



## FOLKETINGET

### Rejserapport af Erhvervsudvalgets rejse til Israel

**Tid:** Den 12.-15. september 2023  
**Sted:** Israel (Tel Aviv og Jerusalem)  
**Deltagere:** Hans Andersen (V) fmd., Lars-Christian Brask nfm. (LA), Mette Reissmann (S), Betina Kastbjerg (DD) og Steffen Frølund (LA)  
**Ledsaget af:** Udvalgssekretær Tina Grønlund og udvalgskonsulent Anders Helmuth Knudsen

26. september 2023

#### Formål

Rejsen var planlagt med henblik på at få indsigt i, hvorfor Israel de seneste mange år har været et godt eksempel på at etablere et succesfuldt iværksættermiljø, og et såkaldt økosystem, der har en velfungerende fødekæde fra små start-ups til store multinationale virksomheder.

J.nr.: 23-000695-10

Danmark etablerede sit 7. innovationscenter i Tel Aviv i 2016 for bedre at være til stede i det stærke innovationsmiljø og med sigte på at bygge bro mellem danske og israelske virksomheder. Udvalget havde i løbet af rejsen følgeskab af medarbejdere fra innovationscentret, som kunne oversætte nogle af de israelske perspektiver til dansk kontekst.

Regeringen vil i efteråret 2023 indkalde til forhandlinger om en iværksætterstrategi, hvorved pointer fra rejsen kan tjene til udvalgsmedlemmernes inspiration til nye tiltag.

#### Væsentligste punkter fra besøget

Delegationen indledte besøget med et møde med den nyligt udpegede ambassadør Thomas Winkler og medarbejdere fra ambassaden og innovationscentret. På mødet blev udvalget briefet kort om den politiske og økonomiske situation i Israel – særligt med fokus på retsreformen – som den israelske regering har iværksat med massive folkelige demonstrationer til følge. Dertil fik udvalgets medlemmer mulighed for at spørge ind til programmet for besøget.

Medarbejdere fra innovationscentret gav derudover et hurtigt indblik i Israel som start-up-nation. Her kom det frem, at venture capital er den primære drivkraft med mere end 340 aktive fonde. Villigheden til at investere langt større beløb i start ups er betydelig større i Israel sammenlignet med Danmark. Utålmodighed blev beskrevet som en positiv faktor, da israelske iværksættere går efter hurtig kommercialisering for at vise, at der er et marked. Israel betragtes af iværksætterne som et for lille marked, hvorved de går efter global lancering som udgangspunkt. Det giver en stor fordel i jagten efter hurtig skalering. Det



offentlige og private set-up omkring blev også beskrevet som langt mere fleksibelt og risikovilligt med gængse rater på op imod 80 pct. af kapitalindsud, hvilket er langt over de danske. Det skyldes sandsynligvis delvist, at det ikke er institutionelle investorer, der driver markedet, men langt overvejende private fonde.

Israel har qua sin tætte forbindelse til det amerikanske marked en klar fordel, og ca. 530 multinationale selskaber har etableret en forsknings- og udviklingsafdeling i Israel. Det blev drøftet, om denne massive tilstedeværelse havde lagt en dæmper på de helt grønne start-up-miljøer, da de multinationale selskaber støvsuger markedet for innovative talenter, som her kan få en god løn fra starten af og undgå de usikkerheder, som iværksættere oplever.

Det blev også beskrevet, at der ikke er lagerbeskatning i Israel, og tiltrækning af udenlandske (med)iværksættere sker ved lukrative medarbejderaktieprogrammer. Samtidig har man en meget lempelig gældssanering, hvor iværksættere med 2-3-4 mislykkede start-ups blev betragtet som besiddende værdifuld viden, hvor det i Danmark kan være en hæmsko for lysten til at satse på at blive iværksætter, at en konkurs vil være et gældsåg i lang tid.

Israel har dog også en massiv drivkraft i forsvaret og forsvarsindustrien. Israel bruger årligt ca. 4,5 pct. af BNP på forsvaret, hvilket svarer til ca. 180 mia. kr. i 2022 (inklusive amerikanske bidrag). I kombination med dette har Israel en lang obligatorisk værnepligt, for mænd 32 måneder og for kvinder 21 måneder, hvor der er en grundig screening forinden, som håndplukker talenter til eliteenheder, der bl.a. forsker i og udvikler ny teknologi. En enhed, der kaldes "8200", blev nævnt her og flere gange i løbet af besøget som en enhed, der får unge talenter på 18-19 år ind i et forskningsmiljø, hvor der er en massiv viden. De talenter får enten en længere lukrativ kontrakt i forsvaret eller kommer ud i samfundet efter endt værnepligt med nyttig viden, hvorved mange starter en virksomhed. Det nævntes som en af grundene til, at Israel tiltrækker 40 pct. af de globale private investeringer i cypersikkerhed.

Mødet på ambassaden blev afsluttet med en præsentation af den danske iværksætter Peter Bondrup, som er medejer af start-uppen Apereo. Han gav værdifulde indsigter i, hvordan det er at være iværksætter i Israel. En pointe var, at danske fonde/investorer er alt for fokuserede på due diligence, der i sidste ende kan være så stort et fokus for start-uppens ledelse, at de ikke har tid til at styre start-uppen. Peter introducerede også udvalget for begrebet om de 3 T'er; Team-traction-technology.

Tirsdagen blev afsluttet med en middag, hvor journalisten Amir Tibon og professor Yigal Newman deltog. Begge gav udvalget indsigt i israelske forhold inden for politik og økonomi.



Onsdagen begyndte med et besøg i det israelske parlament Knesset. Udvalget mødte medlemmer fra Knessets økonomiske udvalg, som er Erhvervsudvalgets israelske pendant.

Formanden for udvalget, David Bitan, forklarede bl.a., at bevillingerne til iværksætteri er meget sparsomme, idet den private kapital tilstedeværelse nu er så massiv, at miljøet betragtes som selv bærende. Bitan forklarede dog, at det store fokus på de foreslåede retsreformer bekymrer mange, da det kan svække udenlandske investorers lyst til et langsigtet engagement i Israel. Dertil var der bud efter de dygtigste israelere i udlandet, hvorved man frygtede, at de ville søge til f.eks. USA. Typisk har Israel været i stand til at tiltrække op imod 15.000 højtuddannede udlændinge om året. Denne talent-strøm kan også være nedadgående.

Bitan nævnte også, at Israel kan have en udfordring inden for offentlige uddannelses- og forskningsinstitutioner, da akademikerne hellere vil starte en virksomhed og gå efter pengene.

Udvalget besøgte derefter Israel Innovation Authority (IIA) ved Neta Gruber Perry. Her fik udvalget en gennemgang af det offentlige system om det israelske iværksætterøkosystem.

Økosystemet blev allerede etableret i 1993 ved Yozma-programmet, som var et offentligt venture kapitalfondssystem. På sigt er de offentlige aktører købt ud af fondene, og i dag står private fonde for 90 pct. af forskningsmidlerne, hvoraf 70 pct. er fra udlandet. IIAs portefølje er på ca. 3,5 mia. kr. årligt, som investeres i små risikofyldte projekter med et potentiale. Hvis de er succesfulde, betales lånet tilbage over tid. Fejler de, konverteres lånet til en donation.

Neta Gruber Perry fortalte også om et initiativ kaldet Earth Tech Alliance, hvor man meget gerne så dansk deltagelse. Initiativet består i at udvikle cleantech-løsninger i samarbejder mellem små smarte nationer. Udover Israel deltager Singapore, Sverige og Finland foreløbigt i alliancen. I Neta Gruber Perrys optik trives innovationsmiljøer bedst i små eller større "sandkasser", som forstås som åbne samarbejdskonstellationer, hvor teknologi kan testes af konkret med potentielle kunder. Lige nu har IIA mange investeringer i fødevarerproduktion og droneteknologi, bl.a. til persontransport.

IIA har et aktivt program i forhold til at tiltrække investorer og virksomheder til Israel, da konkurrencen er hård. Derfor deltager IIA bl.a. ofte i møder i Boston og andre hubs.

Udvalget markerede i samarbejde med ambassaden 80-året for redningen af de danske jøder over Øresund med et besøg ved Yad Vashem – The World Holocaust Remembrance Center. Efter en guidet tur lagde udvalgsformanden en krans i mindesalen ved en mindre ceremoni.



Torsdag startede med et besøg hos kvantevirksomheden Quantum Machine (QM). QM arbejder med at gøre kvantecomputere direkte anvendelige i en lang række sektorer. Potentialet er kæmpestort, da kvantecomputeres analysekraft er nærmest uendeligt. Derfor vil sektorer som medico, fødevarer, industri, finans og transport/logistik m.v. kunne revolutioneres med kvanteteknologi. QM brugte et eksempel med vacciner, hvor en effektiv kvantecomputer ville have kunnet udvikle en COVID-19-vaccine på en uge. Mulighederne ved at kombinere kvanteteknologi og bio-engineering eller AI er enorme. Novo Nordisk Fonden er også aktive i at investere i kvanteteknologi.

Prisen på et foreløbig umodent produkt er 110-220 mio. kr., men udviklingshastigheden er støt stigende. QM udvikler også applikationer, der kan skræddersys til fremtidige kunder. QM har ansat 30 topfysikere, så det er en meget videntung virksomhed. QM har lige opkøbt den danske kvantevirksomhed QDevil, og adspurgte, hvorfor ikke QDevil købte QM, var svaret ganske enkelt, at QMs havde så meget risikovillig kapital i ryggen, at det var afgørende. Pt. havde QM mere end 700 mio. kr. i ryggen. Markedet spås til at være fordoblet på 5 år.

QM fremhævede, at Danmark har potentialet til at blive Europas kvantecentrum, hvis der investeres nok i forskningsmiljøerne og investorerne kommer til. Det skyldes, at Niels Bohr Institutet er førende inden for kvanteforskning. Danmark er i hård konkurrence med Holland, men der er et stort dansk potentiale, hvis man satser nu.

QM er ejet af israelske og amerikanske venture capitalfonde. Af sikkerhedshensyn skal investorkredsen være strategisk godkendt, fordi der også er et stort militært potentiale, f.eks. ved kryptering i teknologien.

Adspurgte hvad Danmark bør gøre for at komme i front på kommercialiseringen af kvanteteknologi svarede QM, at man skal skabe et åbent forskningsmiljø i verdensklasse og lokke de bedste folk til, men også satse på at gøre kvanteteknologi interessant for studerende. Det er nu grundstenene lægges for et kvanteeventyr, men om 10-20 år vil der være et stort behov for dygtige fysikere og udviklere. Og så skal Danmark kombinere private og offentlige interesser i at få en vækstindustri i Danmark. QM mente, at Danmark havde, hvad der skulle til.

Torsdagen fortsatte med et besøg hos TAU Ventures ved Nimrod Cohen. TAU Ventures er en venture capitalfond med mere end 500 mio. kr. i portefølje, der har til huse på Tel Aviv Universitet. Nimrod er selv serieiværksætter og har været involveret i mange start-ups.

Lige nu er porteføljen på 25 start-ups i meget tidligt stadie, som alle har vokset sig større. TAU Ventures investerer altid sammen med andre for at sprede risikoen og samle så mange dygtige folk om investeringerne som muligt.



Der er ikke en fast regel for investeringerne, men tommelfingerreglen er 3-6 om året. Der er en bestyrelse, som ikke går op i due dilligence og governance, men snarere om der er gang i nogle gode start-ups.

Universitetet er døråbneren for TAU Ventures, hvor studerende kan komme med i samarbejder med start-ups og selv snuse til, om de selv skal være iværksættere.

Nimrod Cohen oplever, at der mangler en professionel struktur i forhold til at tale åbent om alle de bekymringer, man kan have som iværksætter. Det behov forsøger han selv at udfylde. Dertil påpeger han, at der generelt mangler risikovillig kapital i verden lige nu.

I forhold til de israelske iværksættere mener Nimrod Cohen, at miljøet for start-ups er velfungerende, man er god til at lære af sine fejl og komme videre. Der er også blevet skabt flere større virksomheder, fordi man er blevet mere tålmodige og ikke sælger tidligt som førhen.

Det sidste besøg var ved Yeda – Weizman Institute ved Opher Shapira, der omhandlede techtransfers og kommercialisering af forskning. Yeda startede allerede i 1959 som det næsttidligste techtransferinstitut i verden. Yeda drives som en virksomhed med meget stor akademisk frihed og huser alene master-, Ph. d.- og Post doc-studerende. Der er 300 professorer på 5 fakulteter. Miljøet er topforskere, som med et israelsk touch mener, at de kan gøre det bedre end deres nabo. Det er en massiv drivkraft.

Yeda har en stor finansiell muskel, fordi man får royalties fra tidligere opfindelser. Yeda forsøger at udnytte dette fremadrettet, da man har startet en afdeling som seed inkubatorer sidste år og også vil starte en venture capital-gren op.

Der kommer mange virksomheder ud af Yeda, der er startet 30 virksomheder på de seneste 5 år, og samlet har Yeda private equity-dele i mere end 50 virksomheder. Der kommer ca. 6 patentansøgninger om måneden.

Det er typisk et dilemma for Yeda, at forskere gerne vil publicere artikler så tidligt som muligt for at høste akademisk anseelse, mens Yeda gerne vil sikre et patent først.

Yeda har en stor portefølje af patenter, som det løbende vurderes, om de skal opretholdes. Det skyldes, at patenter er dyre at have, men det er også vigtigt at håndhæve patentrettigheder. Opher nævner i den kontekst, at det er vigtigt at huske, at det kun er én pct. af alle patenter, der bliver til penge.

Ca. 90 pct. af indtægterne finansierer fakulteterne og resten går til driften med juridisk bistand m.v.



Yeda fokuserer også på branding. Forskningsverdenen er indspist og anseelse er central, så de lægger af og til forskningsresultater ud til fri afbenyttelse, hvis de ved, at et forskningsresultat ikke kan kommercialiseres. Pt. har en forsker ved Yeda meget lovende resultater i forhold til malariabekæmpelse.

Torsdagen blev afsluttet med en middag, hvor udvalget havde inviteret direktøren for QM og fra virksomheden Classiq, der begge er teknologitunge. Der blev drøftet perspektiver på stærkere samarbejder mellem Israel og Danmark.

## **Forberedelse og opfølgning**

Besøget indbragte en generel viden, der kan bruges i det videre politiske arbejde, særligt med henblik på de politiske forhandlinger om det kommende iværksætterudspil fra regeringen, og hvilke perspektiver fra Israel, der kan bringes i spil i dansk kontekst nu og i fremtiden.

Spørgsmål, som blev rejst undervejs under besøget, var bl.a.:

- Er EIFOs mandat til at investere i start-ups for snævert og restriktivt, og skal der alene være et dansk fokus?
- Hvordan får Danmark tiltrukket mere venture capital?
- Kan der som led i de ekstra midler, der tildeles forsvaret de kommende år, være grobund for at lade sig inspirere af, hvordan Israel bruger forsvaret som teknologidrivende?
- Kan der etableres stærkere offentlige og private partnerskaber, så forskning kan kommercialiseres?
- Skal forskere i højere grad sættes sammen med folk med forretningsforståelse for at skabe nye start-ups?
- Skal udvalget fokusere mere på kvanteteknologi – eventuelt i samarbejde med Uddannelses- og Forskningsudvalget? Det kunne tage afsæt i en konference/høring om kvanteforskning, det kommercielle potentiale, og hvordan Danmark bliver Europas center for kvante.