

Start up database

Foranalyse af behovet for og den potentielle værdi af
en dansk startup database for techvirksomheder

Indholdsfortegnelse

	Side
Introduktion	2
Executive summary	4
Del 1: Udbuddet af data via eksisterende databaser	5
Del 2: Behovet for og rationalet bag en database om startups	13
Del 3: Værdien af en dansk startup-database	23
Del 4: Succeskriterier for en dansk startup-database	28
Bilag 1-3	30

I denne rapport fremlægges resultaterne af en forundersøgelse om en dansk startup-database. Forundersøgelsen er et led i TechBBQs arbejde med at undersøge behovet for og konkretisere indholdet af en danske startup-database.

Forundersøgelsen har specifikt haft til formål at belyse behovet for og rationale bag en evt. dansk database, især hos udenlandske investorer og udvalgte danske aktører. Herunder skal foranalysen kaste lys over den værdi, som en dansk startup-database måtte have. Som grundlag for forundersøgelsen er der gennemført et minisurvey med et antal udenlandske investorer og interviews med danske investorer og økosystemaktører. Endvidere er der foretaget casestudier af tre eksisterende databaser.

Rapporten er opbygget i fire dele.

Først gives i **del 1** et indblik i det eksterende udbud af virksomhedsdatabaser, både kommercielle og ikke-kommercielle databaser, og der beskrives eksempler på konkrete eksempler på databaser, og der uddrages tendenser i det udbud, der findes.

Del 2 handler om de konkrete behov som især investorer har for data om startups og hvilke typer data, som de finder det er vanskeligt at få adgang til.

Del 3 diskuter værdien af en dansk startup database. Med et manglende empirisk materiale til at vurdere den samfundsmæssige værdi af database anvendes en teoretisk effektkæde til at sandsynliggøre under hvilke betingelser en dansk startup database vil have samfundsmæssig værdi.

I **del 4** præsenteres de afgørende succeskriterier for en dansk startup-database og de designkriterier, der skal indgå i en videre konceptuel og indholdsmæssig udvikling af en dansk startup-database.

Executive summary

Foranalysen viser, at der potentielt kan være mange brugere af en dansk startup-database, og at disse vil have forskelligartede og varierende behov. Men det er samtidig en central konklusion, at skal databasen have værdi, er det afgørende, at den er i stand til for alvor at skabe værdi for de målgrupper, fx investorerne, som udpeges som (mest) afgørende. Man bør således være eksplicit om, hvem man især vil lave databasen for, og hvordan den skal være indrettet for at skabe værdi for den eller de målgrupper, der udpeges som centrale. Beslutninger om hvem og hvordan vil have betydning for den praktiske prioritering af data, konstruktionen af databasen, det organisatoriske setup som den kræver osv. Det er i sidste ende det helt afgørende strategiske valg, hvem man især vil udforme en database for og hvilken særlig funktion, databasen skal have.

Investorer er professionelle brugere af strukturerede og ustrukturerede data, især fra kommercielle databaser og i mindre omfang fra lokale økosystemdatabaser og i øvrigt fra en lang række andre kilder også. Men foranalysen viser, at der er et potentielt hul i markedet, hvor en dansk startup-database kan skabe værdi og imødekomme et behov hos danske og udenlandske investorer, som ikke tilstrækkeligt dækkes af de nuværende kommercielle udbydere i markedet: nemlig dækkende, validerede og opdaterede kvalitetsdata om danske startups fra de tidligste stadier. Det bør omvendt undgås at konstruere en database, som i indhold og dækning af virksomheder er overlappende med de eksisterende kommercielle databaser. Et samarbejde med de kommercielle udbydere, som TechBBQ overvejer, kan også være en vej at gå for at dække behovet for data om startups i de tidligste faser.

For investorer er strukturerede data fra offentlige registre, fx fra CVR, interessante, men det er i høj grad udvalgte økonomiske, finansielle oplysninger om startups og om investeringer i dem, der ikke er tilgængelige i offentlige datakilder, som er interessante. Herudover efterspørges også af nogle investorer strukturerede data om for eksempel innovationsaktiviteter, fx vedr. F&U-støtte, patentdata mv.

Foranalysen viser, at der er en række væsentligt succeskriterier som der konkret skal arbejdes med og træffes beslutninger om i designet af en database: Det drejer sig især om, hvordan brugergenereringen og -valideringen af data skal ske, herunder organisationen bag, som denne proces vil kræve. Og det drejer sig om designet af det tekniske setup om datafangst og udstilling. Der er endvidere vigtige succeskriterier i forhold til den sektormæssige bredde og governance og samarbejde i det brede økosystem omkring databasen.



Del 1

Udbuddet af data via eksisterende databaser

Stort og stigende udbud af globale virksomhedsdatabaser med virksomheds- og innovationsdata. Hvor kan økosystemdatabaser skabe værdi for startups og scaleups?

Introduktion: Flere og flere data driver innovationsøkonomien

Der findes et stort og stigende udbud af databaser med virksomhedsdata, der også omfatter oplysninger om tech startups og scaleups samt deres produkter og teknologier. Disse databaser er typisk globalt dækkende og afspejler et voksende samt også et mere og mere specialiseret og dermed differentieret marked for virksomheds- og innovationsdata.

Drivkraften bag udbuddet er en stigende efterspørgsel samt teknologier, der muliggør indsamling og strukturering af data fra mange og forskelligeartede kilder. Virksomhedsdata efterspørges af investorer, fx venture selskaber, private equity investorer, investeringsbanker og business angels. Men også forretningsudviklere, product managers, F&U-afdelinger, rådgivere og konsulenter, der arbejder med forretningsudvikling, forskning og udvikling, innovation, licensering og virksomhedshandler, er vigtige brugere af virksomhedsdata.

For alle disse aktører er data et kritisk aktiv og afspejler den generelle og stigende dataunderstøttelse af en lang række forretningsprocesser. Databaser er for dem en adgang til strukturerede data som vil være omkostningskrævende at indsamle, strukturere og analysere på. Specialiseringen og differentieringen i markedet afspejler netop de mangesidede behov i forskellige forretningsprocesser.

Flere og flere økosystemdatabaser opstår parallelt til globale databaser

Ved siden af - og delvist overlappende med de kommercielle udbydere – ses at der etableres et stigende antal lokale økosystemdatabaser. De etableres med fokus på at understøtte udviklingen og væksten i deres eget økosystem. For mange økosystemer bliver en database et omdrejningspunkt for at synliggøre og markedsføre specifikke startups og scaleups over for investorer og andre ressourcer i økosystemet, fx vidensmiljøer. Økosystemdatabaserne får desuden også internt i økosystemet en strategisk betydning, fordi en database bliver et *business intelligence* redskab for hele økosystemet og specifikt for de aktører, der søger at understøtte økosystemets udvikling

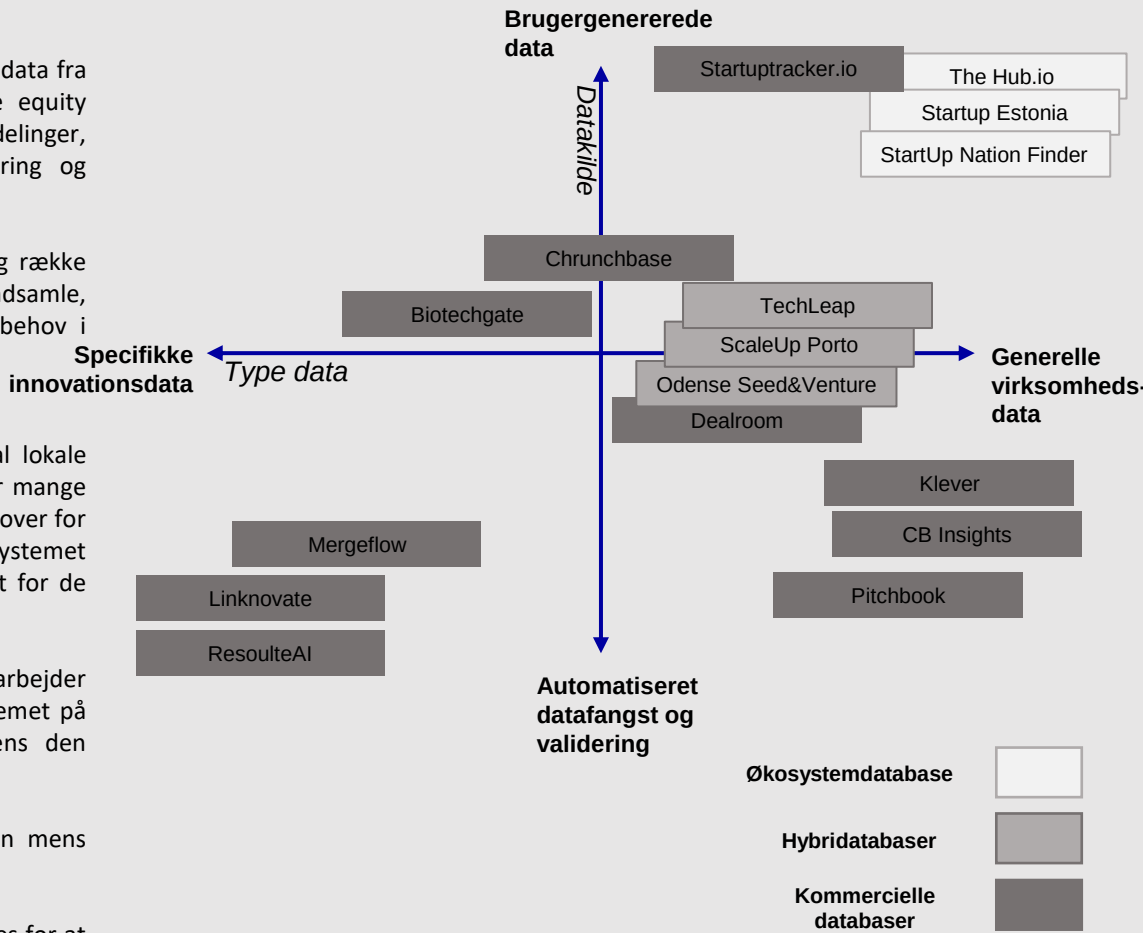
I praksis vælger økosystemerne typisk enten at udvikle deres egen skræddersyede database eller at etablere samarbejder mellem kommercielle udbydere og lokale økosystemorganisationer om at tilbyde en database, der dækker økosystemet på den kommercielle udbyders platform. Økosystemet faciliterer herigennem lokale brugergenererede data, mens den kommercielle database stiller deres indsamlede data til rådighed.

Som det ses af figuren til højre dækker de kommercielle databaser over et bredt spektrum af data, jf. x-aksen mens økosystemdatabaserne i højere grad baserer sig på lokale, brugergenererede data, jf. y-aksen.

Det centrale spørgsmål er hvilken værdi en særskilt start- og scaleup-database kan have, og hvordan den skal indrettes for at sikre dette?

På de følgende sider afdækkes indledningsvist kendetegn ved eksisterende databaser og hvilke tendenser disse er udtryk for.

Eksempler på databaser ud fra datakilde og type data



Kendetegn ved databaser: Kerne af grunddata og funktionaliteter, men forskel på dybde og omfang af koblede data om tech startups og scaleups

Databaser med data om startups og scaleups indeholder i vid udstrækning de samme grundinformationer¹ og desuden indeholder de en række typiske funktionaliteter. De differentierer sig med hensyn til datadybden og mængden af information, der er tilgængelig.

De kommercielle databaser, der i vidt omfang bygger på automatisk generering og validering af data gennem brug af avanceret teknologi, kan generere omfattende data fra mange datakilder og anvender både strukturerede og ustrukturerede data. Deres styrke ligger derfor især i at koble data fra mange kilder, og derved skabe et dybere og mere omfattende databillede. Økosystemdatabaser der i højere grad baserer sig på brugergenererede data er afhængig af en høj grad af manuel validering af data.

Kendetegn ved databaser	Typiske elementer	Eksempel
Dataindhold	- Virksomhedsdata, fx om stiftere og management team, produkter, historik - Økonomiske nøgletal, fx regnskabsdata, investeringer, deal flow mv. - F&U-oplysninger, fx patenter	- Overblik over virksomhedens investeringsrunder, investorer, beløbsstørrelser, udviklingsstadie - Beskrivelse af virksomheden i prosaform. Herunder fx udviklingsrejse og kernefortælling
Funktionalitet og værktøjer	- Filtreringer vhja lang række tags - Avancerede søgestreng - Visualiseringer af data - Analyseværktøjer - Oplysninger om industry trends	- Filtreringer pba. forretningsmodel, samlet fundingbeløb, størrelse og lign. - Status på produktudvikling og patenter
Teknologi	- Brugergenereret data og forskellige grader af validering - Automatisk datatræk (via API eller scraping) fra tilgængelige registre, hjemmesider, nyhedsmedier, pressemeddelelser osv. - Brug af maskinlæring til processering og validering	- Den enkelte startup opretter en profil på databasen, og opdaterer selv alle eller dele af oplysningerne. Investorer opdaterer deres egne porteføljer - Gennem en alortimebaseret metode høster databaseejeren oplysninger fra virksomhedsregistre om fx antal ansatte, omsætning. Validering sker gennem in-house analytikere

¹: I bilag 2 fremgår oversigter over de konkrete datapunkter i flere databaser

Eksempler på databaser med forskellige veje til dybdefokus på startups og deres innovation: avanceret automatisk datagenerering kombineret med brugerdrevent indhold

Dealroom.co, Start-Up Nation Finder samt Biotechgate er jf. oversigten neden for, tre eksempler på databaser som fokuserer på startups og som på forskellig måde lykkes med at tilvejebringe stor datadybde og lokal dækningsgrad. Indirekte repræsenterer disse eksempler også mulige veje for en dansk start up-database.

De tre databaser er beskrevet i flere detaljer på de følgende tre sider. I bilag 2 findes en kortlægning af et større antal kommercielle databaser, økosystemdatabaser samt de såkaldte hybriddatabaser. I bilag 3 fremgår en oversigt over datapunkterne og funktionaliteterne i de tre databaser.



Start-Up Nation Finder



Fokus

Dealroom har både et globalt produkt der fokuserer på startups globalt, især i Europa, samt et produkt der udbydes og målrettes økosystemer, som herved får adgang til Dealrooms platform og teknologi.

Start-Up Nation Finder er en israelsk database, der har udenlandske investorer og multi-nationale selskaber, der søger partnere i Israel, som målgruppe. Databasen fungerer dog også som platform for hele startupmiljøet i Israel

Biotechgate er et eksempel på en specialiseret database med stor dybde i data, der er validerede. Databasen er alene fokuseret på life science.

Kendetegn

Økosystemproduktet, der for eksempel anvendes af TeachLeap i Holland og Odense Seed and Venture, bygger på Dealrooms egne genererede data samt data, der genereres fra økosystemets virksomheder. Derved tilbydes et mere målrettet produkt end det generiske globale produkt Dealroom ellers tilbyder. Økosystemet eksponeres desuden gennem datasamarbejdet i det globale produkt.

Økosystemproduktet finansieres af økosystemet, der sikrer at data er frit tilgængelige.

Databasen bygger i høj grad på brugergenererede data fra økosystemets virksomheder, der valideres af organisationen bag databasen, Start-Up Nation Central, der også tilbyder at formidle kontakter mellem investorer og startups i Israel.

Databasen er frit tilgængelig, idet Start-Up Nation Finder er finansieret gennem bl.a. fondsbidrag og virksomhedsdonationer.

Databasen bygger på indhentede data fra nationale og lokale kilder, samt scrapping af data fra et meget stort antal hjemmesider og nyhedskilder og pressetjenester. Data valideres af databasens egne analytikere.

Data kan tilgås gennem forskellige abonnementer, der prismæssigt er graderede efter hvilke data, der ønskes adgang til.

CASE PÅ KOMMERCIEL DATABASE: Dealroom



Amsterdam, Holland

Lokation



≈ 70
Ansätze



≈ 2.000.000
Virksomhedsprofiler



2013
Etableringsår



≈ 140
Datapunkte



≈ 105.000
Investorer og kapitalfonde

Kort om databasen

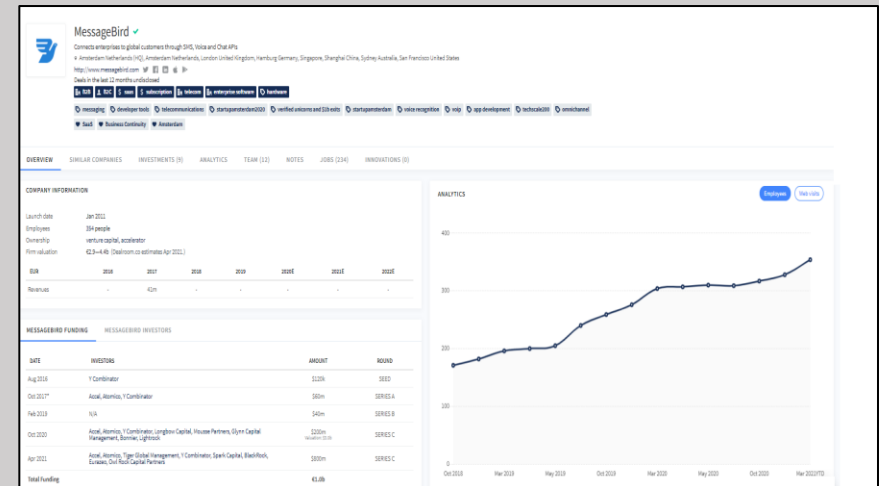
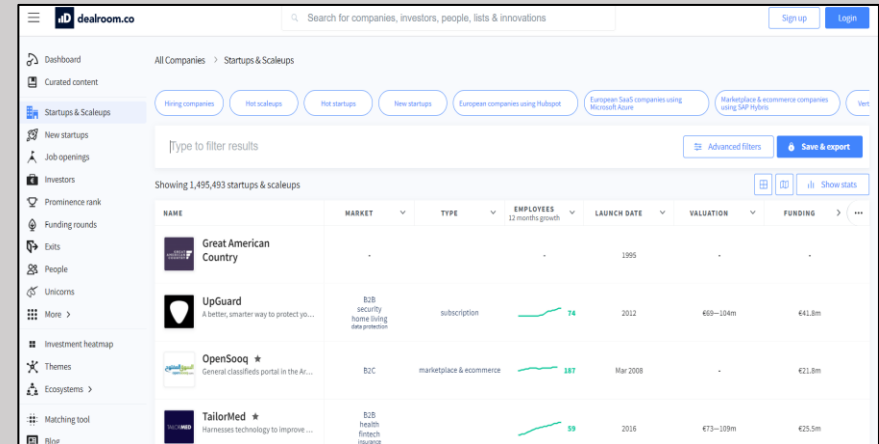
Dealroom er et eksempel på en kommerciel udbyder, der tilbyder to typer databaseløsninger. Den ene løsning er en global virksomheds- og investordatabase. Den anden er skræddersyede økosystemdatabaser, de såkaldte hybriddatabaser. Her har Dealroom mestendels techfokuserede økosystemer for øje. Disse laves i samarbejde med lokale aktører, såsom nationale myndigheder eller klyngeorganisationer. Adgangen til disse er frit tilgængelig, da den lokale samarbejdspartner bærer omkostningerne ved dataadgangen. For Dealrooms generelle database er fokus globalt, men mestendels rettet mod den europæiske startupscene. Økosystemdatabaserne opsættes med afsæt i Dealrooms generelle database, hvori der kun vises virksomheds- og investorprofiler på aktører i det pågældende økosystem.

Datakilder og infrastruktur

Dealrooms datainfrastruktur er bygget op omkring en flerhed af datakilder. Datastrømmen er primært bygget op med afsæt i høstning af offentlige tilgængelige datakilder. Det er både strukturerede og ustrukturerede datakilder, som primært er offentlige registre, hjemmesider, sociale medier og andre nyhedskanaler. Dette kombineret med maskinlæringsprocesser til validering. Derudover giver økosystem-samarbejderne Dealroom adgang til datakilder, som ikke typisk er offentligt tilgængelige. Det er også muligt for den enkelte virksomhed at opdatere sin egen profil i databasen. In-house analytikere validerer løbende oplysningerne, samt udfører også i vist omfang løbende research. Dealroom tillægger deres maskinlæringsystemer stor betydning, hvorfor store dele af valideringen af datakilderne gøres i denne proces. Deres scrapping af offentlige registre og andre troværdige kilder, betyder, at store dele af valideringsprocesserne er udlagt til dataejerne ved disse registre og kilder.

Pris og særlige kendetegn

Prisen for adgang til Dealrooms globale database differentieres på baggrund af antallet af aktive licenser. Disse spænder fra €7.500/p.a. for tre licenser til €40.000/p.a. for 30 licenser. Det er muligt at få et indblik i databasens indhold gennem en gratis bruger. Det er dog ikke muligt at eksportere indhold samt i visse tilfælde se basale analytiske udviklinger og trends. Dealrooms særlige kendetegn er i høj grad deres samarbejder med lokale aktører. Vi har i den forbindelse haft fokus på den hollandske organisation TechLeap, der har tilkøbt en økosystemplatform til det hollandske techstartupøkosystem. Prisen for at etablere en økosystemplatform varierer fra tiltag til tiltag, og er ikke offentligt tilgængelig. Af andre økosystemplatforme baseret på Dealrooms database kan nævnes Odense Seed and Ventures, Startup Map Berlin og ScaleUp Porto.



CASE PÅ ØKOSYSTEMDATABASE: Start-up Nation Finder, Start-up Nation Central



Tel Aviv, Israel
Lokation



≈ 7
Ansatte til drift og udvikling af databasen



≈ 6794
Virksomhedsprofiler, herunder 382
multinationale selskaber



2013
Etableringsår



≈ 150
Datapunkter



≈ 617
Investorer og kapitalfonde

Kort om databasen

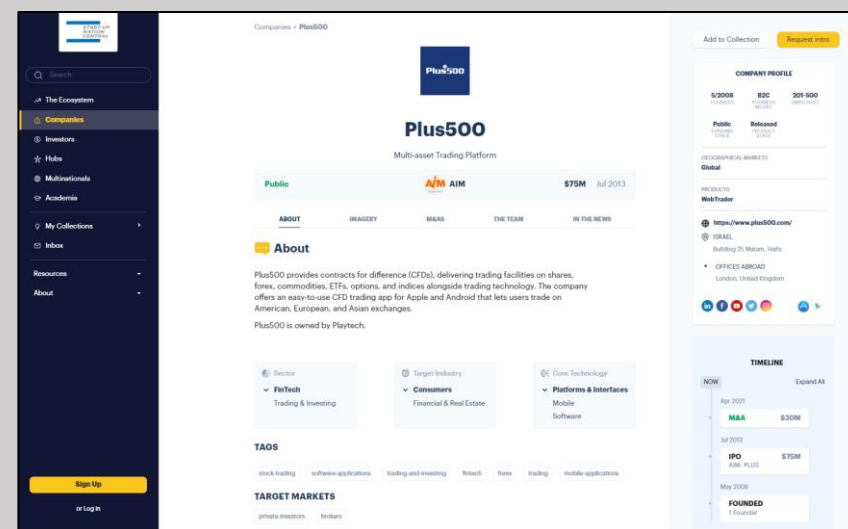
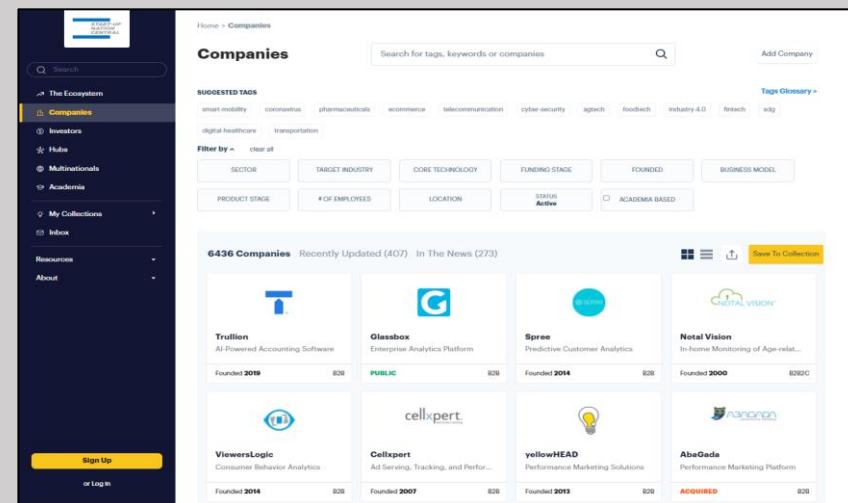
Organisationen Start-up Nation Central driver den israelske startup- og investordatabase, Start-up Nation Finder. Central er en non-profit organisation, der har til formål at fremme investeringsvilligheden i det israelske startup økosystem. Organisationen er finansieret af filantropiske bidrag fra en række interessenter med særlig tilknytning til det israelske startup økosystem. Organisationen har udenlandske investorer og multinationale selskaber som primær målgruppe. Databasen har dog en bredere anvendelse indenfor økosystemet, hvor både nationale startups, investorer, journalister og myndigheder anvender databasen. Den udgør et værktøj i deres arbejde med at kortlægge økosystemet i Israel, forberedelse og planlægning af udenlandske delegationer, som værktøj til at skabe forbindelser og kontakter mellem startups og investorer.

Datakilder og infrastruktur

Start-up Nation Finders datainfrastruktur er bygget op omkring en flerhed af datakilder. Der opereres primært med en model bestående af manuel research og validering samt en brugerdreven løsning, hvor virksomheder og investorer selv står for at udfylde og opdatere oplysninger. Der pågår efterfølgende en datavalidering hos databasens medarbejdere. Finder benytter sig også af direkte forbindelser til virksomhedsregistre. Det er dog kun en supplerende kilde til information, da der lægges stor vægt på at virksomheden eller investoren ligger inde med de præcise oplysninger. Den datadrevne tilgang drejer sig primært om oplysninger vedr. etableringsdato og eventuelt lukningsdato. Derudover benyttes forskellige former for automatiserede alerts til eksempelvis medieomtaler.

Pris og særlige kendetegn

Adgangen til Start-up Nation Finder er gratis. Det er muligt at oprette en bruger, hvortil der kan oprettes biblioteker og gemmes søgestrengene. Start-up Nation Centrals primære formål er at skabe interaktioner mellem investorer og startups. Én af de fremhævede og essentielle funktioner ved Finder er muligheden for at efterspørge kontaktoplysninger. Denne forespørgsel valideres af en analytiker, der sikrer oprigtigheden af forespørgslen. Det centrale er, at der er tale om konkrete leads til en potentiel investor eller samarbejdspartner, og ikke blot offentligt tilgængelige kontaktoplysninger.



CASE PÅ TEKNOLOGIFOKUSERET DATABASE: Biotechgate, Venture Valuation



Zürich, Schweiz
Lokation



≈ 11-50
Ansatte



≈ 60.000
Virksomhedsprofiler



2003
Etableringsår



≈ N/A
Datapunkter



≈ 10.000
Investorer og kapitalfonde

Kort om databasen

Biotechgate (BTG) er en global virksomhedsdatabase målrettet biotech- og pharmaindustrien. Den indeholder oplysninger om virksomhedsprofiler, aktiver i form af patenter og produkter, ledelsesinformation samt finansieringsrunder. Databasen indeholder også startup og scaleups, men er ikke afgrænset til denne virksomhedstype. BTG tilbyder to separate databaser. En forretningsudviklingsdatabase og en investordatabase. Investordatabasen drives i samarbejde med Life Science Nation. I forretningsudviklingsdatabasen er der indlejret i alt 7 sektioner: 1) Aktiver, 2) Udlicensering, 3) Kliniske forsøg, 4) Virksomheder, 5) Ledelse, 6) Finansieringsrunder, 7) Licensaftaler. Databasen udspringer af en national schweizisk database, Swiss Life Science Database fra 2003, men blev i 2004 udvidet til at sigte globalt. Databasen ejes af Venture Valuation VV AG, der er er specialiserede i værdiansættelser og monitorering af vækstvirksomheder inden for bioteknologi, medtech og lignende sektorer. Databasen sigter således bredt mod hele life science industrien samt alle dele af værdikæderne. Lige fra produktudvikling til søgning efter samarbejdspartnere over til investorer.

Datakilder og infrastruktur

BTGs datainfrastruktur er bygget op omkring en flerhed af datakilder. BTGs samarbejder med mere end 30 erhvervs- og brancheorganisationer på globalt plan. Disse informerer BTG om nyheder, ændringer, trends og lignende som sker i deres region og område. De deltager ligeledes i alle større konferencer og events indenfor life science- og pharmaindustrien, for at få indblik i hvad der rører sig. En stor del af dataarbejdet foretages af in-house analytikere, der er placeret i Nordamerika, Europa og Asien. Virksomheder kan også anmode om at blive inkluderet i databasen. Alle profiler bliver løbende gennemgået og opdateret af analytikere. Virksomhederne kan også løbende opdatere med nye informationer. BTG anvender maskinlæring og web-scrapping til at indhente oplysninger om licensaftaler, kliniske forsøg, finansieringsrunder og andre tilsvarende oplysninger. Foruden virksomhedsdata indeholder BTG også oplysninger om kliniske studier. Der er oplysninger om mere end 660.000 kliniske studier, som stammer fra mere end 20 forsøgsregistre globalt. Disse kobles i videst muligt omfang til virksomhedsprofiler. BTG fokuserer på at have detaljerede oplysninger om produkter, patenter, licensaftaler og generelle aktiver for hver virksomhed. Alle oplysninger verificeres af BTGs analytikere for sidenhen at gennemgå et supplerende kvalitetstjek førend publicering i databasen.

Pris og særlige kendetegn

Den store styrke ved BTG er valideringsprocesserne af deres analytikere. De er med til at sikre at data lever op til de kvalitetsstandarder som industrien forventer. Derudover stammer store dele af BTGs data fra deres partnerskaber, hvilket giver dem adgang til data, som ikke nødvendigvis er offentligt tilgængelige. Prisen for adgang til BTGs databaser varierer fra €6.450 til €13.390 p.a. Den billigste løsning inkluderer virksomheds- og ledelsessektionerne samt muligheden for at downloade som excelfiler og søge via kortfunktioner. Den dyreste indeholder alle syv sektioner samt investordatabasen. Foruden salg af adgang til databasen, så tilbyder BTG også API-adgang til deres database, således at der kan skabes synkronisering til lokale CRM systemer, der opdateres automatisk. Dette forudsætter en udvidet tilkøbsordning.

BIOTECH GATE

HOME | DATABASE SEARCH | GLOBAL MAP | REPORTS | INDUSTRY NEWS | CONTACT & SUPPORT

Business Development

Assets (10,000) | Out-licensing (1,000) | Clinical trials (10,000) | Companies (10,000) | Management (10,000) | Financing rounds (1,000) | License agreements (1,000)

Companies

Results 1 - 20 out of 553 displayed

Search filter: Country: Denmark

Order by: Company | Sort direction: Desc

2-0 LCA consultants

Headquarters: Aalborg, Denmark

Main sector: Professional Services and Consulting

Subsector: Information provider, Management consulting

Description: 2-0 LCA is a Danish life cycle based sustainability assessment consulting firm, dedicated to Life Cycle Assessment and related tools such as Integrated Product Management. Past and current projects include policy analysis and prioritization within the product policy (PPS), EU projects on standards for LCA data and input to the EU resources strategy, national projects on database development for food products, national LCA databases based on input-output and hybrid modelling, development of...

2N Pharma ApS

Aalborg Ø, Denmark

2N Pharma ApS

Company | Management (5) | Therapeutics (5) | History (5)

Biotechgate by Venture Valuation | Latest update: 05 Sep 2020

General Information

2N Pharma ApS
Høje Hovedvej 18
Nord Science Park
9200 Aalborg Ø
Denmark

Year founded: 2019
Source of foundation: Subsidiary
Name of foundation: 2N Pharma AB

Contact person: Mr. Preben Bruun-Nielsen
Chief Executive Officer and Co-Founder
Company email: info@2npharma.com
Company main phone: +45 (785) 585108
Website: 2npharma.com

Corporate description / relation: 2N Pharma is a small biotech company with a new approach to treating ALS. The company's mission is to translate research into drugs that will make a real positive difference for patients with ALS and other neurological disorders.

State of ownership: Private / Independent
Headquarters: No
Presence of location: Local operation

Categorization

Section: Biotechnology - Therapeutics and Diagnostics

Business model: R&D - Subsidiary

Subsector: Other

Customer segments: Large biotech & big pharma, Small biotech

Primary therapeutic area: Diseases of the nervous system / neurology

Summary Products / Services / Technologies

Description of products: 2NPH1, 2NPH2, 2NPH3, 2NPH4

Tendenser i udbuddet: Avanceret brug af teknologi til dataindsamling og verificering af data sammen med brugerinvolvering stiller krav til hvordan en startup database skal driftes

Sammenfattende viser udbuddet af de udvalgte kommercielle databaser, økosystemdatabaser og hybriddatabaser, at der både indholdsmæssigt og teknisk set er en række elementer som må betegnes som industristandarden- hvis en dansk startup-database skal matche udbuddet i øvrigt.

Dataindsamling og verificering

Databaser anvender i høj grad et stort antal af forskelligartede datakilder, der kræver et ganske avanceret teknisk set up og systemer til validering af data. Tre træk ved datakilder skal fremhæves. Herudover kan det også noteres at der er en kerne af virksomhedsoplysninger som flertallet af databaser rummer..

Brugerinvolvering

Databaserne inddrager bruger eller andre økosystemaktører i datagenereringen for at opnå datadybde og flere koblingsmuligheder mellem datakilder.

Flerhed af strukturerede og ustrukturerede datakilder

Data sources via api'er, web scraping og manual indsamling fra både strukturerede kilder, såsom formelle åbne virksomhedsregistre tilgængelige hjemmesider, mv. samt ustruktureret data, fra fx sociale medier, nyhedsmedier.

Anvendelsen af både avancerede datametoder og manuel research og validering

Der er forskellige tilgange til validering af data, både avanceret maskinlæringsbaseret validering og manual validering især ved brugerdrevet indhold.

Teknisk infrastruktur og brugerværktøjer

Der anvendes avancerede databasedesign til at strukturere og udstille og ikke mindst koble data fra et stort antal forskelligartede datakilder, mest avanceret hos de professionelle databaser, der også går langt i at udvikle og stille brugerrettede værktøjer til rådighed

Avancerede søgestrengte og filtreringer

Der er mulighed for avancerede søgninger pba. geografi, industri, forretningsmodel, virksomheds-størrelse, fundingbeløb. Der er også mulighed for oprettelse af 'tags' til at effektivisere søgningen og indsnævre resultater.

Visualiseringer og analysefunktioner

Illustrative visualiseringer med analyse af data for eksempel i forhold til økonomiske nøgletal, ansatte, tidslinjer mv.

Kontaktinformation og netværks-skabelse

Databaser angiver kontakt- og profil-oplysninger fra social medier på stiftere, ledere eller ansatte i virksomheden eller angiver på anden vis direkte kontakt-oplysninger. Også eksempler på særskilte sektioner målrettet personer og ledere.

Downloads og eksportering af indhold

Mulighed for download og eksport af søge-resultater i excel eller .csv-format.

Andre features

Der er også eksempler på andre typer features i økosystem-databaser, fx oversigt over ledige stillinger hos de enkelte virksomheder.



Del 2

Behovet for og rationalet bag en database
om startups

Sammenfatning

Indledning

Med et stort og differentieret udbud af databaser er det relevant at se nærmere på i hvilket omfang databaserne anvendes og hvilke konkrete behov for data om startups, som efterspørges bl.a. af investorer.

Som grundlag for at afdække behovet er der gennemført en survey med udenlandske investorer samt et antal interviews med danske investorer og aktører i det danske startup-økosystem. Herudover er der også gennemført tre interviews med tre nøglepersoner i tre udenlandske databaser.

Det er et klart billede, at der potentielt kan være mange brugere af en startupdatabase med meget forskelligartede og varierende behov. Men hvis målet er at imødekomme behovene hos centrale målgrupper, navnlig udenlandske investorer, så stiller det særlige krav til en database.

Investorerne anvender typisk allerede de etablerede kommercielle databaser, især i forbindelse med scouting af investerinsemner og indledende analyser, mens økosystemdatabaser anvendes i et mindre og supplerende omgang. Men databaserne er - uanset om der er tale om kommercielle eller økosystemdatabaser – kun én blandt en bred vifte af datakilder, der anvendes af investorer.

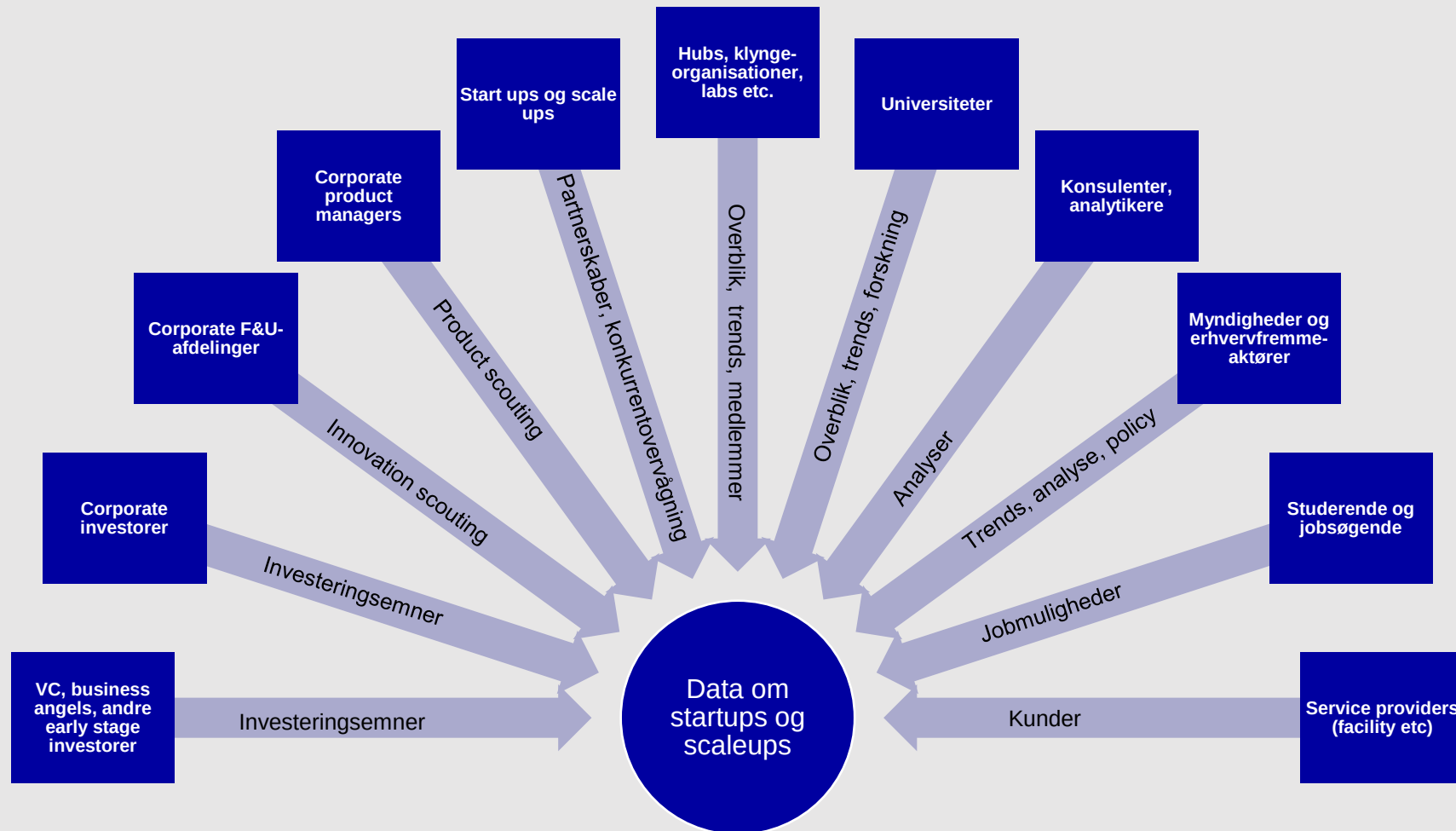
Når det drejer sig om de konkrete data, er der en kerne af data, som anses for at være yderst væsentlig. Det er blandt andet økonomiske nøgletal og data om investeringer. Det er data som ikke nødvendigvis er offentligt tilgængelige, og som må tilvejebringes gennem inddragelse af virksomheder. I den forbindelse betones det, at det er vigtigt, at data skal være af høj kvalitet. Hvilket indebærer at data skal være aktuelle, dækkende, opdaterede og ikke mindst verificerede. I den forbindelse fremhæves det endvidere, at en database på den måde skal kunne bibringe en klar og tydelig merværdi. Ellers er det tvivlsomt om databasen i større omfang vil blive efterspurgt. og anvendt.

Her viser kortlægningen af behovene, hvilket kortlægningen af udbuddet også pegede i retning af, at der potentielt er et hul i markedet for, hvor en database kan skabe værdi, idet netop de globale databaser, som investorerne typisk anvender, ikke er stærke til at tilvejebringe dækkende og helt aktuelle data om startups i de tidligere faser.

Potentielt mange brugere af startup databaser og med meget forskellige behov

Der er potentielt mange forskellige brugere med meget forskelligartede behov i forhold til startupdatabaser. Der er som illustreret i figuren nedenfor (fra venstre) et stort investorsegment bestående af forskellige investorer, dernæst en gruppe corporate brugere, der kan bruge databaser til innovations- og produktscouting og derefter en gruppe af brugere som typisk er en del af et lokal økosystem, fx klyngeorganisationer, universiteter, konsulenter, myndigheder, forskellige erhvervsfremmeaktører, mulige jobsøgende og service providers.

Fokus i dette afsnit er især på investorernes behov for data og deres brug af databaser. På de følgende sider er der på baggrund af et survey af et mindre antal investorer afdækket deres brug af databaser, hvilke data der især er vigtige for dem og hvilke virksomhedsdata, som de oplever udfordringer med at få adgang til.



Et vist kendskab til og brug af startup-databaser - både kommercielle og økosystemportaler - i investormiljøet

...men startup-databaser er kun en blandt mange kilder for investorer og økosystemsportaler er typisk supplerende. Det skærper fokus på hvad de skal kunne

Ssurvey'en blandt udenlandske investorer, viser, at næsten tre ud af fire bruger eksisterende databaser til at indsamle information.

Det er i høj grad de kommercielle databaser som investorer bruger, mens økosystemdatabaser typisk er et supplerende værktøj.

"Jeg benytter ikke specifikke nationale databaser, men snarere mere generelle såsom Dealroom, Chruchbase og Pitchbook" - Investor

"Dealroom har en række økosystemplatforme, som jeg bruger af og til"
- Investor

Samtidig er det et klart træk, at der er en bevidsthed om, at databaser kan ikke alt og skal ikke kunne alt. Investorer får typisk informationer om nye potentielle investeringer fra mange informationskilder.

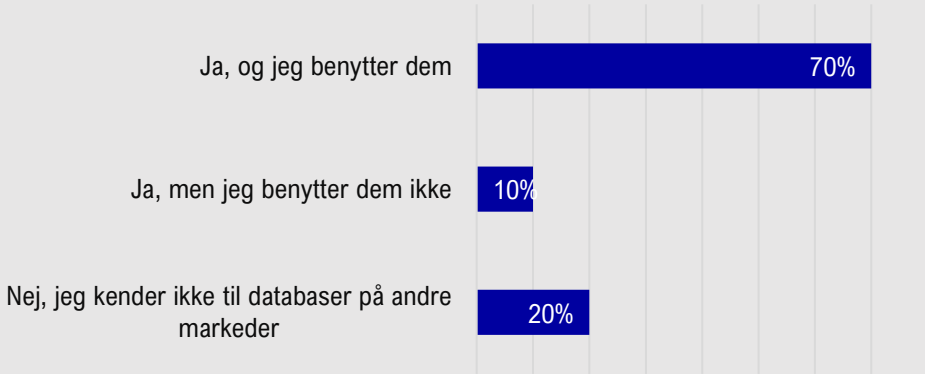
"I dag foregår det meste af min søgning gennem mit netværk, og særligt på LinkedIn" - Investor

"Jeg bruger dem [databaser] kun til sourcing for hvad der er i markedet lige nu" - Investor

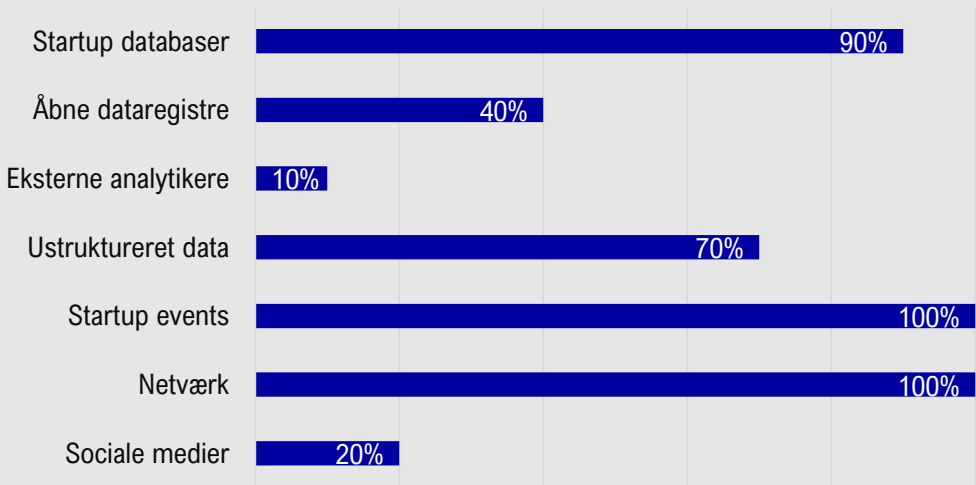
Det er et klart træk, at når en investor går fra den indledende scouting, så udbredes kilder til data. Især bliver netværk og events vigtige kilder. Det er et tydeligt træk, at andre også ustrukturerede data, for eksempel nyheder og sociale medier, er en væsentlig kilde til data. Endvidere slås det fast, at hvis databaser ikke har noget at byde på, der adskiller dem, eller hvis de blot overlapper eksisterende data, vil de ikke være interessant for investorer at bruge.

"Der vil altid være konkurrenter på et frit marked. Det helt essentielle er, at man bibringer noget nyt til bordet, som ikke allerede fås hos eksisterende udbydere. For at en database bliver succesfuld, er det helt afgørende, at man finder sin unikke position i markedet" – Databaseejer

Figur 1: Kendskab til startup databaser på andre markeder N= 10



Figur 2: Nuværende informationskilder. (flere svar muligt) N=10



Der er en kerne af data som efterspørges og som er væsentlig for investorerne

Investorer forventer at grundlæggende og væsentlige data er tilgængelige, opdaterede, dækkende og at de findes i høj kvalitet

Surveybesvarelsener tyder på, at der er en kerne af data som investorer finder vigtige – som er must have - og som også afspejler, hvad investorer også bruger databaser til.

Som det fremgår af figuren til højre, er det i høj grad oplysninger om investeringer, finansieringsrunder og vækstdata sammen med mere kvalitative beskrivelser af virksomheden som er vigtige. Det billede bekræftes også i de udførte interviews.

“Finansieringsdata og vækstdata vil være godt. Al ekstra data er selvfølgelig et plus, men ikke en nødvendighed”-Investor

Data skal desuden være dækkende, af høj kvalitet og opdateret for at have og skabe værdi

“Det er vigtigt at data hele tiden er opdaterede. Gerne én gang om måneden som minimum” -Investor

“Data af høj kvalitet er det vigtigste. Jeg har ikke brug for flere funktioner end søgning, industri og geografisk placering” - Investor

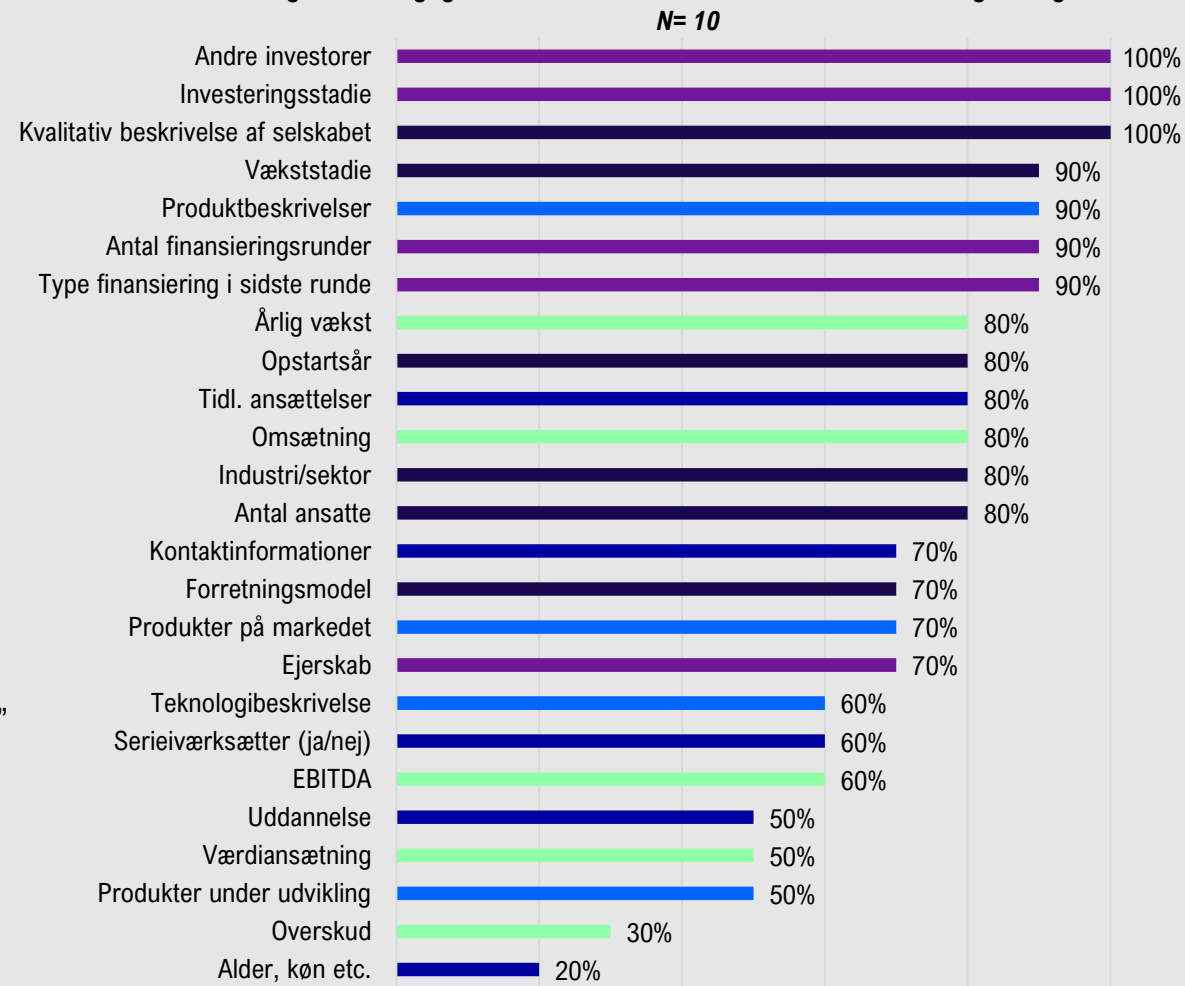
Og det er en klar forventning, at en database kan source data fra relevante kilder via API.

“En kobling til CVR-registret vil give god mening. Især søgninger på CVR-numre vil være gode” – Investor

...mens det betragtes som en potentiel risiko, hvis data i vidt omfang bliver skabt og lagt ind af brugerne selv uden

“Svagheden er, at brugerne opdaterer profilerne [på databasen]. Så der ved man ikke om data afspejler det, der sker nu og her. Reelle datakilder er vigtigt - og ikke burgernes egne data og indberetninger.” – investor

Figur 3: De vigtigste informationer for investorer. Flere svar muligt. Rangeret



■ Stiftere ■ Selskabet ■ Produkter ■ Finansielle forhold ■ Investeringer

Investorer har især udfordringer med at få dækkende data, bl.a. finansielle data, om startups og scaleups

Men der er forskel på hvor stort et problem, det anses for at være

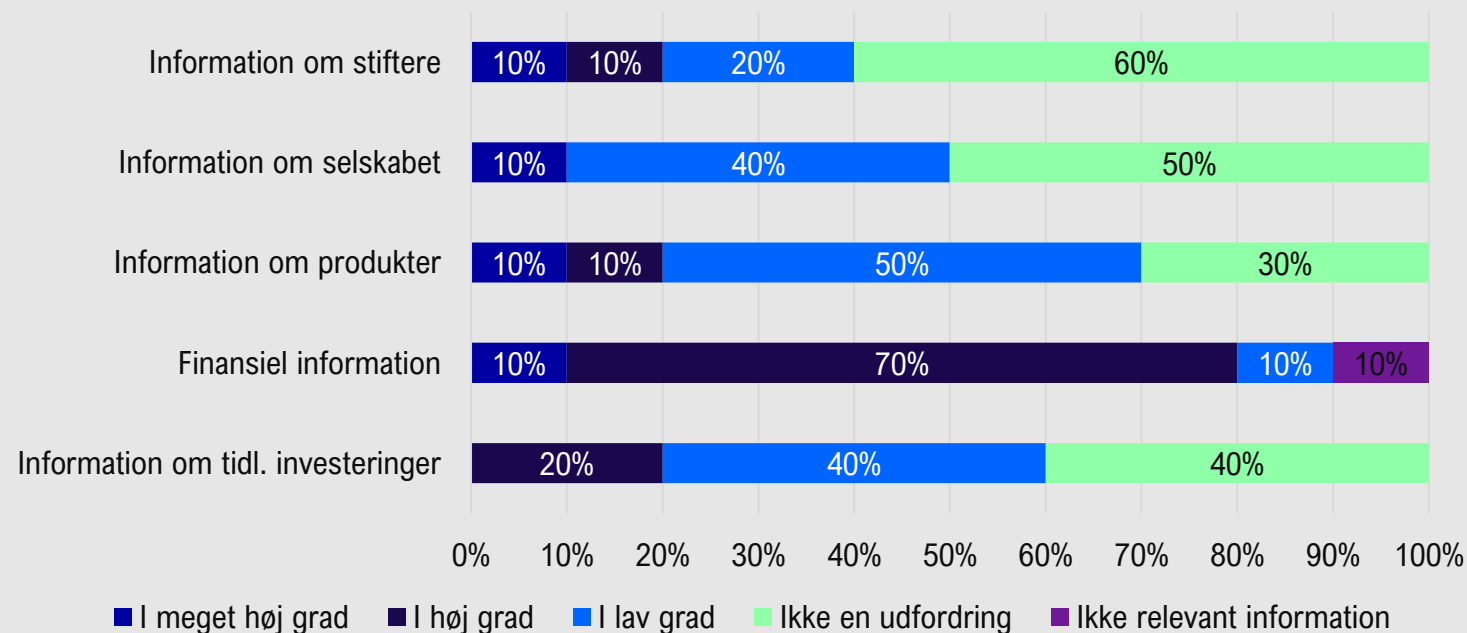
Det er tilsyneladende svært at få kvalitetsdata – især finansielle data – der er dækkende, især om startups og scaleups. Selv om de kommercielle databaseudbydere har de rigtige datapunkter, er det ikke sikkert, at deres data er dækkende for netop startups og scaleups. Potentielt set er der altså et datahul hos de større udbydere.

”Mange datapunkter er tilgængelige i Dealroom og Pitchbook. Udfordringen er at ikke alle virksomheder er derinde. Det er nødvendigt med et systematisk overblik over alle virksomhederne” – investor

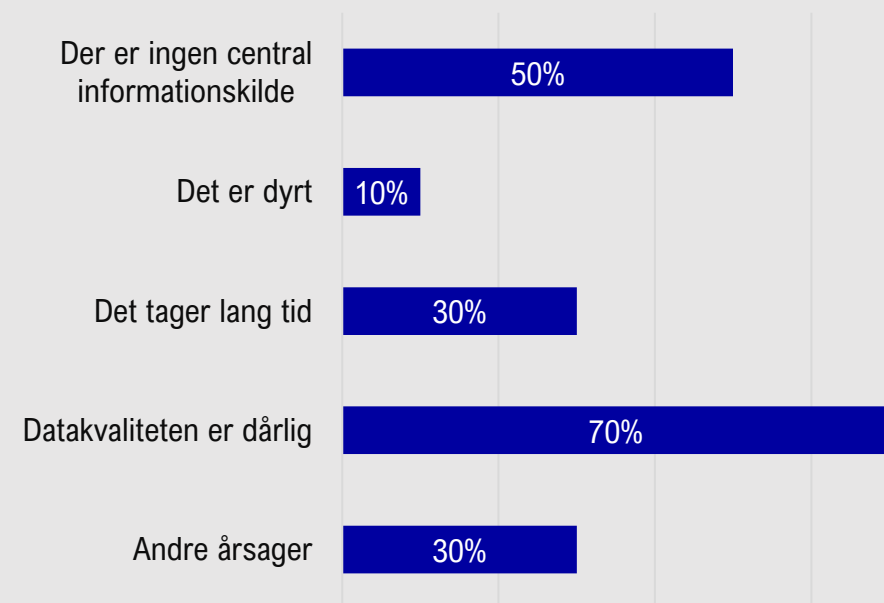
Der er dog stor forskel på, om investorer ser det som et stort problem eller ej. Nogle har tillid til at de kan få dækkende data af andre veje undervejs i processen.

“Det er ikke en reel udfordring for os. Det er tidskrævende, men ikke en udfordring. Hvis vi vil vide mere, så spørger vi bare selskabet vi er interesseret i. Hvis data er tilgængelig i screeningsprocessen, er det fint, men det er ikke en stor udfordring for os” - Investor

Figur 5: Vurdering af udfordringsbilledet i relation til centrale oplysninger om startups
N= 10



Figur 6: Årsager til udfordringerne (Flere svar muligt)
N= 10



Minibrugercases bekræfter et kernerationale for en database: at facilitere at investorer og startups matches. Casene understreger dermed vigtigheden af at have en meget klar strategi for, hvordan en database lige netop kan understøtte dette rationale.

Der er gennemført tre brugeranalyser for at få et dybere indblik hos tre centrale aktører omkring startup-databaser – investorerne, startups og endelig økosystemaktørerne. De tre brugeranalyser bygger på dybdeinterviews.

De tre brugercases er opsummeret på de følgende sider og understreger en central konklusion i forhold til den videre udvikling af et koncept for en startupdatabase: Det centrale omdrejningspunkt for en database bør således være at databasen:

1. Imødekommer databehov som investorerne måtte have for at de kan identificere og screene relevante startups – og ultimativt at investorer og startup matches.
2. Er bredt dækkende og ikke afgrænset til bestemte sektorer/klynger eller områder
3. Har en klar merværdi i forhold til kommercielle databaser og et så begrænset overlap til disse som muligt - for eksempel gennem datakvalitet og graden af hvor godt data dækker startupsegmentet

I forlængelse heraf understreger casene de samme databehov i forhold til investeringer og økonomiske nøgledata samt dernæst andre strukturerede data, som det er muligt af få adgang til, fx patentdata og data fra Innovationsfonden.

På de følgende sider er minibrugercasene sammenfattede.

Mini-brugercases af investorer: Der er behov for og fordele ved at samle data et sted, men der skal være en klar merværdi ved en database som eksisterende udbydere ikke kan tilbyde

Minibrugercase: investorer

Hvem består denne målgruppe af?

- Investorerne er i virkeligheden en sammensat gruppe, men overvejende er der tale om early stage investorer; dvs. business angels og VC-investorer
- Forskellige investorer er interesserede i forskellige typer af startups i de tidlige faser: Der kan være interesse i helt tidlige investeringer (pre-seed) eller investeringer i senere runder i mere modne startups. Det påvirker databehovet og forventningerne, da der er mere tilgængelig data jo længere startupperen er og denne viden om deres investeringsrejse og leverancer er vigtig.

Til hvilke processer/opgaver anvendes data?

- Dataanvendes til identifikation og research af startups til potentielle investeringer. De vil typisk se og lede bredt, så det vil være en fejl at afgrænse indholdet til en techbaseret database
- Særligt for pre-seed: I dag kan det være svært at komme først med at lokalisere de helt nye startups. Særligt pre-seed investorer kan ses som guldgravere i Klondyke: de vil gerne stå længst fremme i åen, for at øge sandsynligheden for at finde guld tidligt
- Udfordringen i dag er, at identifikation og research er tidskrævende. En startupdatabase kan for investorer betyde en markant tidsbesparelse på identifikation af relevante investeringsobjekter.

Hvad lægger de vægt på vedr. indhold?

- Basal viden om virksomhederne: investeringer, nøgletal, forretningsmodel, produkt, regnskabsdata.
- Mere nuanceret information: patenter, investeringsrejse, tidligere screeninger fra fx innovationsfonden (har man kunne trække kapital fra andre kilder).

Hvad vil de lægge vægt på i forhold til kvalitet/opdatering/features, fx visualiseringer/tools?

- Kvalitetssikret og opdateret data (helst ikke ældre end en måned– ellers har det lav merværdi ift. allerede tilgængelige kilder).
- Det er vigtigt at man kan søge og filtrere efter bl.a. geografi, industri og modenhed.
- Tilbyder det samlede overblik – flere fragmenterede databaser fra forskellige udbydere, er ikke ønskværdigt. Det har stor værdi, hvis man kan samle hele ”kataloget” af tech-startups et sted.
- Nem adgang til at få vist og trække data.

Hvad er benefit/værdi af en startup database?

- Det er vigtigt at der ikke oprettes en database der overlapper eksisterende løsninger som fx Crunchbase, Dealroom og Pitchbook. Derudover er der ikke nødvendigvis et behov for en særlig dansk tech-database, fordi en samlet startupdatabase ville have større værdi, enten over det danske marked eller over hele det europæiske marked.

Mini-brugercase af startups: Grundlæggende skal en database tjene til at en startup får flere muligheder for at møde investorer

Minibrugercase: Startups

Hvem består denne målgruppe af?

- Tech startups er nystartede teknologivirksomheder, der har identificeret et behov og er ved at bevise deres forretningsmodel og de leder derfor typisk efter funding til at komme ud over rampen, fx til at udvikle prototyper, endeligt produkt eller ansætte det rette team samt relevante sparringspartnere.
- Teamet bag en startup findes på forskellige niveauer: de kan være nye i gamet, eller være serieiværksættere der har prøvet det før, og måske endda har et stærkt netværk i investormiljøet, men grundlæggende har de stadig et behov for at blive eksponeret for flere investorer.

Til hvilke processer/opgaver anvendes data (for startups særlige behov)?

- Startups pitcher typisk deres centrale virksomhedsdata ind til relevante investorer. Her skal de have en indgang til de rigtige personer.
- Særligt for nystartede startups, der ikke har startup erfaring, kan det være et langt stykke afsøgnings- og netværksarbejde at connecte med de rette investorer. Det handler om at række ud, få nogen til at introducere og langsomt bygge et netværk op.
- Det kan man gøre gennem LinkedIn, pitch og netværks events som fx TechBBQ eller særlige matchmaking aktiviteter, der matcher startups med potentielle investorer.
- Mere passivt handler det om tilstedeværelse og synlighed målrettet investorer, på hjemmeside, LinkedIn eller i startupdatabaser.

Hvad lægger de vægt på vedr. indhold?

- Selve indholdet er i højere grad drevet af investorernes behov end startup'ens egne behov. De har et behov for at kunne "pitche" det centrale i deres idé, det vil typisk handle om forretningsmodel, produkt, team og behovet for kapital og/eller sparring.
- En database skal hjælpe dem til at opnå synlighed og kvalificere dem til at være tilgængelig for relevante investorer.

Hvad vil de lægge vægt på i forhold til kvalitet/opdatering/features, fx visualiseringer/tools?

- Startups behov er her underlagt sammenfaldende med investorers. Et andet specifikt behov er at startups kan have behov for at der gennem databaser gives adgang til forskellige typer af information og værktøjer som kan ruste den enkelte startup i processen, fx i forhold til indgåelse af ejeraftaler.

Hvad er benefit/værdi af en startup database?

- En startupdatabase kan give startups med et mindre netværk en central platform for synlighed - en slags "stadeplads" til et online startup event, hvor startuppen har mulighed for at pitche sig selv. Det er særligt en fordel for nye startups, der ikke har det store netværk blandt relevante investorer. En startupdatabase kan give god eksponering overfor investorer der leder bredt efter nye startups med potentiale. Når man har en bredere eksponering, hvor investorer rækker ud til startups, kan det stille nogle startups i en bedre forhandlingsposition.
- Omvendt kan det stille startups, der ikke relativt hurtigt får et match med en investor lidt dårligere. Det kan have den u hensigtsmæssige effekt at det synliggør hvilke startups der ikke indenfor relativt kort tid får funding.

Mini-brugercase af økosystemaktør: Økosystemaktører har ikke nødvendigvis et fast defineret og struktureret behov for data

Minibrugercase af økosystemaktør

Hvem består denne målgruppe af?

- Aktører som har en grundlæggende indsigt i det danske startup økosystem, men som ikke nødvendigvis selv er personligt involveret i form af egen startup eller direkte investeringer i startups.
- Aktørerne har daglig kontakt med potentielle iværksættere og etablerede startups og har måske en rolle som sparringspartner og rådgiver til startups.
- Aktørerne er i deres daglige virke vant til at se perspektivet fra iværksætterens side, og derfor ikke nødvendigvis særlig fokuseret mod hvilke perspektiver investorer måtte have i forhold til kontakten og dialogen med startups.

Til hvilke processer/opgaver anvendes data

- Deres arbejdsgange og –behov er meget efterspørgselsdrevne og ikke fokuseret på opsøgende arbejde. Deres brug af data er ikke systematiseret og en fastforankret del af deres daglige arbejdsprocesser.
- Der anvendes opgørelser over finansierings- og fundingrunder til at danne et bredt overblik over, hvordan investeringer fordeler sig på tværs af økosystemet. Dette foregår mestendels gennem heyfunding.dk samt opgørelser fra Innovationsfonden.
- Den primære interaktion i økosystemet som de er en del af foregår gennem klassiske kanaler samt gennem konventionel netværks- og relationsopbygning. Netværksdannelse er en meget analog proces, og den kan ikke stå alene på en digital platform.

Hvad lægger de vægt på vedr. indhold

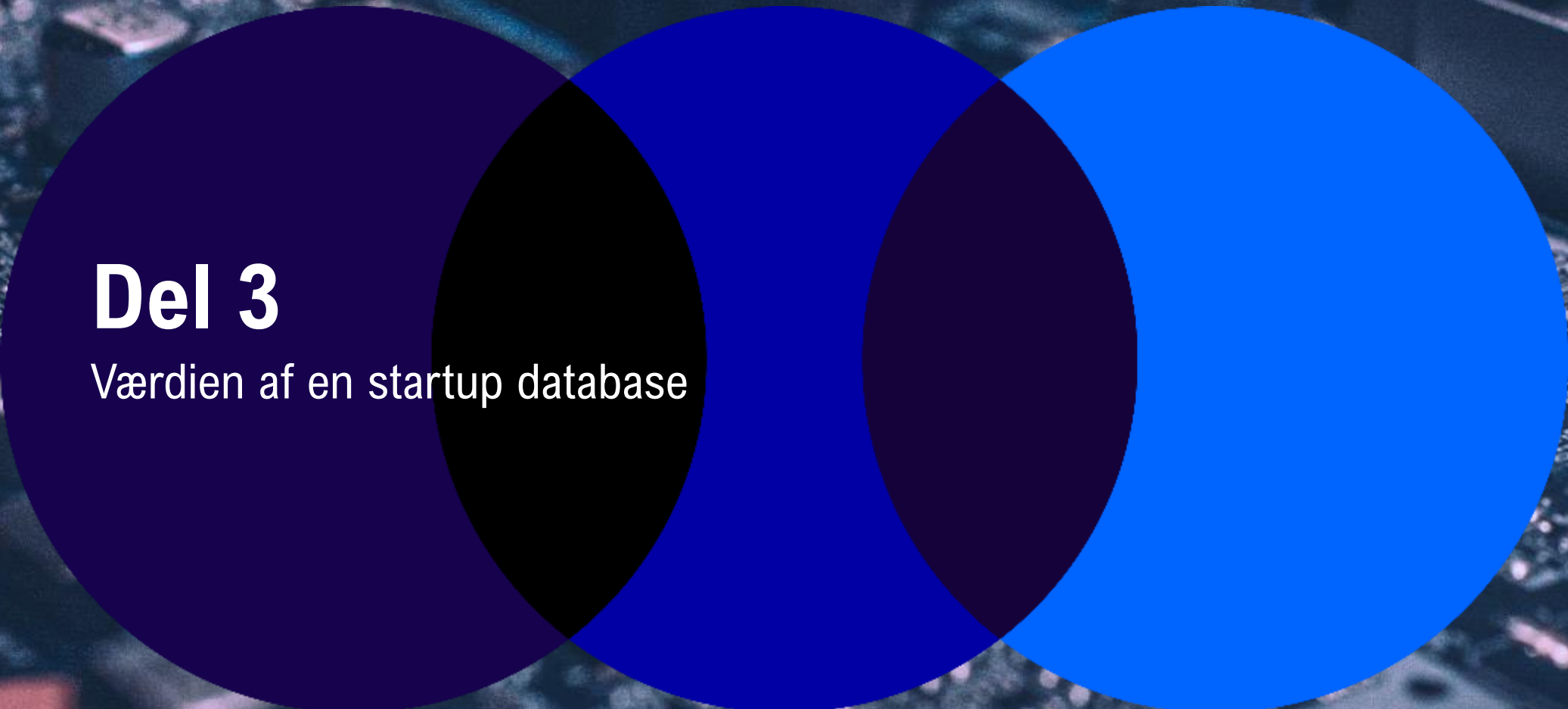
- Formidlingen af kontaktoplysninger, der kan benyttes som led i opbygningen af relationen til en potentiel investor.
- Deres fokuserede målgruppe på det enkelte universitet og inkubator gør, at de ikke efterspørger en meget bred viden om startup økosystemet. De ser dog en mulighed for dem i at kunne lave søgninger på baggrund af hvilket universitet som stiferene(e) og virksomheden udspringer fra.

Hvad vil de lægge vægt på i forhold til kvalitet/opdatering/features, fx visualiseringer/tools

- Investeringer og iværksætterrejser er i høj grad oppebåret af personlige relationer og en bred anerkendelse af kompetencer. Det sker typisk gennem direkte anbefalinger gennem tillidsfulde netværksrelationer. En måde at opgøre hvorvidt den pågældende startup og investor er i besiddelse af de rette og efterspurgte kompetencer, vil være særdeles anvendeligt.
- Support- og støttefunktioner til den basale og tekniske viden om aftaler i forbindelse med fundraising. Det er særlig relevant i forhold til de tidlige startups.

Hvad er benefit/værdi af en startup database

- Økosystemaktørens perspektiv er, at tid er en knap ressource for startups og investorer, så alle tiltag der kan spare begge aktører tid - og samtidig være en gevinst for en eller flere parter - vurderes til at være en god idé.
- Der er rigtig mange aktører, der tilbyder løsninger til startups. Alene det at navigere rundt i de mange løsninger kan i sig selv være forbundet med et stort tidsforbrug. Det er derfor helt afgørende, at databasen formår at skille sig ud fra resten af tilbuddene i økosystemet og er i stand til at understøtte de behov som økosystemet efterspørger.



Del 3

Værdien af en startup database

En database kan potentielt fjerne hindringer for investeringer og bidrage til et mere effektivt marked for investeringer

Introduktion

En startupdatabase kan potentielt fjerne informationsbarrierer, der eksisterer mellem investorer på den ene side og startups på den anden, og som øger omkostningerne ved at foretage investeringer. Dette kan i sidste ende hæmme investeringer og muligheden for at opbygge relationer.

Der kan ligefrem tales om en informationsassymetri mellem en investor og startups. En investor har som udgangspunkt underskud af information og mangler data for at kunne finde startups, kunne sætte sig ind i den enkelte startup og træffe investeringsbeslutninger.

Omvendt har den enkelte startup typisk unik viden om sin virksomhed og om kundernes behov samt markedet for den givne virksomhed. Men for en startup kan det være svært at få mulighed for at formidle og præsentere denne information til en investor.

En startupdatabase kan være den informationsplatform mellem investorerne og startups, der tilvejebringer den efterspurgte information og derved potentielt bidrage til at markedet for investeringer fungerer bedre.

Da data imidlertid er forretningsmæssigt kritisk for en investor og søgeomkostninger ved at få adgang til dem er høje, er der en klar betalingsvillighed for data. Der er, som vi har vist, et stort marked for data som de kommercielle database har sat sig på.

Spørgsmålet er, om en startup database kan have en samfundsmæssig værdi, der berettiger for eksempel, at offentlige myndigheder finansierer en database, hvis der findes et kommercielt marked for denne type information allerede? Svaret vil være nej, hvis databasen tilvejebringer samme information som en kommerciel database kan levere på markedsvilkår. En sådan database har ikke en værdi der kan berettige en offentlig investering. Investeringen i en sådan startup database vil være lig med et samfundsmæssigt spild.

Hvis en startupdatabase omvendt fjerner en markedsbarriere – en informationsassymetri - der hæmmer et effektivt marked – kan der være samfundsmæssigt rationale bag at investere i en sådan database. Det forudsætter altså, at en database så at sige korrigerer for, at markedet ikke leverer det som der er efterspørgsel efter og som er nødvendigt for, at markedet for investeringer fungerer effektivt.

Begrænset dokumentation for værdien af virksomhedsdatabase

Så vidt det har kunnet afdækkes foreligger der imidlertid ingen studier af, hvad databaser kan betyde for markedet for investeringer og værdien som databaser har samfundsmæssigt set, fx for vækst og beskæftigelse. Sådanne studier ville kunne anvendes til at belyse, hvad værdien ville være, hvis en database på tilsvarende vis imødekom et behov i markedet.

Kortlægningen af og interviews med udvalgte ejere af startupdatabaser viser desuden, at de i meget begrænset omfang systematisk opsamler data om brugen af deres data og hvorledes disse data spiller ind i investeringsbeslutninger. Der er således generelt dårlige forudsætninger for at opstille antagelser om betydningen af databaser.

Som vi skal se på de følgende sider svarer investorer – når de bliver spurgt direkte - at de ikke er overbevist om, at en dansk startup database vil have værdi for dem. Omvendt erkender investorenerne også konkret, at de kommercielle databaser på markedet har svært ved at levere data som de har behov for, og som der kan være høje omkostninger forbundet med at fremskaffe.

Direkte adspurgt giver investorer ikke et entydigt svar på om en dansk startup database vil være værdifuld for dem.....

Investorer giver i survey- og interviewsvar ikke et entydigt positivt svar på om en særlig dansk startup- og scaleup-database vil være værdifuld for dem. Som det fremgår nedenfor, vurderes en databases værdi for dem til 6,1 på en skala fra 1-10.

Vurderingen kan hænge sammen med flere forhold. I sagens natur er de i situationen ikke præsenteret for en konkret database og et indhold. Desuden har de fleste investorer et konkret kendskab til kommercielle databaser, som de allerede i dag betaler for adgang til og bruger i højere grad end økosystemdatabaser. Som citaterne neden for afspejler er det naturligt, at de vil være forbeholdende over for et andet produkt, som de ikke er sikker på skaber mere værdi i forhold til det de kender, eller matcher deres behov.

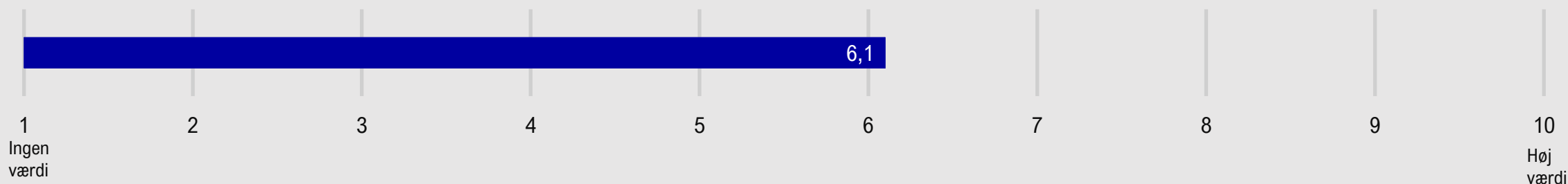
"Lige nu savner jeg ikke et bredt overblik over netop danske tech start- og scaleups. Men jeg kan ikke afvise, at det vil have værdi i fremtiden" - Investor

"Til daglig bruger jeg ikke nationalt afgrænsede databaser, men snarere mere generelle og globale såsom Dealroom og Chrunchbase" - Investor

Databasen skal bare tilbyde noget andet end de andre aktører, før den er interessant for os" - Investor

De skal tænke over ikke at blive for smalle. Hvor store overlap er der med eksisterende løsninger, hvis de gør det ene og det andet. Investorer investerer tit bredt." - Investor

Figur 7: Vurdering af værdien af en dansk tech-fokuseret startupdatabase
N= 10



.....men investorer giver samtidig udtryk for at der er data som er svært tilgængelige og omkostningstungt at få adgang til. Det behov kan en lokal startup database potentielt imødekomme

Samtidig med deres forsigtighed i forhold til at udtrykke at en dansk startup-database vil have værdi for dem, så giver de også udtryk for, at der er data som de eksisterende databaser i reglen ikke er gode til at tilvejebringe. Flere udtrykker også, at der er specifikke behov som en fokuseret database kan imødekomme.

Investorerne fremhæver generelt, at de stadig har omfattende dataindsamling, og at udsigten til tidsbesparelser er værdifuld-

”Vi ville kunne spare noget tid. Direkte tilgængelig data, som leveres af en flerhed af aktører med den rigtige frekvens og i høj kvalitet, vil være meget brugbart. Lige nu har vi meget manuel indsamling” – Investor

”Databasen kan tænkes som en one-stop-shop for alle relevante oplysninger og nyheder om en startup eller investor. Førhen var det forbundet med et stort tidsforbrug at søge på diverse nyhedssites for den samme information” – Databaseejer

Konkret peges der fra flere sider på, at de kommercielle store databaser typisk ikke dækker de nyeste selskaber:

”Tit er der ikke data på de nyeste selskaber. Det er svært at fange dem i de nuværende databaser. Hvis man kunne få fat i de nyeste selskaber før alle andre, så ville den bidrage med noget konkret og brugbart” - Investor

Det underbygges af et aktuelt studie af kvaliteten af data i de kommercielle databaser. Studiet har konkret vist, at de kommercielle databaser er bedst til at opfange data om de store venture finansieringsrunder i scaleups, men væsentligt dårligere data for mindre investeringer.¹

Investorerne giver også udtryk for, at der skal kunne tilbydes en datamæssig dybde, her i blandt ved at udnytte adgangen til åbne datakilder fx CVR, Innovationsfonden, forskningsprogrammer, Patent- og Varemærkestyrelsen osv.

Startups giver i de gennemførte interviews udtryk for, at det er i de tidligere svære faser, at en database, der også indeholder oplysninger om investorer, særligt vil være og er nyttig. Det er særligt eksponeringen, der kan opnås, som har værdi for dem.

”Ja, vi ville helt bestemt benytte den. Specielt i starten, men måske mindre senere hen. De første faser er de sværeste. Efterhånden lærer man systemet at kende. Så har man måske en investor i bestyrelsen og er lidt bedre klædt på og har et bredere netværk” – Scaleup

”Det scenarie for en startup er en øget eksponering for investorer der er sultne for at finde nye startups at investere i. Når man er eksponeret overfor flere, kan man måske forhandle sig til en bedre pris” - Startup

”En startup skal være utrolig proaktiv og være i dialog med mange forskellige mennesker. Databasen hjælper med at skabe forbindelser mellem de rette mennesker. Det sparer tid ved at der ikke skal bruges kræfter på at opsøge de forkerte mennesker” – Databaseejer

¹Andre Retterath, *Benchmarking Venture Capital Databases*, working paper, september 2020

“Databasen har ændret økosystemet i forhold til tilgængeligheden af opdaterede data. Det har skabt muligheder som ikke ellers ville have været der” – Databaseejer

I fraværet af foreliggende studier af værdien af databaser, kan de faktorer, der har betydning for værdien af en startup database og i sidste ende effekten af en database, anskueliggøres med en effektkæde, jf. illustrationen nedenfor. Effektkæden viser, at en startups database værdi vil være at bidrage til en mere effektiv søge og investeringsproces. Et database skal således designes med henblik på, at den lige netop kan igangsætte den viste effektkæde.

Udbuddet af data	Efterspørgslen efter data	Anvendelsen af data	Gevinster for brugerne		Gevinster for samfundet
			Kort sigt	Længere sigt	
Dækkende data	Omfang af visning og download af data hos målgrupper	Optimering af søgestrategi og scouting	Hurtige og mere dækkende	Bedre match mellem investor og startup	Vækst (produktivitet og arbejdspladser)
Aktuelle data		Reduceret tidsforbrug til søgning og kontaktskabelse	Identifikation af relevante investeringsemner og investorer	Bedre afkast af investeringer	
Kvaliteten af data	Hyppighed af brug af data hos målgrupper				
Tilgængelighed af data, fx via søgefunktioner			Hurtigere kontakter	Hurtigere vækst hos startups	

Den faktiske anvendelse af data skal give sig udslag i, at brugerne kan gøre deres søgestrategi mere effektiv og reducere tidsforbrug og omkostninger til scouting efter og identifikation af investeringsemner. Gevinsten for brugerne vil således være, at der hurtigere sker en identifikation af og match mellem startups og investorer og i sidste ende dermed et bedre afkast af investeringer og øget vækst hos startups.



Del 4

Succeskriterier for en dansk startup
database

Succeskriteriet og designdilemmaerne omkring en dansk startup database

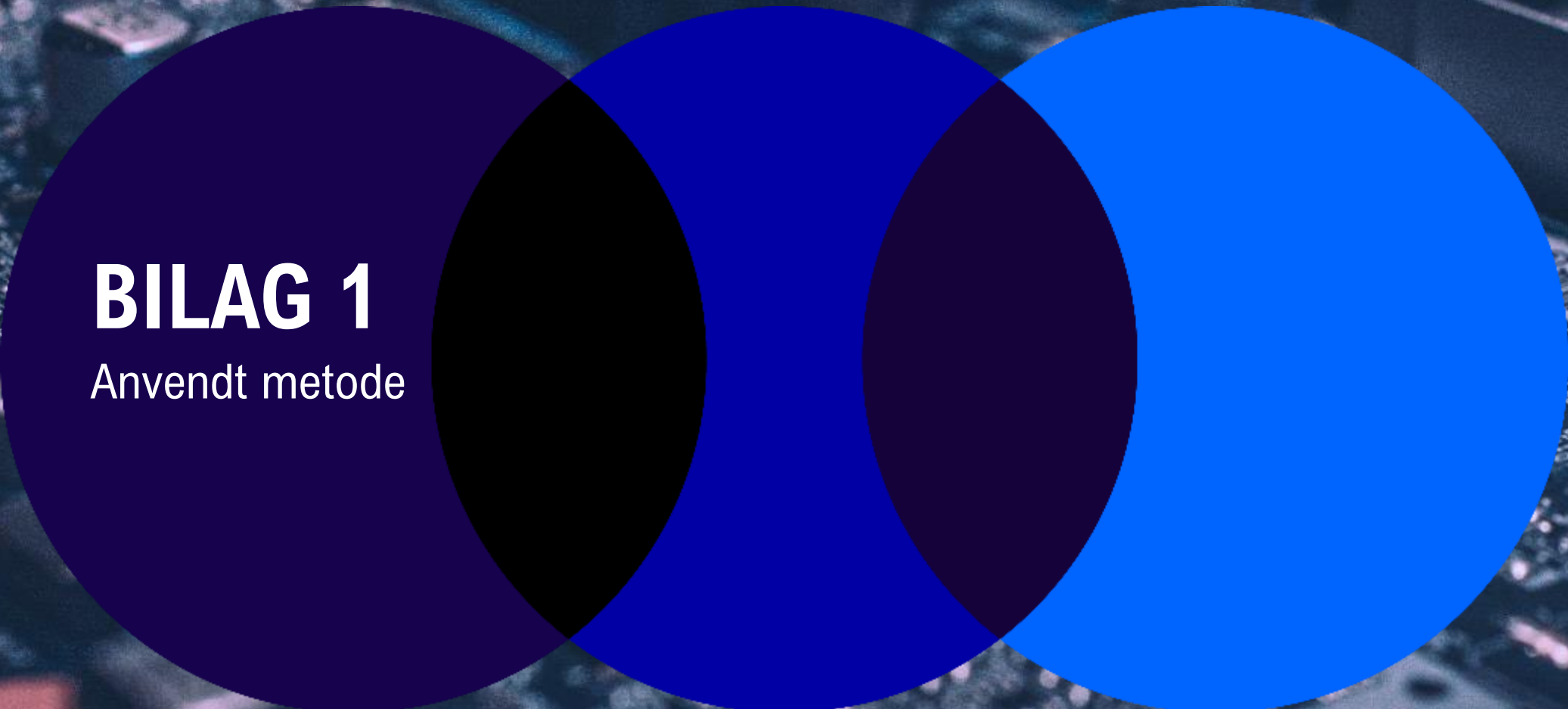
En kommende dansk startup database vil have et klart succeskriterium, der også indebærer et vigtigt strategivalg: en dansk database skal imødekomme og dække et behov hos investorer (og evt. startups) i markedet, som kun i begrænset omfang imødekommes af de nuværende kommercielle udbydere i markedet: nemlig dækkende og aktuelle kvalitetsdata om danske startups fra de tidligste stadier.

Det skal være data som både er tilgængelige i offentlige registre, fx CVR, men også økonomiske og finansielle oplysninger om investeringer i disse startups som ikke er tilgængelige i offentlige datakilder, og hvor tilvejebringelsen af dem vil afhænge af, at startups'ene selv vil levere data og acceptere en validering af dem. I tillæg hertil kan andre typer af strukturerede data, for eksempel om innovationsaktiviteter, fx vedr. F&U-støtte, patentdata mv. integreres i databasen.

Hvis man accepterer dette succeskriterium som det grundlæggende strategivalg om, hvad en dansk startup database skal fokusere på, følger der en række konkrete dilemmaer som kort beskrives nedenfor. Disse er opstillet med henblik på en nærmere drøftelse mellem TechBBQ og sine samarbejdspartnere:

Designdilemmaer

- 1 Brugergenereringen og validering af data:** Brugergenereringen af data vil være en yderst vigtig kilde til data, der efterspørges. Det vil i sig selv kræve en unik samarbejdskonstruktion med danske startups om data og et særligt administrativt set up i en organisation bag startup-databasen. Dernæst vil det indebære en betydelig løbende valideringsopgave i forhold til de brugergenererede data. Det vil forudsætte en organisation af en vis størrelse og et stabilt ressourcegrundlag.
- 2 Det tekniske setup om datafangst og udstilling:** Det skal i sagens natur fastlægges hvilke datapunkter som databasen i givet fald skal omfatte, herunder hvor mange eksterne kilder foruden de brugerdrevne datakilder som databasen skal bygge på. Udviklings- og driftsmæssigt vil beslutningen om hvor meget data som databasen skal samle for at være dækkende have stor betydning for det tekniske setup og omkostningerne hertil samt de tekniske og kompetencemæssige krav til organisationen bag.
- 3 Den sektormæssige bredde af databasen.** Investorer vil i udgangspunktet generelt set ikke lade sig begrænse sektormæssigt set. En dansk startup database skal derfor sektormæssigt dække over alle relevante tech-sektorer og derfor også forankres bredt i forhold til samarbejdet med en lang række andre partnere, for eksempel klyngeorganisationer og erhvervsfremmeaktører osv.
- 4 Governance og samarbejde:** Som konsekvens af den sektormæssige bredde og det datamæssige fundament for databasen, vil et afgørende designelement være at etablere en governancestruktur omkring en database, der tilgodeser ophænget i mange sektor og hos mange potentielle dataejere. Samtidig skal der etableres en operativ og effektiv udviklings- og driftsorganisation, der effektivt kan eksekvere på en samlet plan for databasen.
- 5 Geografien:** Databasen skal – måske ganske indlysende - som udgangspunkt dække hele Danmark. Men en overvejelse bør herudover være om databasen skal etableres med henblik på hurtigt at kunne skaleres til at dække hele Norden. Et dansk marked er – i globalt perspektiv - meget småt og en dansk database, der komplementerer globale databaser vil i udgangspunktet kun blive mere interessant og relevant for udenlandske investorer, hvis den dækkede alle de nordiske lande.



BILAG 1

Anvendt metode

Anvendt metode

Foranalysens metodiske fundament

Der gennemført i alt otte dybdegående interviews – herunder tre af dem med nøglemedarbejdere hos tre globale databaser.

Der er gennemført en survey med i alt 10 respondenter blandt udenlandske investorer. Surveyen er distribueret til i alt 22 udenlandske investorer. Dette giver en svarprocent på 45%, hvilket vurderes som tilfredsstillende.

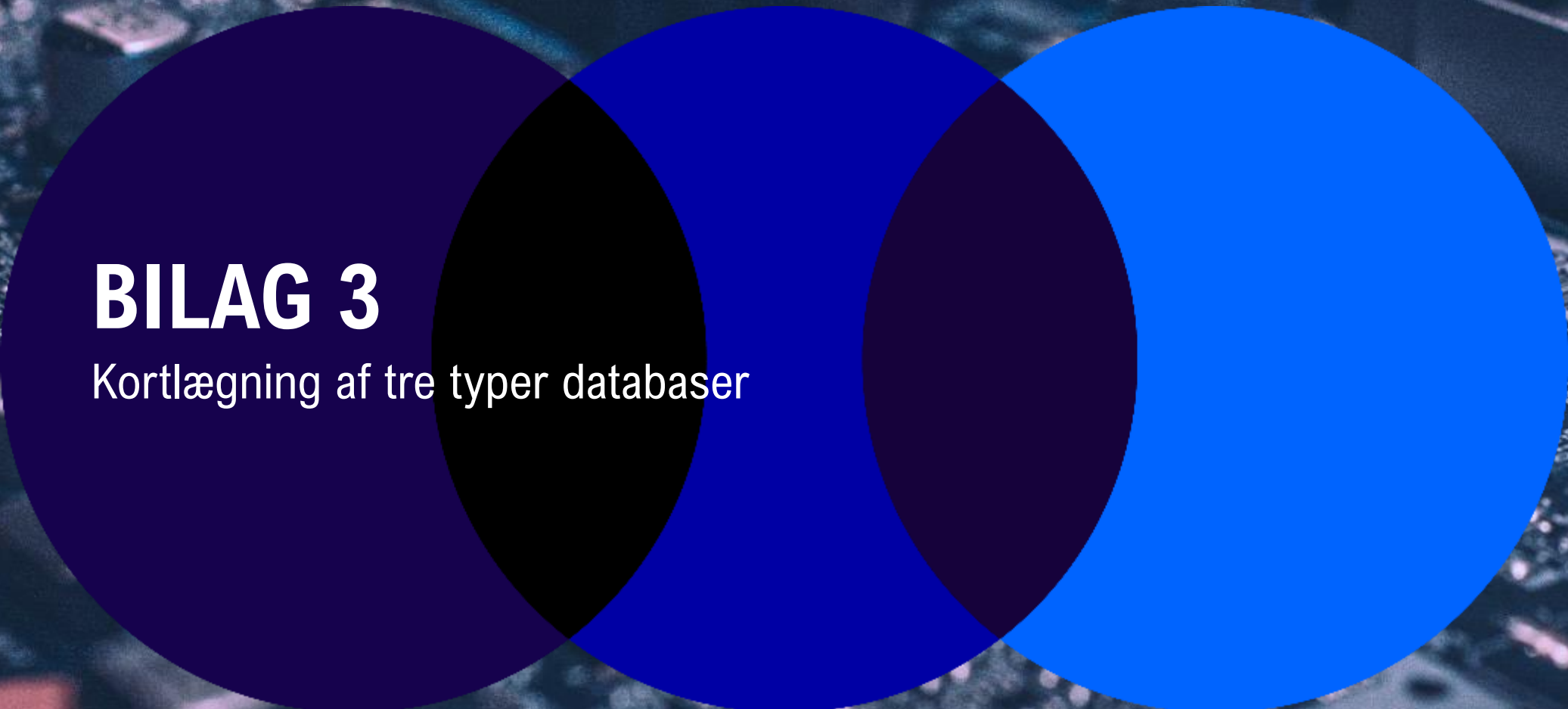
Der er foretaget dybdegående analyser af tre databaser. Dette involverer kortlægning af funktionaliteter, variable, teknisk setup af de tre databaser samt research af andet tilgængeligt materiale. Der har ligeledes været dialog med de tre databasers salgsteams med fokus på yderligere detaljer om databaserne, som ikke har været tilgængelige via deres hjemmesider eller offentlige salgsmateriale.

Der er foretaget litteratursøgninger med henblik på at afdække tidligere studier af de samfundsøkonomiske effekter af startupdatabaser. Der er ikke identificeret studier af de samfundsøkonomiske effekter.



BILAG 2

Datapunkter og funktionaliteter i tre databaser [vedlagt i excel]



BILAG 3

Kortlægning af tre typer databaser

Overblik over udvalgte databaser – Økosystemdatabaser II/III

Eksempler på økosystemdatabaser

Navn	Hjemland	Geografisk dækning	Målgruppe	Antal virksomheder	Indhold				Adgang	Features og usability
					Virksomheds-data	Produkt-data	Finansielle data	F&U data		
Start-up Nation Finder	Israel	Israel og multinationale selskaber m. interesse i Israel	Investorer og andre aktører m. særlig interesse i det israelske økosystem	6.435	X		X		Gratis	Særligt fokus på formidling af kontakt ml. startup og interessent/investor og vice versa
IVC Research Center	Israel	Israel	Investorer, forskere	9.300	X		X		€2.500-€6.700	Særligt fokus på dashboards og overbliksskabende trendanalyser
The Hub	Danmark, Skandinavien	Skandinavien	Startups, jobsøgende,	3747	X		X		Gratis, men gennem login	Fokus på ledige stillinger i startups
Startup Estonia	Estland	Estland	Ikke nogen fast defineret målgruppe	1170	X		X		Gratis. Frit tilgængelig	Ikke-detaljerede oplysninger. Meget overfladisk
Startup Latvia	Letland	Letland	Ikke nogen fast defineret målgruppe	361 startups	X				Gratis. Frit tilgængelig	Indeholder blot links til virksomhedens hjemmeside
Elevate Greece	Grækenland	Grækenland	Ikke nogen fast defineret målgruppe	374 startups	X	X	X		Gratis. Frit tilgængelig	National oversigt over startups i Grækenland. Startups skal selv søge om at komme med

Overblik over udvalgte databaser – ”Hybriddatabaser” (III/III)

Eksempler på hybriddatabaser

Navn	Geografisk dækning	Antal virksomheder	Indhold				Adgang	Særlige funktioner
			Virksomheds-data	Produktdata	Finansielle data	F&U data		
TechLeap	Holland	35.287	X		X		Gratis Download kræver adgang gennem Dealroom.co	Direkte kobling til rapporter udarbejdet af TechLeap vedr. økosystemet
Startup Map Berlin	Berlin	4.832	X		X		Gratis. Download og online analysevisualiseringer kræver adgang gennem Dealroom	Direkte link og beskrivelse af offentligt finansierede muligheder for funding og støtte-programmer samt generelt offentligt støttede initiativer målrettede startups
ScaleUp Porto	Porto	658	X		X		Gratis. Download kræver adgang gennem dealroom	
Odense Seed & Venture	Odense	268	X		X		Gratis. Download kræver adgang gennem dealroom	

