MIKROLEGAT
FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB

Mikrolegat

Investering i Danmarks fremtid

-en temaanalyse med fokus på beskæftigelse
December 2017

FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB
MEDLEM AF JA WORLDWIDE

Udgiver	Fonden for Entreprenørskab
Forfatter	Tilde Reffstrup
Redigering og korrektur	Berit Bader Lemming
Dataindsamling og databehandling	Malene Dahl Nielsen
Foto	Rasmus Degnbol
Layout	kindly.dk
Udgivet	December 2017
Forsidefoto	Impact Investor Ball 2016

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
- Vækstkapital - det næste skridt. 16

Executive Summary

The 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 2011 until 2016, the Foundation for Entrepreneurship has received more than 1,200 applications from students, equal to approx. 40 million DKK. The Foundation for Entrepreneurship has in that same period awarded 347 micro grants amounting in total to 11.5 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.

Since 2014, 872 student startups have, in the thirteen rounds of applications, which form the background of this report, applied for a micro grant. Of the 872 applications, 219 applicants have completed a questionnaire 3-6 months after the application and 72 applicants have completed a questionnaire 12-24 months after the application. The latter is a sub-group of the first group. Of the 219 respondents in the first group 130 have received a micro grant and 89 were declined (these form our control group). In the second group, 54 have received a micro grant and 18 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. 12-24 months after receiving a micro grant 74 pct. of the recipients are still active with their startup, which is like the average survival rate for startups in Denmark. In the control group, the percentage is 44 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 people (both paid and unpaid) associated with their startup, compared to the control group. This is the case 3-6 months after applying and also 12-24 months after applying. 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 paid 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 (12-24 months after applying). Only 3-6 months after receiving a Micro Grant 16 pct. of the startups have employed one or more paid employees. In the control group, this percentage is 9 pct. After 12-24 months, the share of paid employees is 39 pct. for the Micro Grant receivers and 11 pct. in the control group. In total 54 startups in the survey who all have received a Micro Grant 12-24 months ago, have 97 paid employees today. A rough calculation shows that the funding spent on Micro Grants to the 54 startups (1.95 million DKK) is equivalent to investing 20.103 DKK per created position. Or presented more literally it could be interpreted that the Micro Grant Initiative contributes to creating 50 paid positions per million DKK invested.

Growth capital after a Micro Grant increases job creation

The analysis shows that startups in the control group 12-24 months after applying for a Micro Grant have created 0.3 paid full-time jobs per startup. The Micro Grant recipient group have created 1.2 paid full-time 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 2.8 paid full-time 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.

Micro Grant recipients has better success attracting growth capital

The Micro Grant Initiative seems to have a clear positive effect on the student startups' chances of attracting 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 (12-24 months after applying). 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.

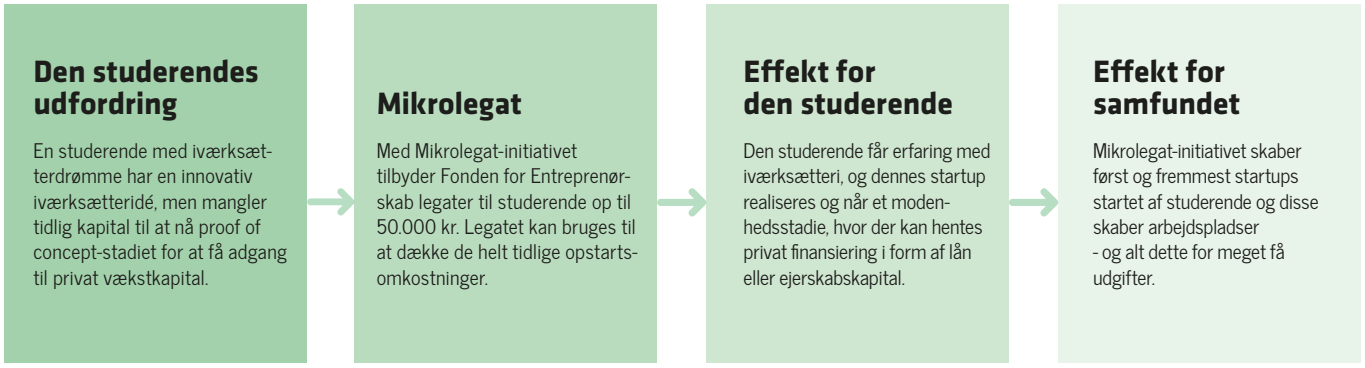
Indledning

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, DANA og Nordea Iværksætterfond støtter initiativet med legater. Der uddeles Mikrolegater tre gange årligt.

I perioden 2011 til 2017 har Fonden for Entreprenørskab modtaget over 1.200 mikrolegatansøgninger, svarende til en værdi af ca. 40 mio. kr., fra studerende og ph.d.-studerende fra de videregående uddannelser samt elever fra ungdomsuddannelser. Fonden for Entreprenørskab har i samme periode uddelt i alt 347 legater svarende til 11,5 mio. kr.

Formålet med Mikrolegat-initiativet er at styrke vækst og beskæftigelse i Danmark. Ved at yde en mindre finansiel 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 entreprenørskabsundervisning og ekstracurriculære 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 iværksætterlyst[1]. Samtidig er det formålet med initiativet at skabe positiv opmærksomhed omkring iværksætteri og iværksættertalenter på de danske uddannelsesinstitutioner, hvor legatmodtagerne fungerer som rollemodeller for deres medstuderende.



Figur 1: Effektkæde: Mikrolegat-initiativet

[1] http://www.ffe-ye.dk/media/785742/effektmaaling-2014.pdf

Om denne undersøgelse og respondenterne

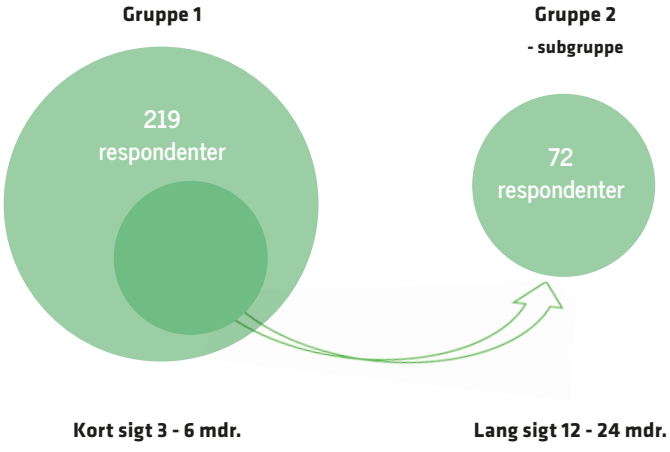
Fonden for Entreprenørskab har siden juni 2014 indsamlet data fra mikrolegatansøgere med henblik på at vurdere, hvilke effekter et Mikrolegat har på en ung startup sammenlignet med, hvis man ikke modtager et Mikrolegat.

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 skabes[2]. De erfaringer, studenteriværksætterne erhverver sig gennem deres virksomheder, er dyrebare, både ift. nuværende, samt fremtidig virksomhedsudvikling.

I denne undersøgelse anvendes data fra 13 forskellige ansøgningsrunder i 2014, 2015, 2016 og 2017. Det betyder, at mikrolegatansøgerne i undersøgelsen siden ansøgningstidspunktet har været i gang med deres idé/startup fra 3 måneder op til 2 år. For at sikre et retvisende billede af effekterne af legatet, er analysen todelt. Det vil sige, at den ene gruppe respondenter i undersøgelsen består af ansøgere 3-6 måneder efter, de har ansøgt om et legat (kort sigt), og en anden gruppe respondenter består af ansøgere 12-24 måneder efter, de har ansøgt om et legat (lang sigt).

Af de 872 ansøgninger om et Mikrolegat Fonden har modtaget i de 13 ansøgningsrunder i undersøgelsen, har 219 ansøgere besvaret et spørgeskema 3 eller 6 måneder efter, de har ansøgt. Af de 219 respondenter har 130 modtaget et legat, og 89 har fået afslag (kontrolgruppe). Derudover har en subgruppe af den første gruppe besvaret et spørgeskema 12-24 måneder efter, de har ansøgt. Af de 72 ansøgere, der har besvaret dette spørgeskema, har 54 modtaget et legat, og 18 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:
Unify Underwear

Unify Underwear er et nytænkende undertøjsmærke til kvinder, hvor bh'en sammensættes af et helt nyt system. Unify Underwear er startet af tre unge kvinder, imens de gik på en ungdomsuddannelse. De modtog et mikrolegat i slutningen af 2016 og blev kort efter introduceret til to investorer ved et af Fonden for Entreprenørskabs arrangementer. Investeringen har gjort det muligt at sætte første ordre i produktion. Der er på nuværende tidspunkt to lønnede medarbejdere i Unify Underwear.

> *Mikrolegatet gav os blod på tanden. At blive bekræftet i konceptets værdi af anerkendte forretningsfolk, styrkede troen på, at vi ved hjælp af fondens midler, kan blive den næste store succes*
>
> **Alberte Simonsen, Unify Underwear**

UNIFY UNDERWEAR

Resultater/

Mikrolegater

påvirker overlevelsesraten af unge startups positivt

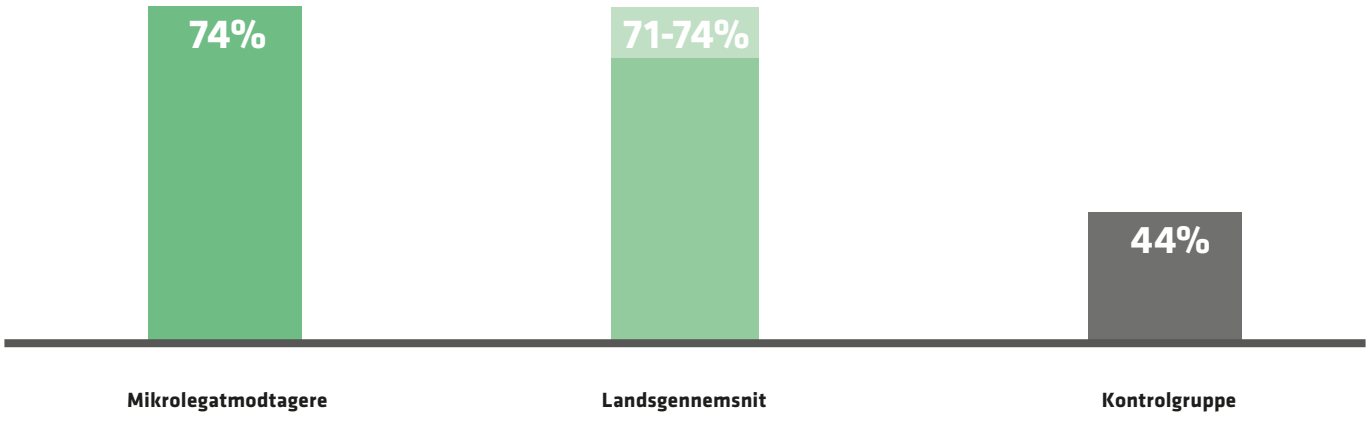
Nystartede virksomheder er sårbare i starten af deres levetid og har en markant højere risiko for at lukke end etablerede virksomheder. Overlevelsesraten generelt for nye virksomheder i Danmark har været ret stabil gennem en årrække. Omkring 71-74 pct. af nye virksomheder overlever det første år, og lidt under halvdelen overlever de første fem år[3].

Mikrolegatmodtagerne i denne undersøgelse har en overlevelsesrate, der svarer til gennemsnittet i Danmark, hvorimod kontrolgruppen har en overlevelsesrate, der ligger under gennemsnittet. 74 pct. af legatmodtagerne er 12-24 måneder efter modtagelse af et legat, stadig aktive. I kontrolgruppen er andelen 44 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 idéer og startups i større udstrækning realiseres og overlever, 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.*



Figur 3: Andel af aktive startups efter 12-24 mdr.

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

Foto: Impact Investor Ball 2016

Udvalg af
legatmodtagere

VELOCATOR
DYNELLO
grouproom
Klinikkerdk
COOL4SEA

emplate
RHINIX™ NASAL FILTERS
Kitchen Collective
DCT DANISH CARDBOARD TECH
THEEYETRIBE

eupry
SETA
Consibio
a-friend-abroad
STUDYQUIZ
bikematch
AUGMENTO

my Order
LEAN GREEN
Harba
Too Good To go
volt
DONKEY REPUBLIC

ENORM
NORDIC FOODCARE
UNIFY UNDERWEAR
VIBR8 TECHNOLOGY
envavo HEAT BUFF

IMA READ
RubyCup
DANSK JAGTFORMIDLING
Cloud Polish
PLINTHIT

MOEBE
DropBucket
PÅ HJUL
NABOSKAB
Kramer's Authentic Italian

CROMIAN
KUBO
spaceflex
grammatical
GUTXY

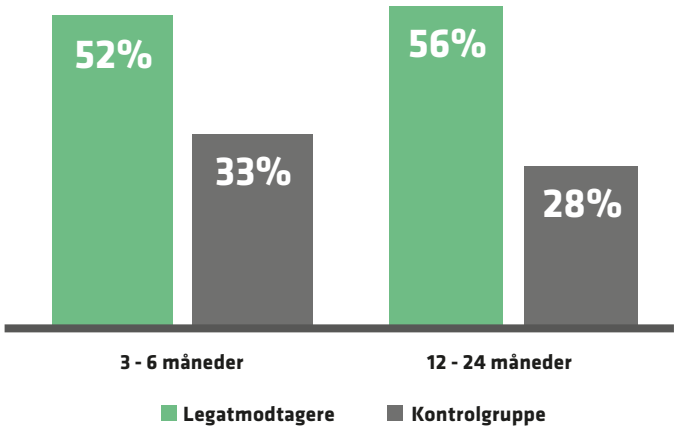
Resultater/

Mikrolegater skaber arbejdspladser

Følgende analyseresultater er baseret på respondenternes 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.

Mikrolagtmodtagere har større teams

3-6 måneder efter at have modtaget et Mikrolegat har 52 pct. af legatmodtagerne ansat lønnede og tilknyttet ulønnede medarbejdere i deres startup. Efter 12-24 måneder er andelen steget til 56 pct. I kontrolgruppen er andelen, der har ansat lønnede og tilknyttet ulønnede medarbejdere efter 3-6 måneder, 33 pct. og denne andel falder til 28 pct. efter 12-24 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.

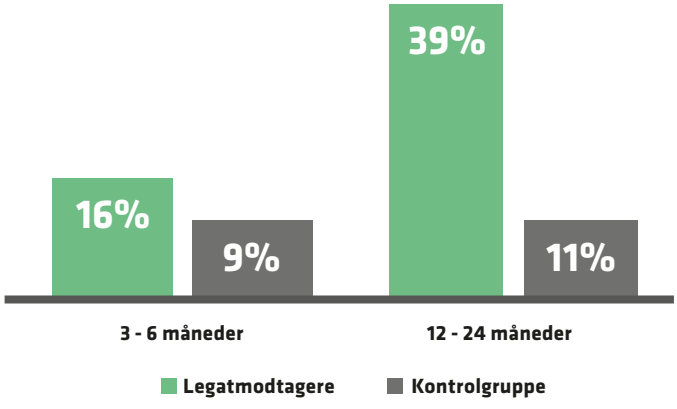


Figur 4: Andel af startups med medarbejdere (lønnede/ulønnede)

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 16 pct. (21 ud af 130 startups) ansat én eller flere lønnede fuldtidsmedarbejdere, deltidsmedarbejdere, studentermedhjælpere eller praktikanter. I kontrolgruppen er andelen 9 pct. (8 ud af 89 startups). Efter 12-24 måneder stiger tallet betydeligt hos respondentgruppen, der har modtaget et legat. Andelen af startups med lønnede medarbejdere stiger i denne gruppe til 39 pct. (21 ud af 54 startups). I kontrolgruppen falder andelen til 11 pct. (2 ud af 18 startups) (se figur 5).

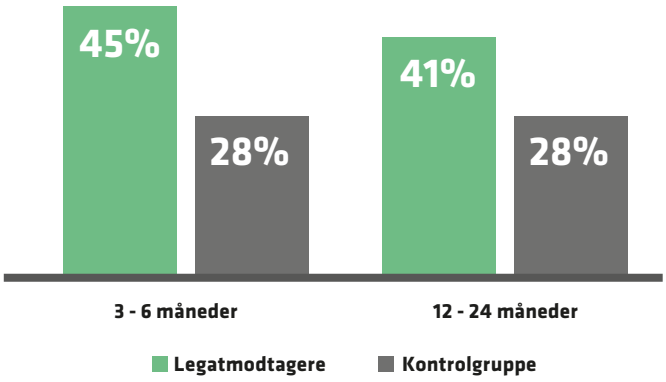


Figur 5: Andel af startups med lønnede medarbejdere på kort og lang sigt

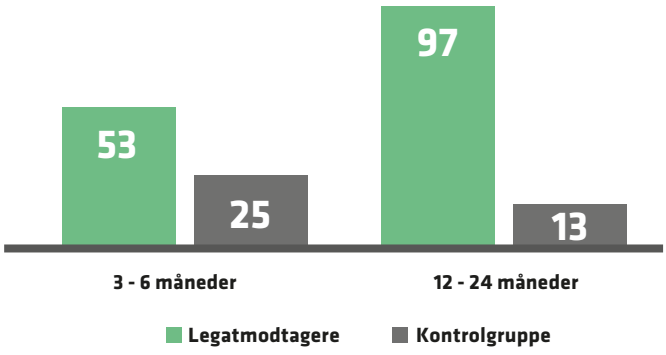
Andelen af startups med ulønnede medarbejdere er også større hos legatmodtagerne end hos kontrolgruppen. 3-6 måneder efter at have ansøgt om et mikrolegat har 45 pct. af legatmodtagerne og 28 pct. i kontrolgruppen ulønnede medarbejdere i deres startup. Efter 12-24 måneder har 41 pct. af legatmodtagerne og 28 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. 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.



Figur 6: Andel af startups med ulønnede medarbejdere



Figur 7: Antal lønnede ansatte

I respondentgruppen med mikrolegatmodtagerne er der 3-6 mdr. efter ansøgningen skabt 53 lønnede stillinger[4] i 130 startups, og 12-24 mdr. efter ansøgningen er der skabt 97 lønnede stillinger[5] i 54 startups. I kontrolgruppen er der 3-6 mdr. efter ansøgningen skabt 25 lønnede stillinger[6] i 89 startups, og 12-24 mdr. efter ansøgningen er der skabt 13 lønnede stillinger[7] i 18 startups (se figur 7).

Et hurtigt regnestykke viser, at midlerne brugt på Mikrolegater til de 54 startups (1,95 mio. kr.[8]) svarer til, at der er investeret 20.103 kr. per skabt lønnet stilling efter 12-24 mdr.

Eller sat lidt på spidsen; i Mikrolegat-initiativet er der skabt 32 fuldtidsstillinger per mio. kr. investeret, og medregner man alle lønnede stillinger er det 50 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 ledighed[9]. Hvis alternativet til at starte en virksomhed for den studerende efter endt studie er dagpenge, og med en dimittendsats før skat på i gennemsnit 13.158 kr. om måneden , betyder det alt andet lige, at investeringen 'Mikrolegat' har tjent sig ind for samfundet allerede efter cirka 2,4 måneder.

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 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 det er vigtigt at støtte disse unge iværksætter-spirer, og at de 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.

[4] Fordelt på: 28 stillinger (37 t/uge), 12 stillinger (11-20 t/uge), 10 stillinger (1-10 t/uge), 2 lønnede studentermedhjælpere og 1 lønnet praktikant.
[5] Fordelt på: 63 stillinger (37 t/uge), 6 stillinger (21+ t/uge), 15 stillinger (11-20 t/uge), 10 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), 5 stillinger (1-10 t/uge) og 9 lønnede studentermedhjælpere.
[7] Fordelt på: 6 stillinger (37 t/uge), 1 stillinger (11-20 t/uge), 3 stillinger (1-10 t/uge) og 3 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/

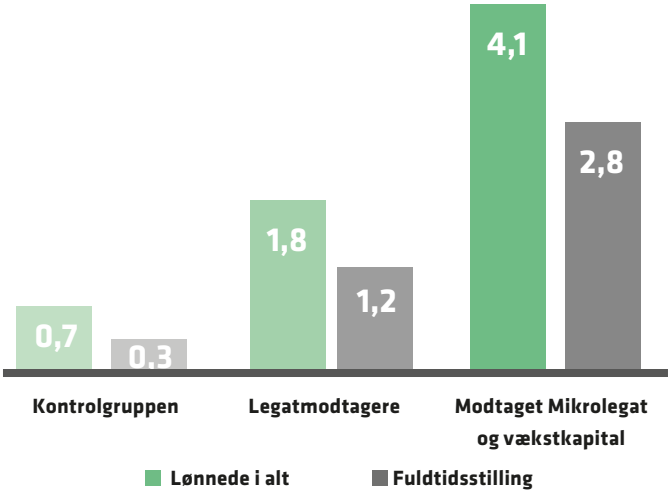
Foto: Danish Entrepreneurship Award 2017

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 0,3 lønnede fuldtidsstillinger per startup 12-24 måneder efter ansøgning om et legat.
Til sammenligning har de startups, der har modtaget et Mikrolegat, skabt 1,2 lønnede 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 2,8 lønnede fuldtidsstillinger per startup (se figur 8).

Det vil sige, at ud over at Mikrolegatet er med til at skabe arbejdspladser, så har yderligere vækstkapital stor betydning for jobskabelsen.



Figur 8: Skabte lønnede stillinger i gennemsnit per startup

Case:
Kubo

Kubo er en lille robot samt et lege- og læringsredskab, der gør det muligt at lære at kode. Kubo har modtaget to Mikrolegater - ét uden CVR (2015) og ét med CVR (2016). Legaterne er blevet brugt på at udvikle prototyper og søge patent. Begge dele har medvirket til at gøre investorer interesseret i virksomheden. I dag er der syv lønnede fuldtidsstillinger tilknyttet. Kubo har desuden vundet over 6.000 startups i pitch-konkurrencen til Europas største tech messe Web Summit i 2016, og de vandt startup kategorien i Entrepreneur Of The Year på Fyn i 2017 og udnævnt som Best Newcomers på Nordic Startup Awards 2017.

> *Det var en kæmpe anerkendelse, at erfarne folk syntes godt om vores idé, hvilket gav masser af fokus. Mikrolegatet var vores første succes, hvor vi følte, vi havde fat i en idé med potentiale. Med legatet kunne vi opnå proof-of-concept og så blev det muligt at fremvise et fungerende og testet produkt for KMD Venture A/S, der investerede ca. 500.000 kr. kort efter vi var færdige med studiet.*
>
> **Tommy Otzen, stifter af Kubo om betydningen af at modtage vet mikrolegat.**

Foto: Impact Investor Ball 2016

Resultater/

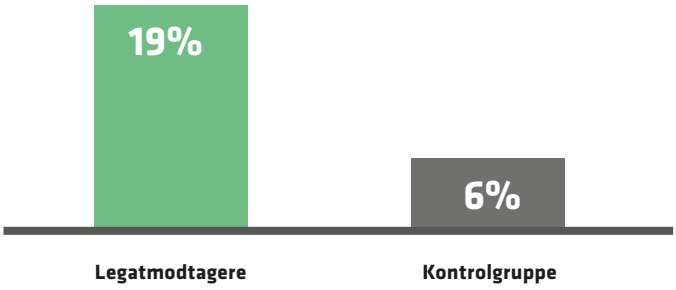
Vækstkapital

- det næste skridt

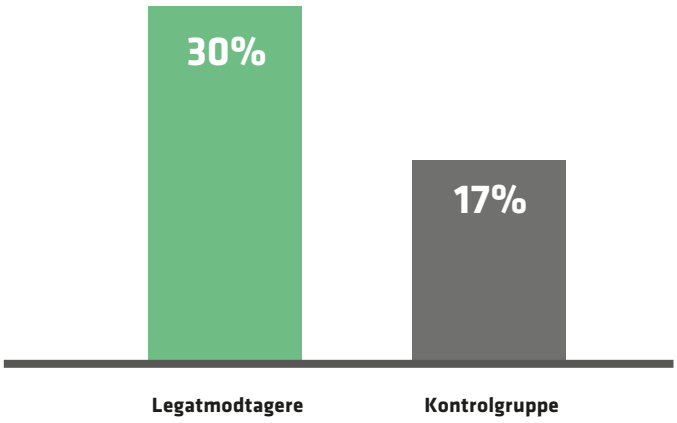
Mikrolegaterne er ikke en substitut for private investeringer, banklån eller andre offentlige tilbud om støtte til iværksættere, men derimod en kapitalindsprøjtning til studerende med en idé på så tidligt et stadie, at de ikke har mulighed for at hente opstartskapital andre steder. Legatordningen skal 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 19 pct. af legatmodtagerne i undersøgelsen formået at hente vækstkapital[11] efter 3-6 måneder. I kontrolgruppen er andelen 6 pct. (se figur 9). Der er tale om både privat såvel som offentlig vækstkapital. 12-24 måneder efter ansøgning om et legat har 30 pct. af legatmodtagerne formået at hente vækstkapital. I kontrolgruppen er andelen 17 pct. (se figur 10).



Figur 9: Andel startups, der efter 3-6 måneder har modtaget vækstkapital (privat og offentlig)



Figur 10: Andel startups, der efter 12-24 måneder har modtaget vækstkapital (privat og offentlig)

[11] Lånekapital er ikke medregnet

Case:

The Eye Tribe

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".

Foto: Impact Investor Ball 2016

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 3,5 mio. kr. En enkelt startup har sandsynligvis modtaget privat vækstkapital i en størrelsesorden, der langt overstiger de nævnte beløb, men da investeringen er hemmelig, er det ikke muligt at oplyse det nøjagtige beløb. De offentlige investeringer, legatmodtagerne har hentet, spænder fra det at være en del af Innovationsfondens iværksætterpilotordning til Innobooster, Climate KIC, SME phase 2 (EU-midler) og Markedsmodningsfonden og ligger i størrelsesordenen cirka 100.000 kr. til 11,5 mio. kr.

At 19 pct. af legatmodtagerne og kun 6 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 modenhedsstadie, 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 og igen i 2016 et samarbejde med Finansrådet og den Amerikanske Ambassade, hvor formålet har været at optimere studenteriværksætteres 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 deres 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.

Case:

Enorm

Enorm arbejder med at udvikle og producere fødevarer med insekter. Enorm modtog et mikrolegat i 2015, og siden da er der kommet fart på. I dag er der to fuldtidsansatte og løbende tilknyttet 1-2 praktikanter. Næste skridt er etablering af egen produktion. For Enorm har mikrolegatet sat gang i en positiv spiral, hvilket har medvirket til den første investering på 500.000 kr. kun 10 måneder efter stiftelsen.

Mikrolegatet har for Lasse Hinrichsen, stifter af Enorm, virket som en blåstempling samt skulderklap både personligt og professionelt

ENORM

> *Mikrolegatet er et kæmpe skulderklap i den proces, man er i som iværksætter. Det gav mig troen på, at der var hold i mit projekt, og at det gav mening at arbejde videre med det. Så ud over den økonomiske støtte giver mikrolegatet også motivation til at fortsætte arbejdet*
>
> **Lasse Hinrichsen, stifter af Enorm**

Kontakt

FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB
MEDLEM AF JA WORLDWIDE

CHRISTIAN VINTERGAARD
christian@ffe-ye.dk · tlf.: 28 75 41 91
www.ffe-ye.dk

MIKROLEGAT
FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB

TILDE REFFSTRUP
tilde@ffe-ye.dk · tlf.: 23 26 96 75
www.ffe-ye.dk