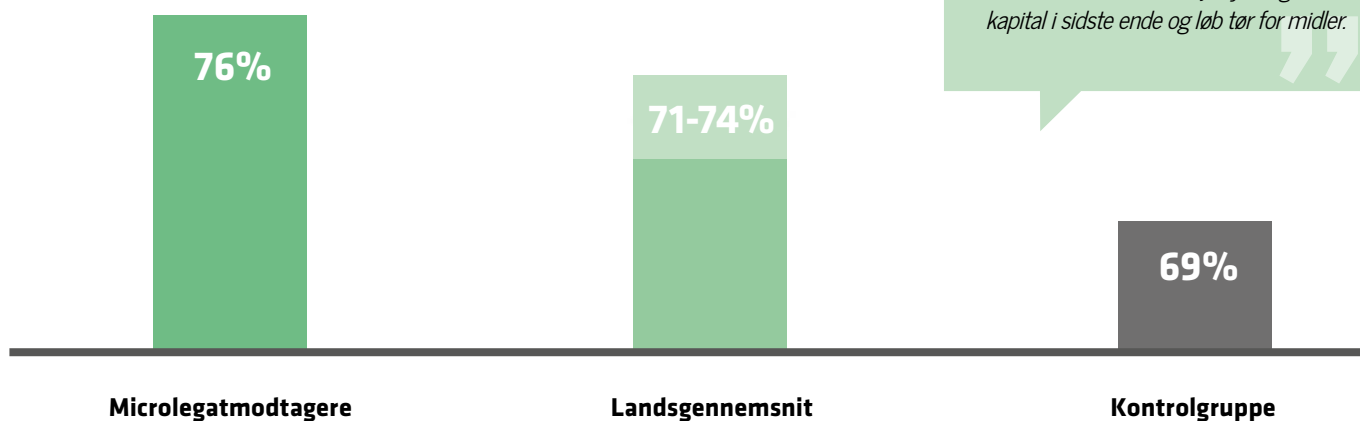
Mikrolegatmodtagerne i denne undersøgelse har en overlevelsesrate, der ligger over gennemsnittet i Danmark, og kontrolgruppen har en overlevelsesrate, der ligger under gen-

nemsnittet. 76 pct. af legatmodtagerne er 9-24 måneder efter modtagelse af et legat, stadig aktive. I kontrolgruppen er andelen 69 pct. (se figur 3).

Til spørgsmålet om hvad der er årsagen til, at deres startup ikke længere er aktiv, svarer en overvejende del af de lukkede startups både i kontrolgruppen og blandt legatmodtagerne 'manglende kapital' som den primære årsag.

Analysen indikerer således, at studerendes ideer og startups i større udstrækning real-

iseres og overlever efter et år, hvis de modtager en mindre økonomisk støtte i deres spæde opstart og omvendt i mindre grad, hvis de ikke modtager økonomisk hjælp. Dog kan det have betydning på længere sigt, hvis den unge startup ikke formår at rejse yderligere kapital.



• Jeg kunne ikke komme videre med projektet uden yderligere funding

- Penge
- Mangler økonomiske midler
- Vi havde svært ved at rejse yderligere kapital i sidste ende og løb tør for midler.

³ <http://www.dst.dk/da/Statistik/nyt/NytHtml?cid=21928>



Foto: Impact Investor Ball 2016

Udvalg af legatmodtagere

WASTEDUCATE

VELOCATOR

DYNELLO

grouproom

Klinikkerdk

eupry

Nemtur

GodBank

COOL4SEA

AUGMENTO

BCT
DANISH CARDBOARD TECH

eemplate

RHINIX™
NASAL FILTERSENORM
Insekter som bæredygtig proteinkilde

Comundu

bikematch

Jules
BAND OF JULES

STUDYQUIZ



NORDIC FOODCARE

enjoy
locallyVIBR8 TECHNOLOGY
INNOVATIVE ENERGY SOLUTIONS

BLINDSPOTIT



Cloud Polish

PLINTHIT



DropBucket



NABOSKAB

Kramer's
Authentic Italian

CROMIAN

KUBO

spaceflex

grammatical

GUTXY

Resultater/

Mikrolegater skaber arbejdspladser

Følgende analyseresultater er baseret på respondenterne svar på spørgsmålet: Hvor mange medarbejdere er der i alt i din startup i dag? Svarene er delt op i lønnede medarbejdere og ulønnede medarbejdere. Herudover er lønnede og ulønnede medarbejdere kategoriseret efter, hvor mange timer om ugen de arbejder i virksomheden, og hvorvidt de er kategoriserede som fuldtidsmedarbejdere, deltidsmedarbejdere, studentermedhjælpere eller praktikanter.

Mikrolegatmodtagere har større teams

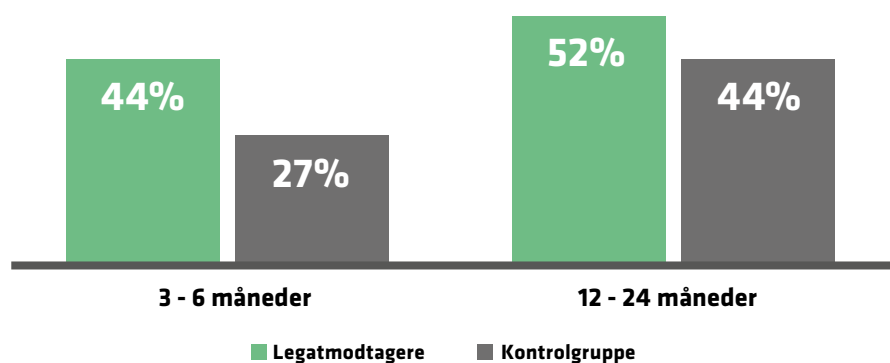
3-6 måneder efter at have modtaget et Mikrolegat har 44 pct. af legatmodtagerne ansat lønnede og ulønnede medarbejdere i deres startup. Efter 9-24 måneder er andelen steget til 52 pct. I kontrolgruppen er andelen, der har ansat lønnede og tilknyttet ulønnede medarbejdere efter 3-6 måneder, 27 pct. og denne andel stiger til 44 pct. efter 9-24 måneder. (se figur 4). Dette indikerer, at de startups, der modtager et Mikrolegat, ofte helt fra starten sikrer et større team bag sig og dermed flere hænder/hoveder end de startups, der er i kontrolgruppen. Desuden indikerer det, at legatmodtagerne hurtigere når længere i startup-processen og derfor har behov for at ansætte eller tilknytte flere til teamet.

Mikrolegater sikrer lønnede medarbejdere

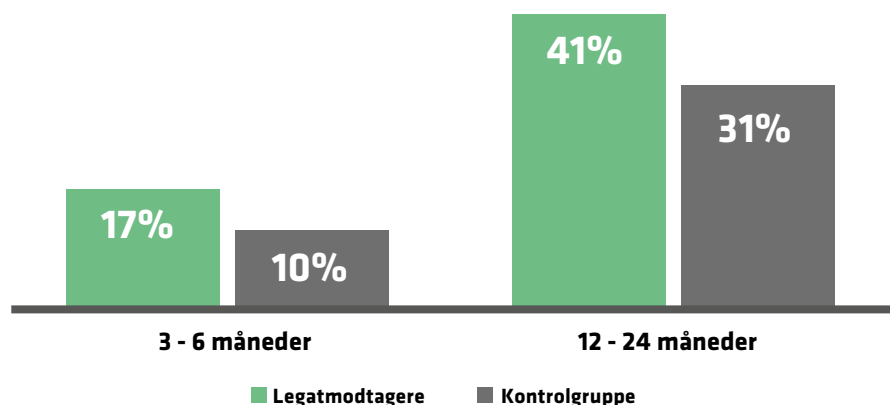
Det er værd at bemærke, at der i undersøgelsen er en større andel af startups med lønnede medarbejdere blandt legatmodtagerne end i kontrolgruppen. Både på kort sigt og på længere sigt.

Blot 3-6 måneder efter at have modtaget et Mikrolegat har 17 pct. (18 ud af 103 startups) ansat én eller flere lønnede fuldtidsmedarbejdere, deltidsmedarbejdere, studentermedhjælpere eller praktikanter. I kontrolgruppen er andelen 10 pct. (8 ud af 77 startups). Efter

9-24 måneder stiger tallet betydeligt i begge respondentgrupper. Andelen af startups med lønnede medarbejdere stiger til 41 pct. (19 ud af 46 startups) hos mikrolegatmodtagerne, og i kontrolgruppen stiger andelen til 31 pct. (5 ud af 16 startups) (se figur 5).



Figur 4: Andel af startups med ansatte (lønnede og ulønnede)



Figur 5: Andel af startups med lønnede ansatte på kort og lang sigt

Andelen af startups med ulønnede medarbejdere er på kort sigt også større hos legatmodtagerne end i kontrolgruppen, men på langt sigt er andelen af startups med ulønnede medarbejdere størst i kontrolgruppen. 3-6 måneder efter at have ansøgt om et mikrolegat har 37 pct. af legatmodtagerne og 23 pct. i kontrolgruppen ulønnede medarbejdere i deres startup. Efter 9-24 måneder har 37 pct. af legatmodtagerne og 44 pct. i kontrolgruppen ulønnede medarbejdere i deres startup (se figur 6).

Dette kan indikere, at mikrolegatmodtagerne på længere sigt har større mulighed for at betale deres ansatte, hvorimod startups i kontrolgruppen i højere grad benytter sig af ulønnet arbejdskraft.

For at få et klarere billede af hvordan udviklingen i antallet af lønnede stillinger er over tid, præsenteres herunder en figur, der viser netop dette (se figur 7). Vær opmærksom på, at respondentgrupperne er forskellige i antal,

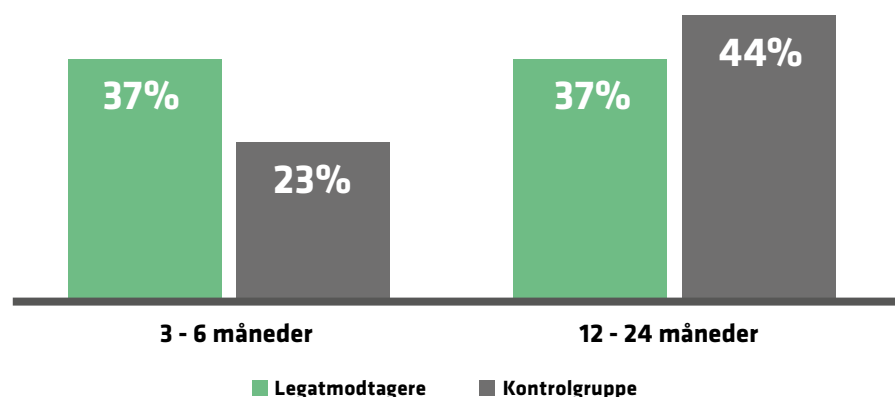
hvorfor man ikke bør sammenligne legatmodtagere med kontrolgruppen i forhold til antal, men udelukkende forholde sig til om antallet udvikles over tid inden for respondentgruppen selv.

I respondentgruppen med mikrolegatmodtagerne er der 3-6 mdr. efter ansøgningen skabt 46 lønnede stillinger⁴ i 103 startups, og 9-24 mdr. efter ansøgningen er der skabt 76 lønnede stillinger⁵ i 46 startups. I kontrolgruppen er der 3-6 mdr. efter ansøgningen skabt 24 lønnede stillinger⁶ i 77 startups, og 9-24 mdr. efter ansøgningen er der skabt 21 lønnede stillinger⁷ i 16 startups (se figur 7).

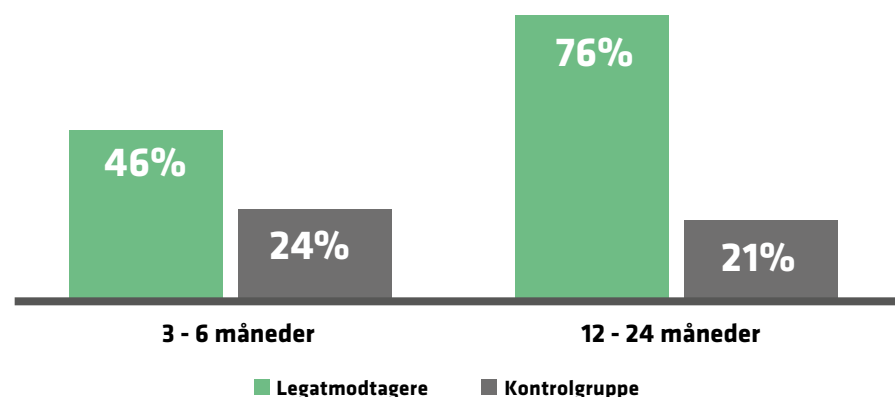
Et hurtigt regnestykke viser, at midlerne brugt på Mikrolegater til de 46 startups (cirka 1.7 mio. kr.⁸) svarer til, at der er investeret 22.368 kr. per skabt lønnet stilling.

Eller sat lidt på spidsen; i Mikrolegat-initiativet er der skabt 28 fuldtidsstillinger per mio. kr. investeret, og medregner man alle lønnede stillinger er det 44 lønnede stillinger per mio. kr. investeret.

En analyse foretaget af Arbejderbevægelsens Erhvervsråd for Akademikernes A-kasse viser, at lidt mere end hver femte nyuddannede akademiker går direkte ud i mindst 26 ugers sammenhængende ledighed⁹. Hvis alternativet til at starte en virksomhed for den studerende efter endt studie er dagpenge, og med en dimittendsats før skat på i gennemsnit 13.151 kr. om måneden¹⁰, betyder det alt andet lige, at investeringen 'Mikrolegater' har tjent sig ind for samfundet allerede efter cirka 2,7 måneder.



Figur 6: Andel af startups med ulønnede ansatte



Figur 7: Antal lønnede ansatte

⁴ Fordelt på: 23 stillinger (37 t/uge), 12 stillinger (11-20 t/uge), 8 stillinger (1-10 t/uge), 2 lønnede studentermedhjælpere og 1 lønnet praktikant.

⁵ Fordelt på: 48 stillinger (37 t/uge), 4 stillinger (21+ t/uge), 16 stillinger (11-20 t/uge), 5 stillinger (1-10 t/uge), 2 lønnede studentermedhjælpere og 1 lønnet praktikant.

⁶ Fordelt på: 9 stillinger (37 t/uge), 2 stillinger (11-20 t/uge), 4 stillinger (1-10 t/uge) og 9 lønnede studentermedhjælpere.

⁷ Fordelt på: 9 stillinger (37 t/uge), 3 stillinger (11-20 t/uge), 3 stillinger (1-10 t/uge) og 6 lønnede studentermedhjælpere.

⁸ Forudsat at halvdelen har modtaget et legat på 50.000 kr. og halvdelen et legat på 25.000 kr.

⁹ http://www.ae.dk/sites/www.ae.dk/files/dokumenter/analyse/ae_ledighedsrisiko-for-nyuddannede-akademikere.pdf

¹⁰ <https://ma-kasse.dk/dagpenge/satser-og-udbetalinger/dagpengesatser/>

Case:

Too Good To Go



Too Good To Go er efterhånden ved at indtage hele verden i deres forsøg på at bekæmpe madspild. Lige nu er det hovedmarkederne i Europa, der står for skud, og i 2018 rykker de intensivt ind i USA og Australien. I 2015 modtog Too Good To Go et grønt Mikrolegat til udvikling af virksomheden. Et år senere deltog de i DR-programmet Løvens Hule og i Impact Investor Ball; et arrangement arrangeret af Fonden for Entreprenørskab i samarbejde med Finansrådet og den Amerikanske Ambassade. Her mødte Too Good To Go en af deres nuværende investorer. Too Good To Go har i dag mere end 30 ansatte.

“

"Mikrolegatet er et godt boost for iværksættere, og det kan virkelig hjælpe med at få skubbet sin idé/virksomhed op på et højere stadie. Vi fik det grønne mikrolegat, og det er fedt, at det netop er grønt, så iværksættere kan blive nudget til at tænke grønt,"

siger Klaus B. Pedersen, Too Good To Go.

”

Mikrolegatmodtagere erstatter studenterjobs og praktikpladser med lønnede medarbejdere

Analysen fra Arbejderbevægelsens Erhvervsråd viser også, at studiearbejde reducerer ledighedsrisikoen, og at mindst 16 timers studiearbejde om ugen er noget af det, der reducerer ledighedsrisikoen mest. Derudover reducerer praktikansættelse også ledighedsrisikoen.

Både de startups der har modtaget et legat samt kontrolgruppen ansætter lønnede studentermedhjælpere, ulønnede studentermedhjælpere og særligt ulønnede praktikanter. Lønnede praktikanter er dog stort set ikke-eksisterende i de to respondentgrupper, udover en enkelt i en startup, der har modtaget et legat.

Det er dog tydeligt, at andelen af studenterrelaterede jobs i de startups der deltager i undersøgelsen, er større hos kontrolgruppen end hos legatmodtagerne. Både på kort sigt og på længere sigt (se figur 8). Hvad årsagen er, kan vi kun gisne om. Men da vi samtidig ved, at legatmodtagerne ansætter flere lønnede fuldtids- og deltidsmedarbejdere, kan dette måske være en del af forklaringen.

At mikrolegatmodtagerne efter blot 3-24 måneder skaber arbejdspladser i den størrelsesorden indikerer, at Mikrolegat-initiativet har en klar katalyserende effekt og er med til at styrke beskæftigelsen i Danmark. Ordningen er en meget effektiv vej til beskæftigelse. Set fra en samfundsøkonomisk vinkel giver et Mikrolegat den studerende en vigtig men omkostningsminimal erfaring med iværksætteri.

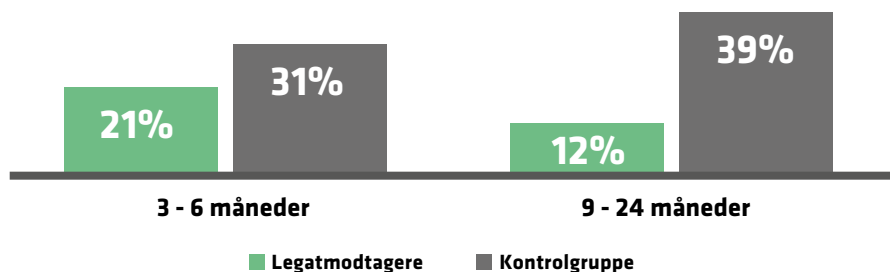
Man kan argumentere for, at unge mennesker, der modtager et legat, i forvejen er driftige unge, som sandsynligvis alligevel ville finde sig et job efter endt studietid, hvis de ikke var blevet iværksættere. Vi mener dog stadig, at disse unge mennesker er vigtige, når vi taler jobskabelse, da iværksættere netop ikke kun skaber et job til sig selv men også for andre, som denne undersøgelse også viser. På sigt er

disse unge legatmodtagere også oplagte kandidater til at blive vækstiværksættere.

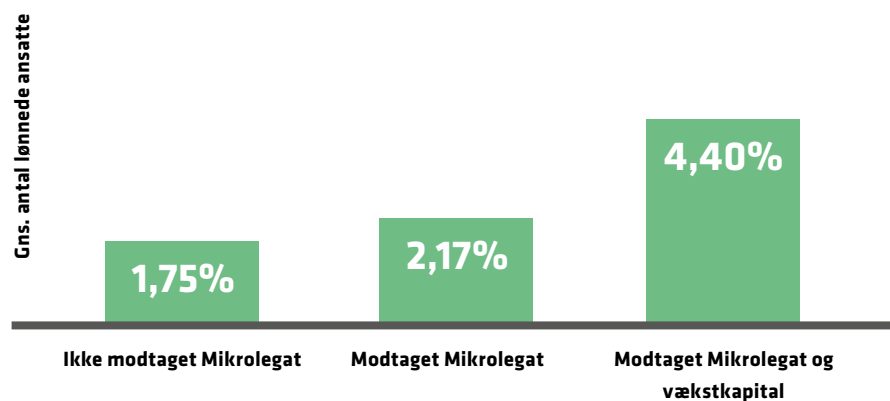
Mikrolegat-initiativet har endnu en positiv effekt: De unge startups chance for at opnå vækstkapital stiger efter de har fået et Mikrolegat, og dette har igen en effekt på jobskabelsen.

Analysen viser, at startups i kontrolgruppen i gennemsnit har skabt 1,75 fuldtidsstillinger per startup 9-24 måneder efter ansøgning om et legat. Til sammenligning har de startups, der har modtaget et Mikrolegat, skabt

2,17 fuldtidsstillinger per startup i samme periode. Ser man isoleret på de startups, der både har modtaget et Mikrolegat og efterfølgende opnået vækstkapital, så har de skabt 4,40 fuldtidsstillinger per startup (se figur 9). Det vil sige, at ud over at Mikrolegatet i sig selv er med til at skabe arbejdspladser, så øger legatet også de studerendes chance for at opnå vækstkapital, og det er vigtigt set i jobskabelsessammenhæng.



Figur 8: Andel studentermedhjælpere og praktikanter, lønnede og ulønnede, ansat i startup



Figur 9: Skabte lønnede stillinger i gennemsnit per startup



FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB
WIEDLEW KIF JIK WORLDWIDE



ET



Foto: Impact Investor Ball 2016

Resultater/

Vækstkapital

- det næste skridt

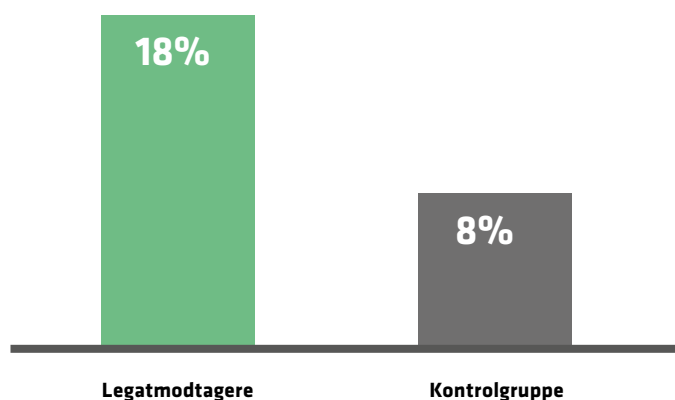
Mikrolegaterne er ikke en substitut for private investeringer (fra fx business angels), banklån eller andre offentlige tilbud om støtte til iværksættere, men derimod en kapitalindsprøjtning til studerende med en idé på så tidligt et stadie, at de ikke har mulighed for at hente opstartskapital andre steder. Legatordningen skal ses som en økonomisk støtte, der netop får den unge startup fra idé til proof of concept og i visse tilfælde også proof of business, så fx de private investorer og venture-miljøer kan se potentialet og vil investere.

Flere Mikrolegatmodtagere har kort tid efter brug af legatet kunnet vise, at der findes et marked for deres produkt eller service. Et naturligt skridt for de ambitiøse startups har derfor efterfølgende været at fremskaffe yderligere kapital eller indgå samarbejder med store organisationer og virksomheder for at skabe hurtig vækst eller beholde markedsandele.

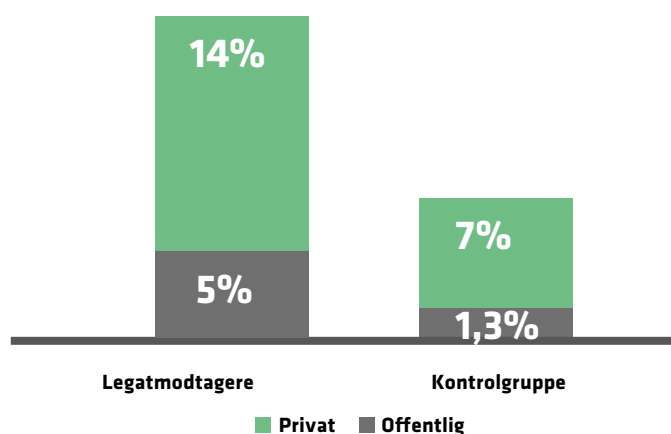
I alt har 18 pct. af legatmodtagerne i undersøgelsen formået at hente vækstkapital¹¹ efter 3-6 måneder. I kontrolgruppen er andelen 8 pct.

(se figur 10). Der er tale om både privat såvel som offentlig vækstkapital, og i begge respondentgrupper er andelen af offentlig vækstkapital større end den private (se figur 11).

Årsagen til, at procentfordelingen ikke summerer til 18 pct. i figur 11 er fordi en enkelt startup har modtaget både offentlig såvel som privat vækstkapital. Figuren skal derfor udelukkende ses som en illustration af forskellene mellem offentlig og privat vækstkapital i de to respondentgrupper.



Figur 10: Andel startups der har modtaget vækstkapital (efter 3-6 mdr.)



Figur 11: Andel startups der har modtaget hhv. privat og offentlig kapital efter 3-6 mdr.

¹¹ Lånekapital er ikke medregnet



THEEYETRIBE

The Eye Tribe, der i december 2016 blev solgt til Facebook (Oculus), modtog tidligt i deres startup-eventyr et Mikrolegat fra Fonden for Entreprenørskab. Her fortæller stifteren Sune Alstrup Johansen, hvad mikrolegatet har betydet for The Eye Tribes udvikling og videre proces.



"Mikrolegatet gjorde det muligt for The Eye Tribe at udarbejde vores første prototyper. Uden legatet ville det ikke have været muligt at få investeringer, da vi ikke selv havde penge til at producere de nødvendige prototyper, så vi kunne demonstrere vores produkt. Baseret på vores demo af disse prototyper, rejste vi de første fem millioner DKK fra investorer."



9-24 måneder efter ansøgning om et legat har 28 pct. af legatmodtagerne formået at hente vækstkapital. I kontrolgruppen er andelen 25 pct. (se figur 12).

Igen er det vigtig at pointere at procentfordelingen ikke summerer til 28 pct. i figur 13, da der er startups, der har modtaget både offentlig såvel som privat vækstkapital og derfor er registreret begge steder. Figuren er udelukkende for at illustrere forskellene mellem offentlig og privat vækstkapital i de to respondentgrupper.

De typer af private investeringer, legatmodtagerne har modtaget, er primært fra acceleratorprogrammer, business angels og private fonde og ligger i størrelsesordenen 15.000 kr. til 2 mio. kr. De offentlige investeringer, legatmodtagerne har hentet, spænder fra Innobooster til Climate KIC, SME phase 2 (EU-midler) og Markedsmodningsfonden og ligger i størrelsesordenen cirka 100.000 kr. til 11,5 mio. kr.

At 17,5 pct. af legatmodtagerne og kun 7,8 pct. i kontrolgruppen har opnået vækstkapital efter blot 3-6 måneder vidner om, at Mikrolegat-initiativet har en tydelig positiv effekt på de studerendes chancer for at opnå vækstkapital. Med få midler (op til 50.000 kr.) er det muligt for en studerende at få erfaring med

iværksætteri og fx udvikle en prototype og nå et modenhedsstadium, hvor der kan hentes finansiering. Derudover ved vi, efter samtale med flere legatmodtagere, at legatet virker som et kvalitetsstempel, når de skal søge både privat og offentlig vækstkapital.

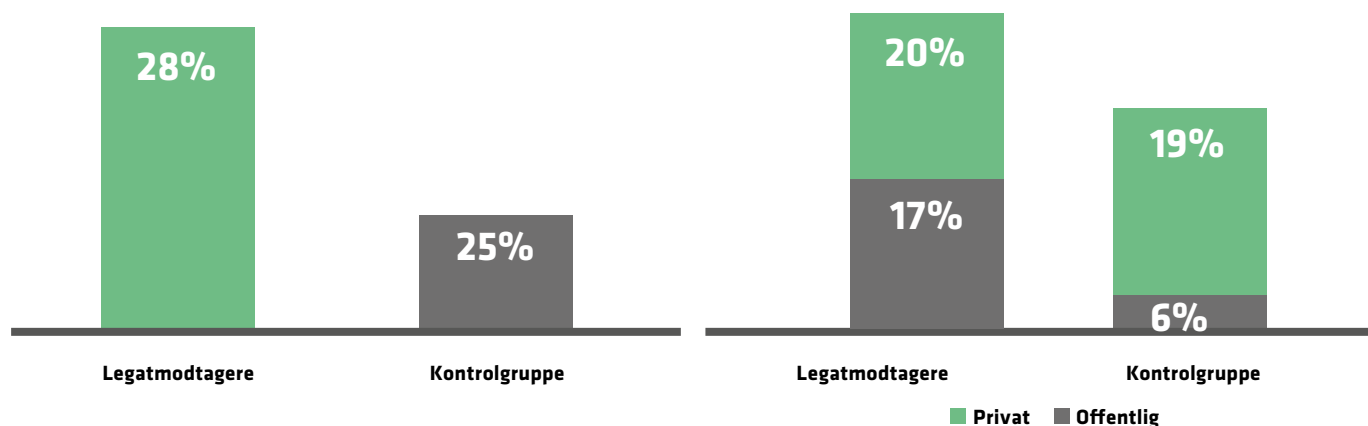
Men i Danmark mangler der en kultur for at opnå vækstkapital - især for studenteriværksættere. Og det er ikke nemt at finde de muligheder, man som studenteriværksætter har, når det kommer til både lånekapital eller ejerskabskapital - ej heller har ret mange den rette forståelse for, hvad det kræver.

De studerendes mangel på viden om vækstkapital og netværk til at opnå privat vækstkapital bremser det fulde potentiale for effekten af et Mikrolegat. Derfor initierede Fonden for Entreprenørskab i 2015 et samarbejde med Finansrådet og den Amerikanske Ambassade, hvor formålet har været at optimere studenteriværksætters vækstpotentiale, udvikling og overlevelse gennem træning og matchmaking med investorer og internationale virksomheder.

Gennem 'Startup Growth Academy' er studenteriværksættere blevet trænet i forretningsforståelse og forskellige strategier, som kan bringe deres virksomhed tættere på vækstkapital. De har fået opkvalificeret de-

res investormateriale og trænet deres investor-pitch og forhandlingsevner. Træningen er blevet faciliteret af Keystones, en virksomhed der har mange års erfaring med blandt andet formidling af kapital og kompetencer fra et netværk med mere end 1.000 risikovillige private investorer i ind- og udland. Til det efterfølgende Investor Ball hos den amerikanske ambassadør har studenteriværksætterne fået en unik adgang til en imponerende skare af risikovillige investorer.

Vi håber på at kunne videreføre denne træningsmulighed for de studerende og samtidig give dem adgang til risikovillige investorer ved lignende arrangementer, da vi kan se effekterne både for de unge startups, men også for investorerne.



Figur 12: Andel startups der har modtaget vækstkapital (efter 9-24 mdr.)

Figur 13: Andel startups der har modtaget hhv. privat og offentlig kapital efter 9-24 mdr.



Foto: Impact Investor Ball 2016

Kontakt



FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB
MEDLEM AF JA WORLDWIDE

CHRISTIAN VINTERGAARD

christian@ffe-ye.dk • tlf.: 28 75 41 91
www.ffe-ye.dk



MIKROLEGATER
FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB

TILDE REFFSTRUP

tilde@ffe-ye.dk • tlf.: 23 26 96 75
www.ffe-ye.dk



MIKROLEGATER
FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB