

Dansk søgemaskine til Silicon Valley

Investorerne Kenneth Grunow og Lars Jensen, der udgør venturefonden Scale Capital, tror så meget på en ny søgemaskine, at de investerer i at hjælpe den fra Aarhus til USA

■ VENTUREFOND
Af Louise With, New York

Et stærkt team, et godt produkt og en forretningsplan med fokus på business to business lød de tre ingredienser, der for alvor gav den danske venturefond **Scale Capital** appetit på den nye danske søgemaskine **Unsilo**.

Bag Scale Capital står makkerparret **Kenneth Grunow** og **Lars Jensen**, der indtil videre investerer egne penge – med et erklæret mål om at bringe lovende danske startups til staterne.

“Vores idé har fra begyndelsen været at finde gode virksomheder, som vi kan hjælpe med at skalere og rykke ind i USA. Mange grundlæggere af danske it-startups går med en drøm om Silicon Valley, men få tager springet,” siger Lars Jensen.

Grådige investorer

Scale Capital har stort spillerum i Danmark, fordi “det danske venturemarked er præget af lidt for grådige investorer og en masse offentlige penge, der kommer med mange krav og begrænsninger,” tilføjer han.

Og også priserne er attraktive, vurderer Jensen, der selv har base i Silicon Valley. “Værdisætningen er generelt



lavere. Vi kan finde rigtigt gode startups i Danmark og investere i dem på vores niveau, mens vi her i USA formentlig skulle op med noget nær samme beløb – bare i dollar.”

Scale Capital tager typisk en ejerandel på 20-30 pct. og involverer sig aktivt i virksomhederne med sparring og hjælp. Investeringen i Unsilo er indtil videre hemmelig, men alle Scales satsninger ligger mellem en halv og 3 mio. kr.

“Vi ser på 60-70 virksomheder hvert år. Mange henvender sig, og en mindre del tager vi selv fat i. Der er en tørke i ventureverdenen for tiden, fordi der i en periode blev pumpet alt for mange

penge i sociale medier,” forklarer Jensen. Alle har i en periode jagtet det

næste **Facebook** og **Instagram**, “men det er de færreste, der har tjent penge. Jeg

var til en event for nylig, hvor mindst 45 ud af 63 præsentationer var en app eller social medie-plattform. Det er et område, som har været overrendt og overvurderet – og nu er det bare dødt!” siger han.

Villige investorer

I stedet satser Scale Capital på business-segmentet.

“Hos virksomhedskunderne er der større villighed til at betale for software og services. Derfor er der også villige investorer,” siger Jensen og nævner en service ved navn **Mendeley**, som blev solgt for nylig, angiveligt for over 60 mio. dollar.

“Mendeley har især fokus

Bag Scale Capital står makkerparret **Kenneth Grunow** (th.) og **Lars Jensen**, der indtil videre investerer egne penge – med et erklæret mål om at bringe lovende danske startups til staterne. Arkivfoto: Thomas Nielsen

på den akademiske verden, mens Unsilo i højere grad går efter forskere og udviklere i private virksomheder. Vores plan er at rejse yderligere kapital i efteråret og igen i foråret 2014. Derefter gælder det om at få produktet solgt til nogle store kunder – og så må fremtiden vise, hvor stort det kan blive.”

lowi@borsen.dk

FAKTA | Ny større fond på vej

- Scale Capital satser med tiden på at opbygge en portefølje med 10-15 virksomheder.
- De to grundlæggere Kenneth Grunow og Lars Jensen er også i forhandlinger med flere danske pensionskasser og private velhavere om at rejse en større fond på ca. 100 mio. kr.
- Fonden kan ifølge Lars Jensen være klar i begyndelsen af 2014 og “sikre, at Scale Capital også kan være med, når vores virksomheder vokser.”
- Makkerparret ejer hver især flere virksomheder i Danmark og har også sammen åbnet virksomhedszonen.dk, som er en portal for køb og salg af mindre og mellemstore virksomheder.

wit

Unsilo vil nedbryde faggrænser

■ VISION
Af Louise With

En videnskabelig søgemaskine, der bygger bro mellem fagfelter, brancher og sektorer. Sådan lyder visionen bag århusianske **Unsilo**, som p.t. har pilotprojekter i gang med flere industrikunder – og nu også kurs mod Silicon Valley. Bagmændene er ikke hvem

som helst. Blandt grundlæggerne er **Mads Rydahl**, der boede i Californien i fem år frem til 2010, og her bl.a. spillede en central rolle i udviklingen af den digitale assistent Siri, der blev solgt til **Apple**.

Som Unsilo er også Rydahl “lidt af en mønsterbryder,” siger han med et grin. Karrieren har i den grad budt på tværfaglighed – fra grafisk design

over spil-design for **Lego** og til algoritmer, der målretter reklamer og services til hver enkelt forbruger. Desuden har han fra Siri-projektet erfaring med sproglig genkendelse, og alt sammen indgår det nu i arbejdet med Unsilo.

“Vores søgemaskine er p.t. den eneste teknologi, der forstår konteksten, og som derfor kan finde brugbare analogier. Søger

man f.eks. på “hund logrer med halen,” vil man også få resultater på “Schnauzer vrikker med bagdelen,” forklarer han.

Dyre løsninger

Målgruppen er især forskere og udviklere i private virksomheder, som i dag enten bruger dyre udviklede løsninger – eller helt undværer en tværfaglig søgemaskine og nøjes med at lede

efter f.eks. forskning og patenter i deres eget fags tidsskrifter.

Unsilo har store ambitioner, men også en sund portion realisme, siger Rydahl:

“Vi ved jo alle, at det kun er ca. hver sjette startup, der klarer sig. Er man meget optaget af profit, så skal man nok lave noget andet. Det bliver kun en succes, hvis man har en indre ild – og en drøm om at opfylde

et behov som endnu er uforløst.”

Fremtiden byder næppe på en børsnotering, spår han. Men mere sandsynligt er et salg til et stort videnskabeligt forlag eller en af de etablerede tek-giganter:

“Vi når nok ikke at blive det næste **Google** – selvom man aldrig skal sige aldrig.”

lowi@borsen.dk