



Mikrolegater - investering i Danmarks fremtid

**-en temaanalyse af Mikrolegater
med fokus på beskæftigelse**

Udgiver

Forfatter

Redigering og korrektur

Dataindsamling og behandling

Foto

Layout

Udgivet



Fonden for Entreprenørskab

Tilde Refstrup

Tilde Refstrup, Pernille Berg & Berit Bader Ulriksen

Casper Jørgensen & Tilde Refstrup

Rasmus Degnbøl

Kindly

Oktober 2015

Der tages forbehold for trykfejl!

Indhold

Executive Summary	4
Indledning	5
Om denne undersøgelse og respondenterne	7
Resultater	
Mikrolegater påvirker positivt overlevelsesraten af unge startups	9
Iværksættererfaring er vigtig	10
Mikrolegater skaber arbejdspladser	12
Vækstkapital - det næste skridt	16

Executive Summary

The Danish Foundation for Entrepreneurship has awarded Micro Grants to students with entrepreneurial ambitions since 2011, initial as a pilot project and since 2014 as a larger initiative. From June 2014 till May 2015 the Foundation for Entrepreneurship has received 389 applications from students in five rounds of applications, equal to approx. 12 million DKK. The Danish Foundation for Entrepreneurship has in that same period awarded 101 micro grants totally to 3.3 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.

329 student startups have, in the four rounds of applications forming the background for this report, applied for a micro grant. Of these 89 applicants have completed the latest questionnaire distributed in June 2015. Of the 89 respondents 50 have received a micro grant and 39 were declined (these form our control group).

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. After 4-12 months with a received micro grant 96% of the recipients are still active with their startup. In the control group the percentage is considerably smaller; namely 64%. A large part of the control group attributes 'lack of financial support' as the primary reason to why their start up is no longer active.

Entrepreneurial experience matters

The analysis documents that entrepreneurial experience influences the quality of the micro grant applications and thus increases the probability of receiving a micro grant. 40% of the micro grants recipients have previous experience with starting their own company compared to 26% in the control group. Our analysis indicates that micro grants play a pivotal part in ensuring students startups experience pertinent to their future entrepreneurial endeavours, potential growth entrepreneurs and job creators in Denmark.

Micro grants create jobs

The analysis shows that the Micro Grant Initiative has a catalytic effect and contributes to enhancing employment in Denmark. The initiative is also an effective way to employment; 73% of the recipients in the survey have employed one or more full time, part-time staff members or students assistants. In total 79 full time positions have been created in 4-12

months by 50 startups. In comparison the startups in the control group have generated considerably fewer full time positions; namely jobs equating 11 full time positions.

A quick calculation shows that the funding spent on micro grants to the 50 startups (near 1.8 million DKK) is equivalent to investing 22,688 DKK per created full time position. Put bluntly; the Micro Grant Initiative has generated 44 full time positions per million DKK invested.

Next steps – Growth Capital

A further effect of the Micro Grant Initiative is the positive effects regarding to the student startups' increased chances of obtaining growth capital. This again affects job creation. The analysis shows that the student startups, which have not received a micro grant, have in average created 0.3 fulltime positions per startup within the time period. The startups in this analysis, which have received a micro grant, have in average created 1.6 fulltime positions per startup. If you address the startups, which have received both a micro grant and subsequent growth capital, alone, these startups have created 2.8 fulltime positions per startup in average. This means that apart from the fact that the Micro Grant Initiative in itself contributes to job creation, the effect of the micro grant regarding to the student startups' chances of obtaining growth capital is also of significant importance when it comes to job creation.

Indledning

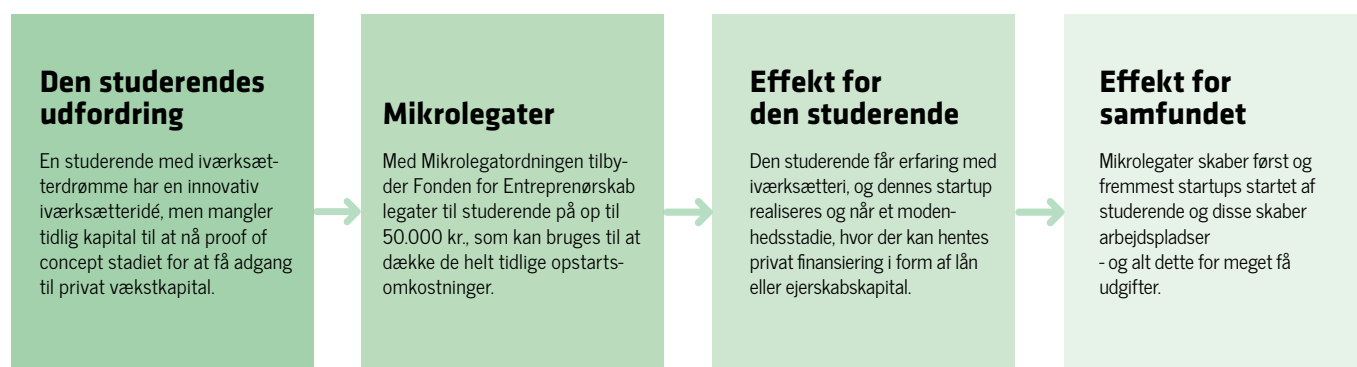
I 2011 søsatte Fonden for Entreprenørskab et pilotprojekt med uddeling af Mikrolegater til studerende med iværksætterambitioner. Erfaringerne herfra viste, at et Mikrolegat havde en betydelig kulturel effekt på de studerendes lyst til iværksætteri som en karrierevej. Derfor besluttede Fonden for Entreprenørskab i vekslende samarbejder med Erhvervsstyrelsen, Innovationsfonden og Grøn Omstillingsfond at videreføre og skalere projektet op i 2014 og 2015.

Fra juni 2014 til maj 2015 har studerende og ph.d.-studerende fra de videregående uddannelser samt elever fra ungdomsuddannelser

i Danmark indsendt 389 ansøgninger til et Mikrolegat svarende til en værdi af lidt over 12 mio. kr. Fonden for Entreprenørskab har i samme periode uddelt i alt 101 legater svarende til 3,3 mio. kr.

Formålet med Mikrolegatorordningen er at styrke vækst og beskæftigelse i Danmark. Ved at yde en mindre finansiel støtte til studerendes spæde 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 entreprenørskabsundervisning, og de kompetencer de studerende opnår derigennem. Samtidig er det formålet med ordningen at skabe positiv opmærksomhed omkring iværksætteri og iværksættertaler på de danske uddannelsesinstitutioner, hvor legatmodtagerne fungerer som rollemodeller for deres medstuderende. 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.



Figur 1: Mikrolegaternes effektkæde

En effektmåling foretaget i februar 2015 på de første uddelte Mikrolegater viste blandt andet, at blot tre måneder efter at have modtaget et legat skabte 25% af legatmodtagerne arbejdspladser. 12 måneder efter de første legater blev givet, har vi igen undersøgt, hvorvidt ordningen skaber vækst og bidrager til flere arbejdspladser i Danmark.

¹ www.ffe-ye.dk/videncenter/kortlaegning-effektmaaling/effektmaaling



Om denne undersøgelse og respondenterne

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

Formålet med netop denne temaanalyse er at anskueliggøre effekterne af Mikrolegatorordningen set i forhold til beskæftigelse, og hvorvidt Mikrolegatorordningen kan være en effektiv vej til beskæftigelse.

Beskæftigelsesordninger er der mange af, og undersøgelsen her ønsker ikke at sammenligne Mikrolegatorordningen med de respektive beskæftigelsesordninger (eksempelvis jobpraktik, mentorordning m.v.). Det er dog interessant og relevant at se nærmere på, om Mikrolegatorordningen på nogen måde bidrager til øget beskæftigelse, da vi ved, at iværksættere for sidenhen at kunne vækste virksomheden, skal have erfaring med det at rekruttere, ansætte og lede medarbejdere. Ligeledes

er det interessant set i en kontekst af jobskabelsesmønstre, der viser, at nye jobs skabes af gazellevirksomheder². De erfaringer, student-eriværksætterne erhverver sig gennem deres virksomheder, er dyrebare, både ift. nuværende, samt fremtidig virksomhedsudvikling.

Der er i alt givet et legat til 26% af de 389 ansøgninger, der er kommet ind siden juni 2014, hvilket svarer til 101 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 1/3 af ansøgningerne, det vil sige cirka 29 flere legater i samme periode. Dermed ville vi have kunnet uddele op til 130 legater. 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 fire forskellige ansøgningsrunder i 2014 og 2015, hvilket betyder, at Mikrolegatansøgerne i

undersøgelsen siden ansøgningsstidspunktet har været i gang med deres idé/startup fra 4 måneder op til et år.³ Nærværende undersøgelse er derfor udelukkende et øjebliksbillede af de ansøgere, der indgår i undersøgelsen, og ikke en effektmåling af ansøgerne over tid.

I alt 329 studerende har i de fire ansøgningsrunder ansøgt om et Mikrolegat. Heraf har 89 ansøgere svaret på det seneste spørgeskema udsendt i juni 2015. Af de 89 respondenter har 50 modtaget et Mikrolegat og 39 har fået afslag (kontrolgruppe).

Af de 89 ansøgere i undersøgelsen kommer 63 ansøgninger fra universitetsstuderende, 14 ansøgninger fra studerende på de korte og mellemlange videregående uddannelser og 12 ansøgninger fra elever på ungdomsuddannelserne.

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

³ 23 ansøgere har været i gang i ét år, 17 ansøgere i 9 mdr., 16 ansøgere i 8 mdr. og 33 ansøgere i 4 mdr.



Resultater/ Mikrolegater

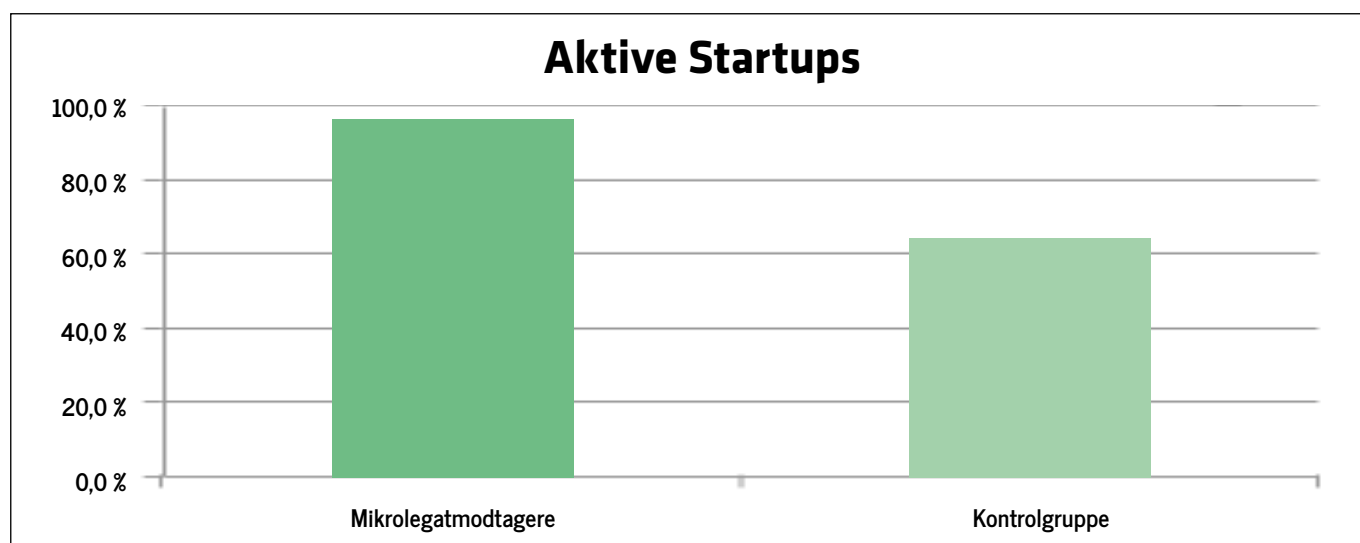
påvirker positivt overlevelsesraten af unge startups

96% af legatmodtagerne er, her 4-12 måneder efter modtagelse af et legat, stadig aktive. I kontrolgruppen er andelen væsentlig mindre, nemlig 64%. Det vil sige, at hele 36% i kontrolgruppen ikke længere er aktiv med deres startup sammenlignet med kun 4% i gruppen af startups, der har modtaget et legat.

På spørgsmålet om, hvad der er årsagen til, at deres startup ikke længere er aktiv, svarer en overvejende del i kontrolgruppen 'manglende kapital' som den primære årsag.

- Vi mangler økonomiske midler
- Mangel på kapital desværre
- Virksomheden gik under på grund af for store omkostninger
- Der skal bruges penge til at udvikle app'en

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.



Figur 2: Aktive startups siden ansøgningstidspunkt

Resultater/

Iværksættererfaring er vigtig

Analysen indikerer, at iværksættererfaring har betydning. Dette ses også i Toft-Kehler, Wennberg & Kim's undersøgelse (2013), hvor de gennem deres analyser viser, at iværksætteres erfaring kan være både positiv for en virksomheds udvikling og mindre positiv. Iværksætteres erfaring har stor betydning for virksomhedens succes. Men iværksætteren skal have mere end en virksomhed bag sig for at kunne anvende sin erfaring positivt ift. virksomhedens performance. Dette grundet iværksætterens læring i forhold til at sondre mellem en opgaves indhold og konteksten for opgaven (branchebestemt m.v.) Med andre ord; en iværksætter skal kunne kontekstualisere sine beslutninger for, at dette påvirker virksomhedens performance positivt.

I begge respondentgrupper ser vi, at lidt over ¼ af de adspurgte driver minimum én anden virksomhed ud over den virksomhed, de har søgt et legat til (parallel entreprenør). For

legatmodtagerne er det en smule højere (30%) end i kontrolgruppen (26%). Ser vi på, hvem der har erfaring med at starte virksomhed fra tidligere (serie entreprenør), er der hele 40% i legatmodtager-respondentgruppen og kun 26% i kontrolgruppen.

Analysen viser, at erfaring som iværksætter gør en forskel i forhold til de studerendes evne til at sikre sig et Mikrolegat. I forhold til virksomhedens performance ligger nuværende analyse tidsligt for tæt på selve uddelingen af legater til at kunne vise noget om dette. Men med Mikrolegatordningen kan man med få midler hjælpe studerende med at opnå den vigtige erfaring, der skal til for på sigt at kunne opnå succes med en virksomhed, og dermed er Mikrolegatet alt andet lige med til at skabe erfaring for potentielle vækstiværksættere og jobskabere i Danmark.



Resultater/

Mikrolegater skaber arbejdspladser

Følgende analyseresultater er baseret på de deltagende startups svar på 'Antal medarbejdere i virksomheden', hvor de har skullet angive antal ansatte fuldtidsmedarbejdere, deltidsmedarbejdere og studentermedhjælpere i deres virksomhed (ekskl. sig selv) samt antal ulønnede praktikanter i deres virksomhed (ekskl. sig selv).

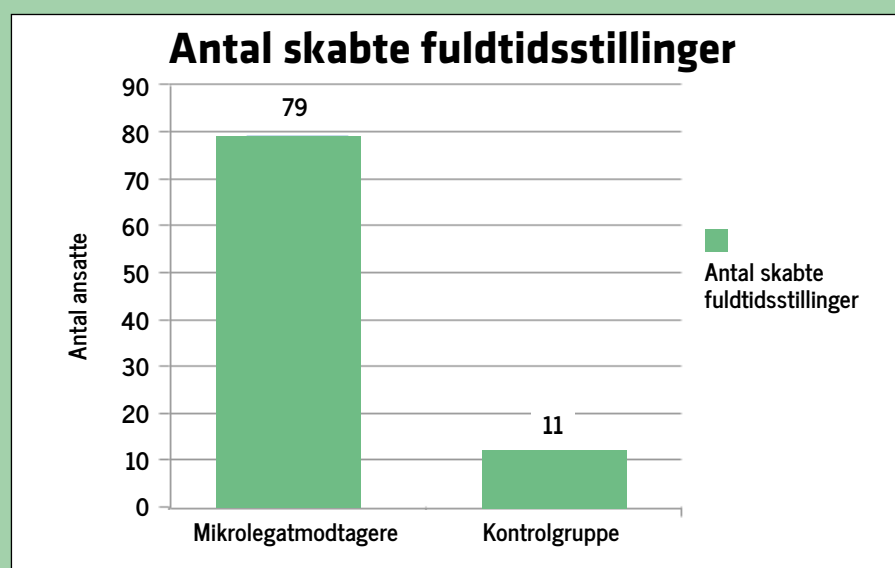
Blot 4-12 måneder efter at have modtaget et Mikrolegat har hele 72% (36 ud af 50) af legatmodtagerne ansat én eller flere fuldtidsmedarbejdere, deltidsmedarbejdere eller studentermedhjælpere. I kontrolgruppen er andelen 21% (8 ud af 39). Samtidig er forventningen om at skulle ansætte personale inden for det næstkommende år signifikant højere hos legatmodtagerne (56%) sammenlignet med dem, der ikke har modtaget et legat (28%).

I de 50 legatmodtageres startups er der skabt det, der svarer til 79 fuldtidsstillinger⁴. Til sammenligning er der skabt betydeligt færre jobs i kontrolgruppen, nemlig det der svarer til 11 fuldtidsstillinger⁵. Derudover har både de startups, der har modtaget et legat og dem i kontrolgruppen, haft ulønnede praktikanter (hhv. 15 og 14 praktikanter) i perioden. An-

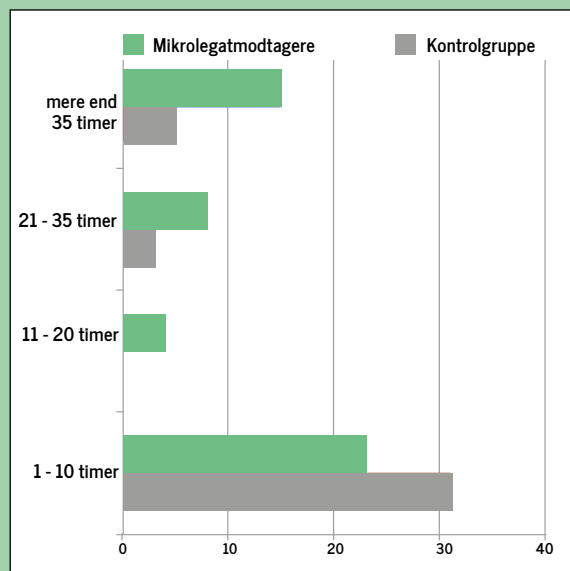
tallet kan vise sig at være endnu højere, da der er spurgt ind til antal ansatte eksklusiv den studerende, der har ansøgt legatet og svaret på spørgeskemaet.

Et hurtigt regnestykke viser, at midlerne brugt på Mikrolegater til de 50 startups (knap 1,8 mio. kr.⁶) svarer til, at der er investeret 22.688

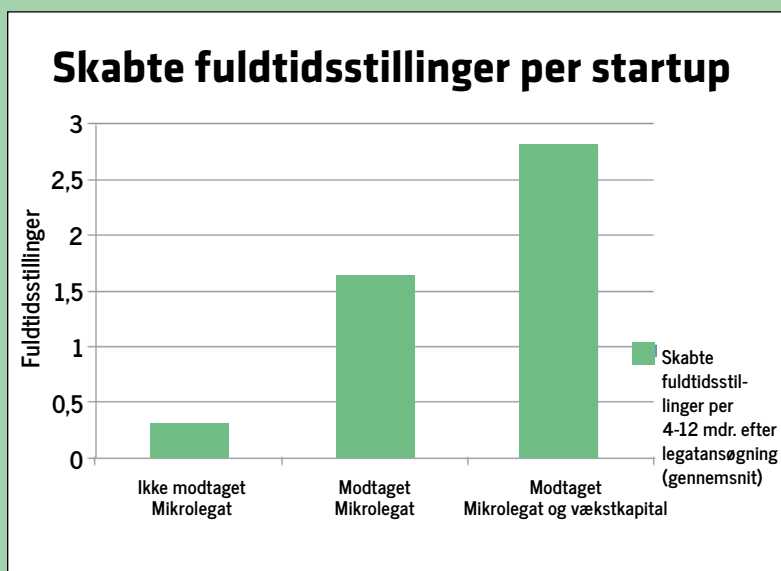
kr. per skabt fuldtidsstilling. Eller sat lidt på spidsen; i Mikrolegatordningen er der skabt 44 jobs (fuldtidsstillinger) per mio. kr. investeret.



Figur 3: Antal skabte fuldtidsstillinger



Figur 4: Ansøgers antal arbejdstimer brugt på sin startup om ugen



Figur 5: Skabte fuldtidsstillinger i gennemsnit per startup

En analyse foretaget af Arbejderbevægelsens Erhvervsråd for Akademikernes A-kasse⁷ viser, at lidt mere end hver femte nyuddannede akademiker går direkte ud i mindst 26 ugers sammenhængende ledighed. Hvis alternativet til at starte en virksomhed for den studerende efter endt studie er dagpenge, og med en dimittendsats før skat i gennemsnit på 14.690 kr. om måneden⁸, betyder det alt andet lige, at investeringen har tjent sig ind for samfundet allerede efter cirka 1 ½ måned.

Arbejderbevægelsens Erhvervsråds analyse viser desuden, 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. 46% af legatmodtagerne svarer i vores undersøgelse, at de bruger 21+ timer om ugen, eller det der svarer til et studiejob, på deres startup. Hos kontrolgruppen er der cirka 1/5 (21%) som bruger mere end 21 timer om ugen på deres startup.

At mikroleгатmodtagerne efter blot 4-12 måneder skaber arbejdsplader i den størrelsesorden indikerer, at Mikroleгатordningen

har en klar katalyserende effekt og er med til at styrke beskæftigelsen i Danmark. Det kan også konkluderes, at ordningen er en meget effektiv vej til beskæftigelse. Set fra en samfundsøkonomisk vinkel giver et Mikroleгат 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.

Mikroleгатordningen har endnu en positiv effekt: De studerendes chance for at opnå vækstkapital stiger og dette har igen en effekt på jobskabelsen.

Analysen viser, at de studenter-startups, der ikke har modtaget et legat, i gennemsnit har skabt 0,3 fuldtidsstillinger per startup i perioden. Blandt de startups i undersøgelsen, der har modtaget et Mikroleгат, er der blevet skabt 1,6 fuldtidsstillinger per startup. Ser man isoleret på de startups, der både har modtaget et Mikroleгат og efterfølgende opnået vækstkapital, så har de skabt 2,8 fuldtidsstillinger per startup. Det vil sige, at ud over at Mikroleгатet i sig selv er med til at skabe arbejdspladser, så er legatets effekt på de studerendes chance for at opnå vækstkapital også vigtig set i jobskabelses-sammenhæng.

⁴ Fordelt på 61 fuldtidsstillinger, 30 deltidsstillinger og 13 studentermedhjælper stillinger.

⁵ Fordelt på 8 fuldtidsstillinger, 1 deltidsstilling og 9 studentermedhjælper stillinger

⁶ 1.792.389,35 kr.

⁷ www.ae.dk/sites/www.ae.dk/files/dokumenter/analyse/ae_ledighedsrisiko-for-nyuddannede-akademikere.pdf

⁸ <https://ma-kasse.dk/ma-guiden/#kategori-6#ledig-som-nyuddannet>



”Vores CVR-nummer er ikke ældre end et 1 år, og vi er stadig studerende på Aarhus Universitet. Det betyder dog ikke, at produktionen, som er i Danmark, ikke allerede er startet, at vi ikke allerede har skaffet ordrer, eller at eksporteventyret ikke er begyndt – faktisk det modsatte og jeg kan personligt takke Fonden for Entreprenørskab, som har været fundamentet for vores succes,” siger Christian Toft Jakobsen, der sammen med Josefine Østerby ejer den danske produktionsvirksomhed Plinthit ApS. Plinthit ApS modtog et Mikrolegat i september 2014.





Resultater/

Vækstkapital - det næste skridt

Mikrolegaterne er ikke en substitut for private investeringer (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.

2/3 af legatmodtagerne (67%) angiver, at de har kontaktet og påbegyndt eller færdiggjort dialogen med private investorer siden modtagelse af legatet. I respondentgruppen er andelen, der har kontaktet og været i dialog med private investorer, 27% siden ansøgnings-tidspunktet.

Ser man på andelen, der direkte har søgt vækstkapital (via en skriftlig ansøgning), er det noget lavere; 28% for legatmodtagerne og 8% i respondentgruppen.

I alt ni startups i undersøgelsen har opnået yderligere vækstkapital i perioden, og de er alle ni legatmodtagere. Det vil sige, at 18% af legatmodtagerne har opnået yderligere vækstkapital efter 4-12 måneder med et Mikrolegat. Ingen i kontrolgruppen har opnået yderligere vækstkapital i perioden. Af de ni startups, der har hentet yderligere vækstkapital, har fire af legatmodtagerne hentet privat vækstkapital. To af dem har derudover også hentet offentlig

vækstkapital, så antallet af legatmodtagere, der har hentet offentlig vækstkapital i alt er syv.

De typer af private investeringer, legatmodtagerne har modtaget, er primært fra private fonde og organisationer og i størrelsesordenen 8.000 kr. til 300.000 kr. Derudover har en enkelt startup modtaget ca. 200.000 amerikanske dollars fra en række Business Angels. De offentlige investeringer, som mikrolegatmodtagerne har modtaget, spænder fra det at være en del af Innovationsfondens Iværksætterpilotordning til SOUL-FI, Finodex og Styrelsen for Forskning og Innovation via Syddansk Teknologisk Innovation. Beløbene er i størrelsesordenen 75.000 kr. til cirka 2,3 mio. kr.

7 ud af 89 ansøgere har efterfølgende ansøgt om et banklån. Vi ser dog ikke noget, der indikerer, at et Mikrolegat fører til, at flere unge startups søger et lån i banken. Af de 7, der har søgt, er fire af dem legatmodtagere og tre fra

KidUp

Seneste kendte private investering i en startup som har modtaget et Mikrolegat (ikke med i denne undersøgelse) blev for nylig givet for åben skærm i programmet Løvens Hule på DR1. Her opstod der budkrig blandt løverne om at få lov til at investere i den unge startup KidUp. Det endte med en investering på 200.000 kr. fra iværksætter og investor Jesper Buch. KidUp modtog i februar 2015 et Mikrolegat på 25.000 kr. som de blandt andet

brugte på at udvikle en prototype, så de kunne nå proof of concept stadiet.

KidUp udtaler: "Vi var meget taknemmelige for at blive taget seriøst af teamet bag Mikrolegater. Vi fik både feedback og et mindre legat, som vi kunne bruge til den fremtidige udvikling. Vi brugte pengene til nogle af de mindre udgifter, vi havde tidligt i processen. Pengene var én ting, men blåstemplingen af

vores idé og vores mission; det at den var god nok til at nå igennem nåleøjet, og at de kunne se potentialet og behovet hos forbrugerne, var også virkelig værdifuldt for projektet."



Feedback fra de deltagende startups

"Veloplagte investorer, som virkede seriøse og interesserede. Flere potentielle investorer end til andre arrangementer."

"Super godt at være i et miljø med seriøse mennesker, som agerer på det internationale marked."

"Meget begejstret. Sjov leg med argos-dollars, som fungerede godt som ice breaker."

"Super godt arrangement, dog med få fra biotek-branchen. Men dem som arbejdede med

biotek var meget interesserede og kompetente."
"Sindssygt godt arrangement, masser af interessante mennesker. Stor ros fra vores side til arrangementet."

"Stort hit. Deltaget i andre arrangementer også arrangeret af FFE, men det her var det bedste."

"Fik at vide, at vi ikke havde brug for kapital, men bare skulle 'tage os sammen'. Det er feedback, som vi har kunnet bruge til noget. Vi fik god respons på vores produkt fra en bred skare af mennesker."

"Super godt arrangement. Vi fik indblik i, hvor mange startups der er i Københavnsområdet. Vores første gang til et arrangement af den slags, så en super god erfaring, som vi kan bruge i fremtiden."

kontrolgruppen. Til gengæld har alle 7 fået det banklån, de har ansøgt om.

At 18% af legatmodtagerne og ingen i kontrolgruppen har opnået vækstkapital efter blot 4-12 måneder vidner om, at Mikrolegatorndningen 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.

Jeg fandt flere mulige investeringsobjekter blandt de 16 selskaber, som jeg nu er i dialog med

Tommy Andersen,
kåret til Årets Business Angel 2015.

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 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 forhandlingskompetencer. 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 1000 risikovillige private investorer i ind- og udland. Til det efterfølgende Student Startup 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 ef-

fekterne både for de unge startups men også for investorerne.

Knapt en måned efter 16 unge startups fik mulighed for at pitche over for og møde cirka 80 investorer til Student Startup Investor Ball, har fire af de deltagende startups fået 11 konkrete aftaler med investorer og flere er i sigte. To startups ligger allerede nu i forhandlinger med deltagende investorer.

Det har været en stor oplevelse at være med. Vi har fået meget god feedback, og så fik vi nogle rigtig gode kontakter i dag – faktisk flere end vi næsten havde tid til at tale med. Det var, hvad vi håbede på, og nu går vi i gang med at planlægge møder med alle de interesserede investorer.

Lasse Benn Nørregaard og Petar Zaykov,
der sammen med Philip Kaare Løventoft står bag en af de deltagende startups, Daybuilder.



Case:

REW STRAP – fra idé til realisering

Ingeniørstuderende Jens Kjærulff fortæller:

Før tildeling af Mikrolegatet havde vi én enkelt prototype af REW STRAP – The Rewinder, og vores fokus lå udelukkende på produktudviklingen af denne. Legatet havde vi tiltænkt skulle bruges til at producere få prototyper til test hos brugere og validering af markedets potentiale, samt feedback på produktet – og derved få den vigtigste ingrediens i iværksætterier med, markedsanalyse. For legatets beløb (plus ca. 10.000kr i egenfinansiering udover den obligatoriske egenfinansiering) blev der produceret otte stk. REW STRAP – The Rewinder. Seks af disse blev sendt til test hos henholdsvis to vognmænd, to teltudlejere og to maskinstationer. Disse tests er stadig kørende. Foreløbig har feedback på produktet været udelukkende positivt. Hertil skal det nævnes, at en indledende screening var gjort ved flere af selvsamme virksomheder, hvor de ikke udtrykte et nævneværdigt behov over telefon

eller email. Det har efterfølgende vist sig, at når de får produktet i hånden og prøver det, så er de yderst begejstrede. Vores læring af dette er, at når produktet er "abstrakt", skal man tvinge brugere til at prøve det for at få den bedste fornemmelse af markedspotentialet.

Under den igangværende testperiode, er der taget kontakt til flere distributører (produktet sælges igennem distributører, da surringsbånd og andet udstyr i forvejen bliver købt af brugere her).

Finansieringsmæssigt har Mikrolegatet hjulpet til at styrke troværdigheden af vores virksomhed og dens eksistensberettigelse. Det har blandt andet betydet, at banken allerede har udtrykt, at der ikke er problemer med at få en kassekredit på 2 – 300.000 til opstart (mod personlig kaution selvfølgelig). Ligeledes har legatet indirekte, med udvikling af prototyper, hjulpet til opmærksomhed omkring produktet

idet flere af brugerne betegnes som "promotors" for REW STRAP. Da de er nøje udvalgt på flere grundlag, såsom at de er meget synlige i hver deres industri, har det skabt omtale og feedback fra flere brugere udover dem, som tester prototypen. På den måde får vi skabt et "pull" på produktet indtil den planlagte lancering primo 2016. Dette kunne ikke være sket uden legatet.

Til sidst kan det nævnes, at modtagelsen af Mikrolegatet gav os blod på tanden. Mikrolegatet har gjort en verden til forskel for at sparke virksomheden i gang og vil gerne takke Fonden for Entreprenørskab rigtigt meget for støtten til, at få gang i dette projekt for alvor og hjælp til starten på vores iværksætterkarriere. Vi kan love jer for, at det ikke bliver det sidste I kommer til at se til os.

REW STRAP

Contact



FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB
MEDLEM AF JA WORLDWIDE

CHRISTIAN VINTERGAARD

christian@ffe-ye.dk · tf.: 28 75 41 91
www.ffe-ye.dk



MIKROLEGATER
EN DEL AF FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB

TILDE REFFSTRUP

tilde@ffe-ye.dk · tf.: 23 26 96 75
www.ffe-ye.dk



MIKROLEGATER
FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB