

Danmark kan tabe slag om

Alt for mange krav og regler følger med danske venturepenge, lyder advarslen fra it-folk og investorer i Norden og Silicon Valley

IT-BOOM version 2.0

USA's teknologisektor buldrer frem igen. Børsens USA-korrespondent fortæller om trends, tendenser og danske it-succeser.

■ IVERKSÆTTERI

Af Louise With, San Francisco

Danmark sakker bagud i slaget om de mest loven- de iværksættere og deres gode idéer – på grund af de stive regler og strikse krav, der følger med danske venturepenge, mener en række investorer og iværksættere både i Norden og Silicon Valley. Prisen er dansk vækst og



dannede for to år siden **Scale Capital** for at investere deres egne penge i lovende danske iværksættere. Grunow har base i Danmark, mens Jensen for et år siden rykkede til Silicon Valley for at kunne hjælpe de selskaber, Scale Capital satser på, med at etablere sig og rejse yderligere kapital i USA.

Mere med i driften

Som private investorer kan Grunow og Jensen ofte tilbyde iværksætterne bedre vilkår end mange traditionelle venturefonde og involverer sig også mere direkte i driften. Når de to investorer senere selv går ud og hjælper selskaberne med at finde ekstra finansiering, så kigger de ikke på de danske venturetilbud, fortæller Jensen.

“Det er jo offentlige penge

“For nylig var jeg i kontakt med flere venturefonde og inkubatorer i Sverige. De er også finansieret af staten, men er superfleksible og stiller slet ikke samme krav”

Lars Jensen, investor og medgrundlægger, Scale Capital

danske arbejdspladser, der forsvinder, når de mest ambitiøse og idérige iværksættere finder finansiering i udlandet, advarer de.

Investorduoen **Lars Jensen** og **Kenneth Grunow**

i Danmark – uanset hvordan man vender og drejer det, så er de fleste danske fonde på en eller anden måde finansieret af **Vækstfonden**. Og det betyder, at der følger en masse krav og regler med pengene, som gør

processen vanskelig, og ofte gør det uattraktivt for iværksætterne,” siger han.

Det er velkendt, at appetiten på risici er større i Silicon Valley, og fondene er også langt bedre polstret. Efter den

seneste tids megahandler og børsnoteringer i USA's it-sektor er der kun kommet endnu flere penge i omløb

“Der er helt sikkert en større risikovillighed og også en accept af, at tingene ikke altid går,

som man regner med. Fondene her arbejder med en porteføljetankegang: Der er måske seks satsninger, der ikke bliver til noget. Så er der en eller to, som hitter stort. Og så er der et par stykker, som ender nogen-

lunde,” siger Lars Jensen. De strikse danske regler var en af de ting, der fik Scale Capital til at satse på den transatlantiske model.

“Vi mener, at der er rigtigt gode iværksættere i Danmark,



Danske venturepenge – nej tak

■ KAPITAL

Af Louise With, San Francisco

Med blot fire ansatte og en vækst på 4-500 pct. hver måned fra samme måned året før, er **Lapio** noget nær definitionen på en lovende ung iværksættervirksomhed.

Klaus Preisler og hans medgrundlægger har begge førhen startet triatlonklubber og arrangeret løb – og opdagede på den måde, at der var behov for innovation og udvikling af de systemer, der bruges til tidtagning og praktiske forberedelser.

Preisler har en fortid som it-konsulent, mens partneren har lang erfaring med salg. Og sammen har de udviklet en

cloud-tjeneste, som både kan tage tid på hver enkelt deltager i store sportsløb, hjælpe med praktiske forberedelser som tilmelding og betaling og også skabe netværk omkring løbet på mobil og sociale medier.

Flyttede til Silicon Valley

Da de to iværksættere grundlagde Lapio i 2012, var det med en klar plan om at rykke til USA, og i oktober 2013 tog Preisler springet og flyttede til Silicon Valley.

“Vi begyndte i april 2012 og havde 600 løb på de første 18 måneder, så det gik stærkt. Vi kunne se ret hurtigt, at vi havde fat i noget, og vi ser stadig potentiale i Danmark, men det er trods alt et begrænset poten-

“De skal have en vis andel og en vis kontrol, og i sidste ende var det ikke attraktivt for os”

Klaus Preisler, iværksætter og medgrundlægger, Lapio

tiale. Samtidig ville vi gerne lære af den tekniske og produktmæssige skarphed, der er i USA's it-sektor,” forklarer han.

Selvom det oprindelige Lapio er grundlagt i Danmark – og selvom partneren stadig har base der – så er der dog kun en enkelt dansker i investorkredsen. Og alle har investeret på

de vilkår, der er almindelige i USA, forklarer Preisler.

Gode kontakter

“Vi er heldige at have gode kontakter her i Silicon Valley, og vi har valgt at lade os finansiere af midler fra venner og familie i første omgang,” siger han og fortsætter:

“Vi tjente faktisk nok til at gå i nul allerede efter de første 12-14 måneder. Nu har vi så fået noget kapital, som vi er i gang med at bruge, og så skal vi formentlig hente flere penge ind til sommer.”

I Danmark fik Lapio tilbudt 2,5 mio. kr. fra en fond, men Preisler og hans partner besluttede efter grundig overvejelse at sige pænt nej tak.

“Det var faktisk en lidt trist oplevelse. Vi brugte en masse tid på det. Men vi vidste også en del om betingelserne her i Silicon Valley og kunne ikke forstå, at vilkårene skulle være så meget ringere i Danmark,” fortæller han.

“Jeg endte med at sætte mig en del ind i det, og det gik op for mig, at det faktisk ikke var fondens skyld. Det er jo det mest sørgelige ved det”, siger han.

Krav om kontrol

“Fonden ville gerne, men reglerne og lovgivningen gør, at de simpelthen ikke har mulighed for at tilbyde samme vilkår som f.eks. amerikanske investorer. De skal have en vis an-

del og en vis kontrol, og i sidste ende var det ikke attraktivt for os,” siger Klaus Preisler.

Lapio's næste finansieringsrunde senere på året bliver også med amerikanske investorer, er han sikker på.

“Investorerne her i Silicon Valley vil forvente, at de nye, der kommer ind, får de samme vilkår. Hvis der pludselig kommer nogle og stiller en masse krav – det gider de ikke,” siger han.

“Reglerne er én ting, men de danske investorer er ofte også mere konservative. Det virker tit, som om det er vigtigere for dem, om de kan tabe penge, end om de får den store gevinst.”

iværksættere



*Business angels-makkerparret Lars Jensen og Kenneth Grunow, som har startet internetportalen Virksomhedszonen, driver nu sammen Scale Capital. De konstaterer, at risikovilligheden i Silicon Valley er langt større end herhjemme.
Foto: Thomas Nielsen*

3 gode råd fra Lars Jensen om at søge finansiering i USA

Af Louise With, San Francisco

■ Flyt ikke med det samme

Det er blevet rigtig dyrt at bo og leve i San Francisco og Silicon Valley – men tag over på besøg. Arranger nogle møder og få noget feedback på produktet. Det er en god måde at få valideret sit projekt og sin virksomhed på.

■ Vær godt forberedt

Lav din præsentation og dit pitch deck på forhånd. Tal med nogle, der har prøvet det før. Vær skarp og konkret omkring de vigtigste pointer: Hvad er din virksomheds idé og model, hvem er målgruppen? Det lyder enkelt, men der er virkelig mange, der ikke gør det.

■ Bliv en del iværksætttermiljøet

Tal ikke kun med investorer. Find en plads hos Rocket Space eller hos en anden af de mange inkubatorer og startup-miljøer. De allerfleste iværksættere er utroligt hjælpsomme og deler gerne ud af deres viden.

ikke samme krav. **Startup Sauna** i Finland er et godt eksempel – og de rekrutterer aktivt i Danmark.”

Inspirerende miljø

Den danske iværksætter **Mads Hallas Bjerg** har bl.a. fortalt til Børsen Digital, hvordan han oplever forholdene hos Startup Sauna som langt mere generøse og inspirerende end de danske innovationsmiljøer.

Hos **Unity Technologies**, der laver software til spiludvikling og har præsteret vækst på op mod 100 pct. om året siden 2009, oplever adm. direktør

David Helgason, at hele Norden er “et varmt område” for USA. Bl.a. fik han sidste år en henvendelse fra **Sequoia Capital**, som har investeret i Unity, og som også netop har tjent op mod 3 mia. dollar (16,1 mia. kr.) på salget af **Whatsapp**.

“De sagde: Hvad er det, der foregår i Skandinavien? De plejede at se flest muligheder i Tyskland og England, men nu sagde de, at næsten alt det interessante kom fra Skandinavien – og mest fra Finland og Sverige,” fortæller han.

lowi@borsen.dk

“Markedet bliver mere globaliseret”

■ VENTUREFONDE

Af Louise With, San Francisco

Hos den danske venturefond **Sunstone Capital**, der bl.a. har **Vækstfonden** og flere pensionskasser som investorer, siger partner og medgrundlægger **Jimmy Fussing Nielsen**, at han kun delvis genkender kritikken af den danske ventureverden.

Sunstone har i ti år haft kontor i Silicon Valley for at kunne hjælpe iværksætterne ind i USA. Men det er vigtigt at huske, at der er forskellige stadier og behov hos selskaberne, siger han.

Masser af aktivitet

“På de tidlige stadier synes jeg, der er god hjælp og kapital i Danmark og Europa. Vi synes, vi ser masser af aktivitet i det såkaldte seedlag. Nogle flytter til USA og får succes. Men er man en lille virksomhed uden den store finansiering, så er der også risici i USA,” siger Jimmy Fussing Nielsen.

Når det gælder de senere såkaldte A- og især B-runder, er der øget konkurrence fra amerikanske fonde, oplever Fussing Nielsen.

“Venturemarkedet bliver mere og mere globaliseret. Når der er mange penge i omløb og stigende priser i USA, så kan det mærkes her – det er naturligt,” siger han og fortsætter: “Selvfølgelig er der altid ting, vi kan gøre bedre i Dan-

mark. Men jeg oplever ikke vores regler eller vilkår som et problem. Derimod er jeg enig i, at der nok er en del investorer i Danmark og Europa, som kunne være lidt mere risikovillige.”

Hos Vækstfonden kan kommunikationschef **Peter Bruun** ikke genkende kritikken af, at offentlig kapital skulle øge

2,5

mio. kr. sagde danske Lapio nej tak til fra en dansk fond for i stedet at prøve lykken i Silicon Valley

kravene til iværksætterne.

“Vi investerer i danske venturefonde på samme vilkår som de private investorer, vi altid investerer sammen med. Vi har ingen krav eller særlige regler for, hvordan fondene skal investere videre ud i virksomhederne. Vores model for investeringer svarer til resten af markedet, også internationalt,” siger han:

“Der kan være nogle, der oplever bedre vilkår i USA, men generelt er vores erfaring ikke, at adgangen til venturekapital er ringere i Danmark.”

lowi@borsen.dk

og vi adskiller os så fra de andre i markedet ved at have et ben her i USA,” forklarer Jensen.

Dog behøver man ikke rejse helt til Californien – man skal faktisk ikke længere end til Sverige eller Finland for at

finde bedre vilkår end i Danmark, pointerer han.

“For nylig var jeg i kontakt med flere venturefonde og inkubatorer i Sverige. De er også finansieret af staten, men er superfleksible og stiller slet

37%*

af Børsens læsere prøver nyheder for venner, familie og naboer.

Ring 72 42 33 20 og få kontakt med Danmarks mest værdifulde læsere.

*Kilde: Index Danmark/Gallup 2+3 kv. 2013.

Tvangssalg

www.bca.dk

FJ92567	PEUGEOT 207	Reg: 04/2008	Auktion: 21.03.14
AE68748	SUZUKI BALENO	Reg: 01/2003	Auktion: 25.03.14
AB22802	RENAULT MEGANE	Reg: 06/2005	Auktion: 25.03.14
GF55233	PEUGEOT 407	Reg: 12/2005	Auktion: 25.03.14



BCA Bilauktion A/S
Bugattivej 12 · 7100 Vejle

Tlf. 75 85 83 00
info@bca.dk