



Copenhagen Fintech

Strategisk klyngeudvikling

Praktisk inspiration
til startup-dreven
klyngeudvikling

2021

En publikation bestilt af
Industriens fond. Forfattet
af EY.

www.industriensfond.dk
www.copenhagenfintech.dk
www.ey.com

FORORD

Den globale konkurrence om iværksættere og tech-talenter er stor. Det kræver derfor helt unikke økosystemer, som kan tiltrække, fastholde og accelerere næste generation af gode ideer, hvis nye virksomheder skal spire og vokse sig modne i Danmark.

I København er der på få år med Copenhagen Fintech opstået et af Europas førende økosystemer og inkubationsmiljøer for fintech startups. Økosystemet og de mange fintech startups skaber jobs og værdiskabelse i den finansielle sektor og bidrager til at løfte digitaliseringen af dansk erhvervsliv.

Opskriften på at lykkes og skabe værdi som økosystem er ikke entydig. Det gælder også for Copenhagen Fintech. Det har krævet en stærk og ambitiøs vision, engagement fra mange aktører og ikke mindst en masse hårdt arbejde fra passionerede ildsjæle at få bygget Copenhagen Fintech op til en national erhvervsmæssig styrkeposition, og få skabt den internationale opmærksomhed og anerkendelse, hub'en nyder gavn af.

Med erfaring kommer læring og nye indsigter. Industriens Fond har derfor bedt EY om at analysere Copenhagen Fintechs udvikling siden grundlæggelsen i 2016 med henblik på at få synliggjort, hvilke konkrete og praksisnære forudsætninger, der bør være til stede for at skabe et stærkt økosystem. Desuden har opdraget været at få udledt en række guidelines, som andre kan lade sig inspirere af i bestræbelserne på at opbygge succesfulde økosystemer og nye fremtidige danske styrkepositioner.

Det er vores håb at denne publikation og anbefalinger kan inspirere til udvikling af nye generationer af teknologiførende virksomheder i Danmark og dermed bidrage til at styrke dansk erhvervslivs konkurrenceevne.

Thomas Hofman-Bang
Industriens Fond

OVERSIGT OVER BIDRAGSYDERE

Ulrik Nødgaard**

Finans Danmark
Adm. Direktør

Kent Petersen*

Finansforbundet
Formand

Lars Frelle-Petersen*

Dansk Industri
Direktør

Peter Schleidt*

Jyske Bank
Direktør

Steen Erichsen*

Velliv
Adm. Direktør

Rolf Kjærgaard*

Vækstfonden
Adm. Direktør

Frederik Murmann*

LendMe
Medstifter og Adm. Direktør

Charlotte Rønje*

Jamii
Medstifter og Adm. Direktør

Jesper Nielsen

BEC
Adm. Direktør

Ashok Kalyanswamy

Saxo Bank
CIO

Christian Peter Kromann

SimCorp
COO

Emil Fuglsang

Matter
Medstifter og COO

Anders Hartmann

NORD Investments
Medstifter og Adm. Direktør

Dorte Bech Vizard

Udenrigsministeriet
Direktør, Eksport- og
jobskabelsestaskforcen

Katrine Winding

Erhvervsstyrelsen
Direktør

Jes Broeng

DTU Entrepreneurship
Direktør og professor

Itay Zetelny

EY
Senior Manager

Christopher Schmitz

EY-Parthenon
Partner

Varun Mittal

EY-Parthenon
Partner

*Medlem af Copenhagen Fintech's bestyrelse

**Formand for Copenhagen Fintech's bestyrelse

Metodiske overvejelser

Denne publikation og dens resultater er baseret på et enkelt casestudie – Copenhagen Fintech's rejse og erfaringer fra begyndelsen til i dag. Målet har været at udforske og identificere de nøgelfaktorer, der samlet har bidraget til en vellykket udvikling af et startup-drevet fintech cluster i Danmark. Formålet med anbefalingerne i denne publikation er at give inspiration til andre.

EY har været ansvarlige for det indledende research og udarbejdelsen af hele publikationen. EY har foretaget en række dybdegående interviews med Copenhagen Fintech's ledelsesteam gennem hele researchprocessen for at fange den vigtige dynamik i casen fra deres perspektiv. Disse dialoger er suppleret med mere end 20 interviews med stakeholders, der har været tætte på Copenhagen Fintech, herunder bestyrelsen. Se den fulde oversigt over bidragsydere ovenfor.

Derudover har EY analyseret data, der er blevet overleveret direkte af Copenhagen Fintech, samt allieret sig med eksperter fra EY's globale fintech-eksperter. Disse har i særdeleshed givet deres perspektiver på, hvad der kræves for at opbygge blomstrende og effektive fintech-økosystemer.

INDHOLDSFORTEGNELSE

Kapitel 01

CASE-IN-POINT: COPENHAGEN FINTECH

Det uudnyttede potentiale	10
En pioners erfaringer	11
En 'Ny Nordisk' tilgang	12
Tidslinje og milepæle	13
Copenhagen Fintech beskrevet i tal	15
Copenhagen Fintech kort fortalt	16
Startup-drevne clusters	18

Kapitel 02

9 GUIDES TIL UDVIKLING AF STARTUP-DREVNE CLUSTERS

9 GUIDES	21
Guide nr. 1: Opret en magnetisk vision	22
Guide nr. 2: Definér hvad der skaber succes	24
Guide nr. 3: Bliv et naturligt epicenter	26
Guide nr. 4: Få commitment gennem funding	28
Guide nr. 5: Bliv mediator og mægler	30
Guide nr. 6: Opbyg dit community og følgeskab	32
Guide nr. 7: Opbyg et lille og alsidigt team	34
Guide nr. 8: Gør kommunikation til en strategisk prioritet ...	36
Guide nr. 9: Tænk og "go global" fra starten	38
Udvikling af aktiviteter, programmer og finansiering	40

Kapitel 03

NÆSTE SKRIDT FOR COPENHAGEN FINTECH

Førende global praksis	43
En plausibel fremtid	46
Copenhagen Fintech som et best-in-class cluster i 2030	51

Sådan navigeres rundt i dokumentet



Klik for at gå til et andet afsnit i dokumentet



Klik for at gå til et eksternt link



Brug det øverste panel til at navigere i dokumentet

INDLEDNING

Startup-drevne clusters bidrager til at muliggøre mere åben innovation, skabe jobs, opbygge interessesfærer, øge tilgangen af investeringer i specifikke undersektorer og understøtte generel udvikling af sunde virksomheder – både store og små

Copenhagen Fintech fungerer som case-in-point for denne publikation, og EY har fået til opgave at beskrive læringen fra deres rejse og erfaringer, som læserne kan få inspiration fra. Med det formål at inspirere læserne baseret på Copenhagen Fintech's erfaringer, vil der i denne publikation blive præsenteret et sæt anbefalinger om, hvordan man hurtigt udvikler startup-drevne clusters i en dansk sammenhæng.

Selvom Copenhagen Fintech-teamet har nået meget på relativ kort tid er der stadig potentiale til at skabe et endnu stærkere cluster. Derfor bliver der i denne publikation også undersøgt, hvad det ville kræve for Copenhagen Fintech at blive en endnu mere betydningsfuld fintech hub på den globale fintech-scene i fremtiden.

OVERSIGT OVER COPENHAGEN FINTECH'S GLOBALE RELATIONER

Ikke-udtømmende
oversigt



- 1 **Singapore:** Partnerskab med Singapore Fintech Association – allerede i 2017
- 2 **Norden:** Nordic FinTech Alliance oprettet af fintech-foreninger i Norge, Finland, Island og Danmark i 2019
- 3 **London:** Lokale investorpartnerskabsforbindelser med nordiske fintech-virksomheder og 12 britiske VC'er og CVC'er
- 4 **UK:** Partnerskab med Innovate Finance og løbende opbygning af relationer til banker, investorer og det bredere britiske fintech-økosystem
- 5 **Israel/Mellemøsten:** Delegationer til Tel Aviv og Ramallah og tætte bånd og aftaler med fintech-foreninger og hubs, investorer, universiteter samt en FS-samarbejdspartner i Jordan
- 6 **Europa:** Flere ind- og udgående delegationer til Polen, Benelux, Spanien, Frankrig og flere. Partnerskaber med centrale FS-stakeholders og dele af The Talent Rute
- 7 **Rusland:** Løbende samarbejde med den russiske ambassade om delegationsplanlægning og brobygning mellem det europæiske og russiske fintech-område
- 8 **Kina:** Flere delegationer og indgående besøg i København og aftaler med TUS Holding, Tsinghua University Holdings og venskabsaftale med Zhejiang Hangzhou Future Sci-Tech City
- 9 **Japan:** Flere delegationer til Japan og stærkt partnerskab med den japanske fintech-forening samt samarbejde med japanske virksomheder
- 10 **Canada:** Partnerskab med Ontario-regeringen og senere også partnerskabsaftale med FS-samarbejdspartner
- 11 **Indien:** Flere delegationer til Indien og i Sri Lanka official alliance med regeringen og FS-stakeholders
- 12 **LATAM og Mexico:** Samarbejde med Digital Bank LATAM, besøg til Mexico, LATAM-stakeholders del af Global Advisory Board, og første delegation til Brasilien forventet 1. kvartal 2021
- 13 **Afrika:** Flere besøg fra Central Bank of Kenya og en hensigt om at slutte sig til Impact Accelerator-delegationen i 2021
- 14 **New York:** Flere delegationer til New York og Boston og mangeårige relation med vigtige stakeholders i økosystemet
- 15 **Silicon Valley:** Flere delegationer og mangeårige relationer med vigtige stakeholders i økosystemet
- 16 **Filippinerne:** Partnerskab med Fintech Philippines Association samt Union Bank of Philippines, der tiltræder Global Advisory Board og Global Partnership Program

COPENHAGEN FINTECH'S GLOBAL ADVISORY BOARD

BANK OG INVESTERING

Alexander Peh – Vice President, Head of Merchant Solutions, **RBC**

Andrew Man – Head of Strategy, EMEA Corporate Banking, **Citi**

Ashok Kalyanwamy – Chief Information Officer, **Saxo Bank**

Brandon Mayo – Head of Innovation & Experimentation, **Nordea**

Chris Hill – Head of Innovation UK, **RBC**

David Rasson – Centre of Expertise Lead Innovation, **ING Belgium**

Dr. Justo A. Ortiz – Chairman of the Board, **Union Bank of the Philippines**

Ewan MacLeod – Chief Transformation Officer, **Sohar International**

Gustav Steuch – Managing Director, **BNP Paribas**

Heidi Skaaret – Executive Vice President, **Storebrand**

Ignacio Vera – Advisor to Banco de Chile, **Banco de Chile**

Kamila Wincenciak – Head of Fintech Partnerships, **Alior Bank**

Kasper Svarrer – Managing Partner, **Maj Invest Financial Inclusion**

Katrine Mitens – Executive Vice President, Buying & Owning Real Estate, **Danske Bank**

Ole Madsen – Chief Commercial Officer (CCO) & Chief Digital Officer, **Spar Nord**

Päivi Järvenpää – Partnership Lead, **OP Financial Group**

Ramon Vicente D. De Vera – Senior Vice President, **Union Bank of the Philippines**

Rudi Baxter-Warman – Citi Country Officers and Corporate Bank Head for Denmark at Citi, **Citi**

Sopnendu Mohanty – Chief Fintech Officer, **Monetary Authority of Singapore**

VENTUREKAPITAL

Karen Heskja – Investment Manager, **DNB Ventures**

Ornit Shinar – Head of Venture Investing Israel, **Citi Ventures**

FINTECH

Dirk Sebold – Founder & CEO, **Deon Digital**

Mads Stolberg-Larsen – Head of Fintech and Blockchain, **Tradeshift Frontiers**

Michael Gronager – Founder & CEO, **Chainalysis**

Ray Ferguson – Chairman, **Singlife**

BIG TECH

Daichi Iwata – Director, **NEC Corporations**

Nana Bule – CEO, **Microsoft Denmark**

INNOVATION OG RÅDGIVNING

Andrea Kates – Managing Director, **Futureproofing: Next**

Bradley Busetto – Director, UNDP Global iCentre on Tech, Innovation and Sustainability, **UNDP**

Mikal Hallstrup – Founding Partner, **BWD**

Tendayi Viki – Associate Partner, **Strategyzer**

Tomohiro Murakami – Senior Technical Engineer, **NRI**

Chris Colbert – CEO & Founder, **One Eighty**

Christopher Schmitz – Partner, Financial Services at EY, EMEA Fintech Lead, **EY**

LOVGIVNING

Bryony Widdup – Partner, **DLA Piper**

AKADEMI

Søren Juul Jørgensen – Research Fellow at Center for Human Rights and International Justice at Stanford University, **Stanford**

Prof. Dr. Roman Beck – Head of Blockchain Center, **European Blockchain Center**

Copenhagen Fintech har udpeget et Global Advisory Board bestående af 20-30 vigtige stakeholders fra store virksomheder, startups og relevante organisationer. Board'et mødes en gang om året i København for at opretholde et tæt forhold. Board'et samarbejder også om at afvikle digitale workshops med fokus på temaer, der er relevante for Copenhagen Fintech og community'et.



KAPITEL 1

CASE-IN-POINT: COPENHAGEN FINTECH

FINTECH REJSEN

Publikationens første kapitel er dedikeret til Copenhagen Fintech's rejse fra begyndelsen til i dag.

Målet er at beskrive Copenhagen Fintech's udvikling til et startup-drevet cluster, der understøtter teknologiledede innovationer inden for den finansielle servicesektor. Derudover fungerer dette kapitel som et trinbræt for læserne til at forstå, hvad der sker bag kulisserne i et dynamisk fintech cluster. Forhåbentligt kan læserne lære af og få inspiration fra Copenhagen Fintech's erfaringer.

Som udgangspunkt vil vi adressere det mulighedsrum, som Copenhagen Fintech oprindeligt identificerede og reagerede på. Vi vil også redegøre for, hvorfor Copenhagen Fintech er en best-practice case. Dernæst vil vi vende os til Copenhagen Fintech og undersøge deres formel til værdiskabelse, deres succes præsenteret i tal, og deres tidslinje og milepæle. Til sidst vil vi se på vigtigheden af at opbygge og udvikle startupdrevne clusters.

DET UUDNYTTEDE POTENTIAL FOR COPENHAGEN FINTECH

Undersøgelsen

I 2015 bestilte Københavns Kommune, Finansforbundet, Finansrådet, Nets, Saxo Bank, (DJØF), BEC, TRYG og CFIR (Copenhagen Fintech Innovation & Research) et studie for at undersøge Københavns potentiale til at blive en stærk nordisk fintech hub. Undersøgelsen konkluderede, at København havde potentialet til at blive en førende fintech hub, og at "etableringen af fintech-virksomheder udgjorde en stor vækstmulighed og et potentiale for København og Danmark". Undersøgelsen konstaterede også, at "innovation og jobskabelse inden for fintech i høj grad var drevet af startups og nyere virksomheder". Rainmaking Innovation og Oxford Research havde ansvaret for at gennemføre og udvikle undersøgelsen.

Barriererne

Undersøgelsen konstaterede også et sæt barrierer – nogle små og andre betydelige. Det eksisterende netværk af fintech-virksomheder i Danmark var relativt spredt, de etablerede aktører i den finansielle servicesektor investerede ikke nok i større innovationsprogrammer, de (få) fintech-virksomheder havde et fjernt forhold til tilsynsmyndighederne, og virksomhedernes politiske engagementer i 'fintech-agendaen' var begrænsede. Det blev også bemærket, at kapløbet om at blive den nordiske fintech hub var skudt i gang, og at København og Danmark var nødt til at handle hurtigt for ikke at gå glip af fintech-toget for evigt.

Løftestængerne

Endeligt identificerede undersøgelsen seks løftestænger til etableringen af København som en nordisk fintech hub – alle egenskaber, der har været med til at forme Copenhagen Fintech til det, vi kender i dag: 1) et dynamisk fintech-community, 2) aktive etablerede aktører, 3) adgang til risikovillig kapital, 4) politisk støtte og gunstige lovgivningsmæssige rammer, 5) adgang til talent, og 6) et brand som FinTech Hub (CPH FinTech Hub Study, 2015).

Det er tydeligt, at Copenhagen Fintech blev etableret som en reaktion på at finde et uudnyttet potentiale. Med ordene fra Kent Petersen (Formand for Finansforbundet) og del af den stiftende koalition af Copenhagen Fintech: "I stedet for at fokusere på det, der var ved at forsvinde med hensyn til jobs og vækst, besluttede vi at fokusere helhjertet på at opbygge langsigtede rammebetingelser for en stærk fintech hub i Danmark".



Klik her for at læse hele rapporten, der markerede starten på Copenhagen Fintech



EN PIONERS ERFARINGER

Hvorfor er Copenhagen Fintech casen interessant?

Industriens Fond ser på Copenhagen Fintech som et eksempel på bedste praksis for, hvordan man udvikler et startup-drevet cluster med begrænset offentlig investering og et stort engagement fra både startups og større virksomheder.

Voksende ud af næsten ingenting

Copenhagen Fintech er vokset betydeligt siden grundlæggelsen i 2016 og indtager nu en anerkendt position som omdrejningspunktet for teknologiledet og startup-drevet innovation inden for den finansielle servicesektor i Danmark. Lige fra starten har Copenhagen Fintech testet en bred vifte af koncepter og idéer for at gentænke startup-dreven cluster-udvikling. Da der ikke fandtes nogen tidligere opskrift, man kunne følge, fokuserede Copenhagen Fintech vedholdent på at levere det, som clusterets stakeholders efterspurgte. Mange programmer og aktiviteter er blevet gennemført og har stået tidens prøve, mens andre er blevet testet og senere kasseret. Copenhagen Fintech har udviklet sig betydeligt gennem startup-fasen – fra en tidlig ide til et pilotprojekt og nu en stærk forening, der er klar til at takle og løse den ofte vanskelige vækstfase.

En national stærk position

I marts 2020 annoncerede Erhvervsministeriet og Danmarks Erhvervsfremmestyrelse en ny strategi for at fremskynde markedsføringen af danske virksomheder mod 2023. Fintech sammen med finansielle tjenester blev identificeret som en af ti styrkepositioner, som havde behov for særlig opmærksomhed for at understøtte og fremskynde væksten.

Tilstrømning af investeringer

Tilstrømningen af venturekapital til fintech startups og scaleups er steget, siden Copenhagen Fintech blev etableret. Ser man på Top-100 venturekapitalinvesteringer i danske startups og scaleups over en 10-årig periode, ligger fintech tæt på biovidenskab. Dette gør fintech-domænet til det tredje mest finansierede område med hensyn til venturekapital. Desuden er fintech det område, der udviser den højeste vækst (EY-rapport om 'Venturekapital og startups i Danmark' fra marts 2020). Denne betydelige tilstrømning af investeringer bekræfter Copenhagen Fintech's indsats og det kollektive danske fintech-community.



Klik her for at læse strategien fra Erhvervsministeriet



Klik her for at læse EY's rapport om venturekapital og startups i Danmark fra marts 2020

EN 'NY NORDISK' TILGANG?

Samling og afbalancering af offentlige og private stakeholders behov

Den danske kontekst

Historisk i Danmark har der været en stærk forbindelse mellem offentlige institutioner, foreninger og industrien. 'Den danske model' anses som unik, i den måde arbejdsmarkedet er struktureret og fungerer på og har været en nøgelfaktor til at sikre bred opbakning og engagement fra offentlige institutioner, herunder Københavns kommune, den etablerede finansielle sektor, relevante arbejdsgiverforeninger, filantropiske bidragsydere og iværksættere, der arbejder med fintech. Copenhagen Fintech's succes er rodfastet i en stærk forståelse af, hvad det kræver at øve positiv indflydelse på beskæftigelsen og den økonomiske vækst i det danske arbejdsmarkeds særlige sammenhæng.

En ny måde

Et tidligt mål for Copenhagen Fintech var at forene en bred vifte af stakeholders i den private og offentlige sektor, fagforeninger og andre foreninger. For at gøre dette sørgede Copenhagen Fintech for tidligt at have repræsentanter fra hver sfære i bestyrelsen, samtidigt med at man overvejede en blandet finansieringskilde fra betalende medlemmer, virksomhedssponsorer, offentlige stakeholders og filantropiske fonde.

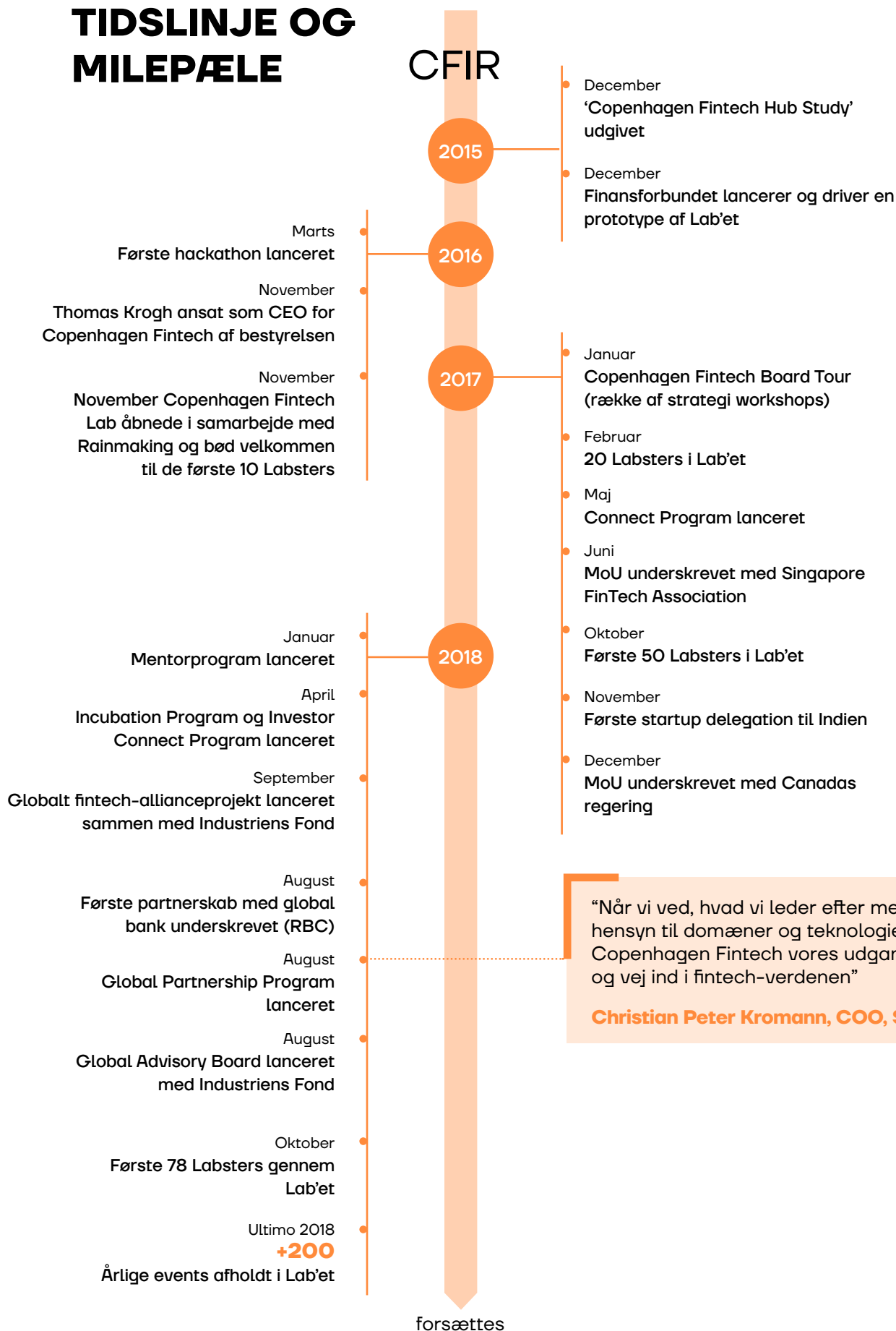
Det har hele tiden været vigtigt at finde den rette balance mellem privat, offentlig og filantropisk finansiering. For meget offentlig investering kan føre til lavere forpligtelsesniveauer fra virksomheder i den etablerede sektor og startups, mens centraliseret privat finansiering, dvs. fra få, store virksomhedssponsorer, sandsynligvis ville føre til en følelse af eksklusivitet, selektiv udvælgelse og et stort fokus på investeringsafkast.

Denne tilgang har gjort det muligt for Copenhagen Fintech at bane vejen for en ny type struktur i dansk sammenhæng og tilføje nogle nøgleingredienser for at lykkes med at opbygge et strategisk designet startup-drevet cluster.



TIDSLINJE OG MILEPÆLE

CFIR

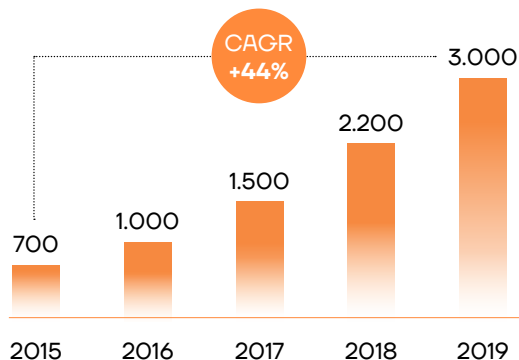


TIDSLINJE OG MILEPÆLE

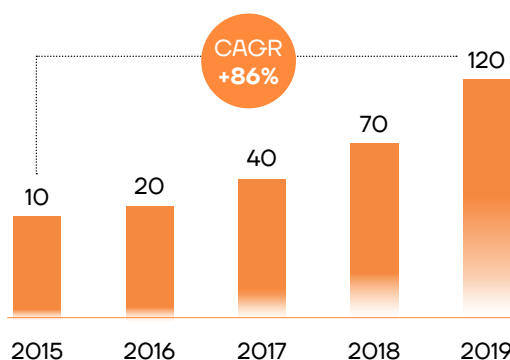


COPENHAGEN FINTECH BESKREVET I TAL

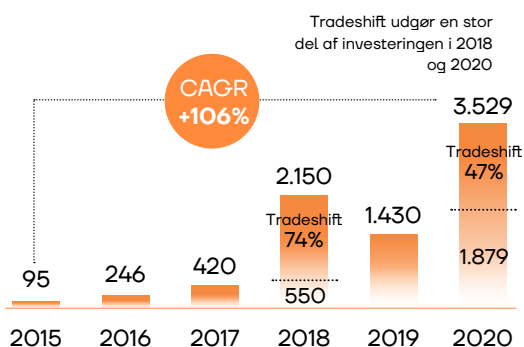
Udvikling i antal jobs skabt gennem fintech i Danmark (2015-2019),
akkumuleret fra år til år



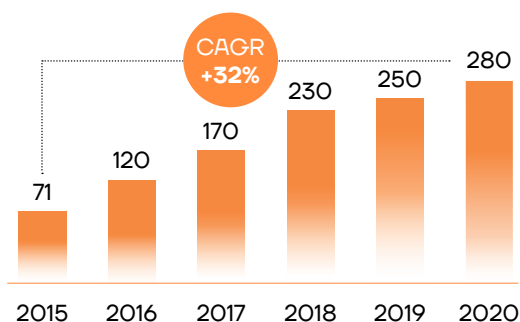
Udvikling i antal partnerskaber mellem fintech og etablerede virksomheder (2015-2019), akkumuleret fra år til år



Udvikling i investeringsvolumen i danske fintechs (2015-2020),
akkumuleret fra år til år, DKK mio.



Udvikling i antal af fintechs og SMV'er i Danmark (2015-2020),
akkumuleret fra år til år



Milepæle for danske fintech-investeringer



Kilde: Copenhagen Fintech

COPENHAGEN FINTECH KORT FORTALT

At skabe værdi for kunder, startups, virksomheder og samfund

Det, der i dag er kendt som Copenhagen Fintech startede oprindeligt i 2009 som 'Copenhagen Fintech Innovation & Research' ('CFIR'). Udover at forene en bred vifte af stakeholders' interesser var projektets hovedmål at styrke samarbejdet mellem universiteter, forskningsinstitutioner og den etablerede finansielle sektor.

Situationen i 2015

Teknologiledede innovationer fik i slutningen af 2015 jobs til at flytte væk fra de traditionelle finansielle tjenester og over til fintech. Det så ud som om, jobbene ville forsvinde fra Danmark, da der kun var få fintech-virksomheder i Danmark på det tidspunkt. Fintech-scenen oplevede desuden eksponentiel vækst med voksende investeringer.

Forening af brede stakeholdergrupper

Det indledende arbejde i Copenhagen Fintech var hovedsageligt drevet af Finans Danmark, Finansforbundet og Københavns Kommune. Derefter fulgte flere stakeholders fra den finansielle servicesektor og teknologivirksomheder. Et af de unikke træk ved Copenhagen Fintech er dets konsortium af stiftere, der spænder over brede stakeholdergrupper.

Finansiering af cluster-udviklingen

Copenhagen Fintech har fra starten sikret finansiering fra forskellige kilder med det formål at opbygge engagement og på samme tid forblive uafhængig af kommercielle interesser. Dette har sikret, at Copenhagen Fintech har været i stand til at gennemføre en bred vifte af aktiviteter og programmer. I dag har Copenhagen Fintech over 200 betalende medlemsorganisationer.

Udover at sikre finansiering fra private og offentlige kilder har Copenhagen Fintech også modtaget finansiering fra filantropiske stakeholders som f.eks. Industriens Fond. En sådan finansiering har vist sig at være afgørende for at kunne gennemføre aktiviteter, der ikke nødvendigvis finansieres af private sponsorer, medlemsgebyrer og tildelinger af offentlig finansiering. Filantropiske tildelinger sikrer hovedsageligt finansiering af aktiviteter, der ikke er mulige eller er svære at finansiere udelukkende gennem offentlige og/eller private kilder. Disse finansieringer er typisk strategiske og bidrager til at finansiere specifikke aktiviteter. For eksempel bidrager de til at øge eksport og vækst eller internationalisering af det danske økosystem.

"Fintech-løsninger adresserer ofte grundlæggende data-, proces- og forretningsproblemer, som sandsynligvis kan være til gavn for virksomheder, der opererer i sektorer udenfor den finansielle servicesektor"

Katrine Winding, Direktør for Erhvervsstyrelsen

Fællesskab i stedet for splittelse

Ved fremkomsten af fintech opfattede mange af disse startups som udfordrende og i opposition til den etablerede finansielle servicesektor. Ulrik Nødgaard (Adm. Direktør for Finans Danmark og formand for Copenhagen Fintech's bestyrelse) bemærker, at selvom der er mange eksempler på startup-dreven disruption, var tankegangen bag Copenhagen Fintech anderledes og lænede sig mere mod et symbiotisk forhold mellem startups og den etablerede sektor: "Vores tankegang var og er stadig, at vi – som i startups og i den etablerede finansielle servicesektor – er stærkere sammen og bedre i stand til at udvikle værdiskabende løsninger til kunder". Dette understøttes af Jesper Nielsen (Adm. Direktør for BEC), som har været tæt på Copenhagen Fintech gennem årene, samtidig med at han har været mentor for en række fintech startups, der er en del af clusteret. Han bemærker: "Copenhagen Fintech bidrog til en sober tone, og de udviklede hurtigt en dagsorden, der fokuserede på fællesskabsfølelse i stedet for splittelse – med partnerskaber mellem startups og etablerede virksomheder i centrum".

Lab'et – et sikkert innovationsrum

Nøglen til succes var og er stadig evnen til at støtte og katalysere den næste æra af teknologiledede virksomheder og startups ved at løfte nordisk innovation. Udgangspunktet var Copenhagen Fintech Lab – et samarbejdsområde for early stage startups med fokus på teknologidrevet innovation i den finansielle servicesektor – og innovationsnetværket. I dag er over 60 startups (dvs. over 160 personer) en del af Copenhagen Fintech Lab'et.

"Både Thomas og Simon (red: CEO og CIO for Copenhagen Fintech) forsøger at holde sig tæt på virksomhederne, og de holder samtidig altid døren åben og viser oprigtig interesse for mit projekt og min forretning"

Anders Hartmann, Medstifter og Adm. Direktør for NORD Investments

Startups i centrum

Copenhagen Fintech er den dag i dag en nonprofitorganisation, der har til opgave at gøre København – og hovedsageligt Danmark – til en af de førende fintech hubs i den globale finansielle servicesektor. Det har fra starten udviklet sig omkring startups med ambitionen om at skabe et sikkert rum for kreativ og åben innovation i den finansielle servicesektor. Copenhagen Fintech sætter bevidst startups i centrum for deres aktiviteter, hvor alt drejer sig om at støtte inkubation og skalering.

+75%

af startups svarede, at Copenhagen Fintech har haft en positiv indflydelse på udviklingen af deres forretning i den seneste 'Corporate & Startup Survey' fra 2020

"Det er virkelig let for startups at spille dyrebar tid på at arbejde med de forkerte partnere. Copenhagen Fintech hjalp os med at allokere tid og opmærksomhed til værdifulde partnerskaber"

Emil Fuglsang, Medstifter og COO, Matter

STARTUP-DREVNE CLUSTERS

Gør de virkelig en forskel?

Kollektiver af økonomisk aktivitet, dvs. clusters, er opstået, modnet og forsvundet gennem hele menneskets historie. Mens de oftest forekommer naturligt på grund af komparative fordele ved specifikke aktivitetscentre eller placeringer, kan clusters også bevidst fremmes og bringes til live ved design. Oftest er formålet med bevidst at designe et cluster at forbedre konkurrenceevnen for medlemmerne i clusteret, som igen kanaliseres tilbage til en samfundsmæssig værdi. Copenhagen Fintech er et eksempel på et 'design cluster' – et cluster, der er udviklet til at danne centrum for økonomisk aktivitet med det formål at skabe en konkurrencemæssig fordel for sine medlemmer.

Forretningskatalysatorer

Ifølge Ifor Ffowcs-Williams, en ledende skikkelse inden for cluster-udvikling, fungerer design clusters som "katalysatorer, forbindelsesled og initiativtagere, der støtter grupper af virksomheder, når de engagerer sig i nye områder: går ind på nye markeder, udvikler nye produkter og processer og engagerer sig i nye teknologier" (Cluster Development Handbook, 2016). Hovedsageligt giver clusters virksomheder, forskere, embedsmænd, ansatte, foreninger og investorer mulighed for at opsætte mål og nå målsætninger, som de ikke selv ville kunne nå isoleret.

Et startup-drevet cluster såsom Copenhagen Fintech er en af flere variationer af clusters. Startup-drevne clusters sætter startups i centrum for aktiviteten og stræber efter at skabe værdi i skæringspunktet mellem etablerede sektorer og startups. Denne variation af clusters skaber værdi, når beskæftigelse og økonomisk vækst forventes at komme fra åben og teknologiledet innovation. I denne sammenhæng definerer vi en fintech hub som et fintech cluster præget af en voksende startup-scene med stærk forbindelse til det bredere globale fintech-økosystem.

Eksempler på startup-drevne aktiviteter

ACCELERATOR

Et program fokuseret på at støtte early-stage startups i at vokse og modnes. Programmerne omfatter typisk opkvalificering, dedikation og mentoring. Acceleratorer har en tidsramme og omfatter ofte en gruppe af startups. Finansiering er ofte en del af omfanget.

INCUBATOR

Et dedikeret tidsbestemt program, der hjælper iværksættere med at komme fra det oprindelige idestadie til at etablere et egentlig startup. Iværksætterne, der går ind i inkubationsprogrammet, er ofte ikke finansierede, dvs. 'bootstrapped'.

LAB

Et co-working space, der er ramme for et kollektiv af startups – ofte early-stage. Netværke, vidensdeling og løsning af praktiske forhold, er hovedmålene for labs'ene. Ofte kombineret med inkubationsaktiviteter.

CLUSTER

En dedikeret gruppe af tilknyttede enkeltpersoner og virksomheder, der er geografisk forankret i en by eller region, der arbejder for at skabe og gribe muligheder til gavn for dem selv og clusteret. Samfundsmæssig værdiskabelse har været et historisk resultat fra clusters.



KAPITEL 2

9 GUIDES TIL UDVIKLING AF STARTUP-DREVNE CLUSTERS

EN NORMATIV PLAYBOOK

Copenhagen Fintech startede som et velgennemtænkt strategisk foretagende grundlagt af et konsortium af visionære parter, der alle så muligheden for at udvikle en stærk fintech hub med base i Danmark og med startups som centrum for opmærksomhed og aktivitet.

Dette kapitel er dedikeret til normative perspektiver. Vi vil fremlægge et sæt vejledende anbefalinger om, hvordan man starter og udvikler startup-drevne clusters i dansk sammenhæng. Disse anbefalinger, kaldes 'Guides' og skal ses som en retningsgivende strategi til andre, der er ivrige efter at forfølge et lignende foretagende i andre sektorer.

Alle 'Guides' er baseret på Copenhagen Fintech's erfaringer med at opbygge en stærk fintech hub i Danmark og et engageret community med globale bånd.

Vi kommer med 9 vejledende perspektiver på, hvordan Copenhagen Fintech har formået at opbygge et startup-drevet fintech cluster i København. Clusteret har allerede vist sig i stand til at skabe jobs, tiltrække nationale og internationale investeringer, og støtte international skalering af lokale fintech startups. Der findes ingen smutvej til at opbygge et blomstrende startup-drevet cluster med et stærkt engageret og globalt forbundet community. Det fælles formål, en bestyrelse der giver støtte og opbakning, samt en global tilgang har være afgørende succesfaktorer, men eksekveringskraft, ihærdighed og et bredt engagement fra hele community'et har også været nøglen til succes. Ifølge Thomas Krogh (Adm. Direktør for Copenhagen Fintech) er det: "1000 ting, 1000 gange".

9 GUIDES



#1 Opret en magisk vision

find et formål at forene sig omkring



#2 Definér hvad der skaber succes

sæt ambitiøse mål og tag aktion



#3 Bliv et naturligt epicenter

levér det, økosystemet efterspørger



#4 Få commitment gennem funding

medfinansier for at skabe engagement



#5 Bliv mediator og mægler

forstå behovene for matchmaking



#6 Opbyg dit community og følgeskab

skab relationer med intimitet



#7 Opbyg et lille og alsidigt team

aktivér både teamet og community'et



#8 Gør kommunikation til en strategisk prioritet

bliv den naturlige autoritet



#9 Tænk og "go global" fra starten

etablér den nordiske portal til verden

Guide 01

Opret en magisk vision find et formål at forene sig omkring

Et fælles mål

Copenhagen Fintech sikrede sig et bredt og tidligt engagement med henblik på at skabe et formål for alle stakeholders at samle sig omkring. Alle involverede stakeholders anerkendte, at iværksættere er centrale drivkræfter for økonomi og social fremgang. Hastigt voksende iværksættervirksomheder er også en vigtig kilde til innovation, produktivitetsvækst og fremtidig beskæftigelse inden for den finansielle servicesektor. Det var fra starten anset som vigtigt at bygge bro mellem offentlige og kommercielle stakeholders' behov. Det var afgørende hurtigt at finde fælles fodslag. Copenhagen Fintech-teamet og bestyrelsen tog på inspirationsrejse og besøgte en af verdens førende fintech hubs i London og blev inspireret af, hvordan en vellykket fintech hub ser ud. Tidligt godkendte og committede bestyrelsen og ledelsesteamet sig til en stor og ambitiøs vision.

Lokale versus globale ambitioner

Copenhagen Fintech's vision var at positionere København som en af de førende fintech hubs i den globale finansielle servicesektor ved at støtte og katalysere den næste æra med teknologiledede virksomheder og innovation fra startups. Målet var at blive det meste inkluderende og ekspansive økonomiske økosystem ved at forbinde fintechs og større virksomheder med unik indsigt i forbrugerbehov – og skalere de resulterende løsninger internationalt. Kort sagt, at blive top-of-mind både lokalt og globalt. Copenhagen Fintech erkendte, at konkurrencen mellem storbyer, finansielle epicentre og nye fintech hubs intensiverede hurtigt. På denne baggrund udarbejdede Copenhagen Fintech implicit et sæt kerneværdier: ikke-eksklusivitet, åbenhed, lokal forankring, og global forbindelse. Som nævnt af Thomas Krogh (Adm. Direktør for Copenhagen Fintech): "Vores vision var rodfæstet i en tro på, at vi, som en hub med base i Norden, konkurrerede om at blive den mest connectede hub globalt. Vores evne til at nå vores ambition afhang af den".

Behov for forandring

I slutningen af 2015 bevægede teknologiledede innovationer jobs væk fra de traditionelle finansielle tjenester til fintech. Tidlige forudsigelser antydede, at jobbene sandsynligvis ville forsvinde ud af Danmark og til fintech hubs i f.eks. London, Stockholm, Berlin, etc. Jobbene var i fare, og væksten i de finansielle tjenester var overvejende ledet af fintechs. Behovet for forandring var tydeligt; lade være med at gøre noget og jobbene forsvinder og væksten står stille, eller gøre noget og antallet af jobs og økonomisk vækst vil kunne stige. Copenhagen Fintech aggregerede målsætningerne til et niveau, hvor det var svært for nogen at være uenige. Kort sagt, har alle en interesse i jobskabelse og en voksende finansiell servicesektor.

Anbefalinger

1

Saml de rigtige parter

Inddrag en bred koalition af stakeholders fra det private, offentlige og fra foreninger og sørg for at sikre tidligt engagement i et fælles formål

2

Prøv at vinde kapløbet om connectivity

Gør visionen lokalt forankret og globalt relevant, og stræb efter at blive det mest globalt forbundne cluster

3

Gør status over, hvad der ikke er attraktivt

Udform tydeligt den brændende platform og opbyg et solidt argument for forandring med aggregerede målsætninger, der er svære at være uenige i

“

Copenhagen Fintech's bestyrelse og ledelsesteam formåede at opnå et bredt engagement i projektet fra en bred vifte af stakeholders. Det var en fælles indsats lige fra starten. Noget jeg husker som bemærkelsesværdigt og virkelig unikt”

Lars Frelle-Petersen, Direktør for Dansk Industri og medlem af Copenhagen Fintech's bestyrelse

Omskrivning af fremtiden fra start



Bestyrelsen og ledelsesteamet skrev “The Copenhagen Moment” – en nyhedsartikel i den fiktive avis “FinTech Times”. Den fungerede som en vigtig strategisk øvelse for at sikre, at beslutningstagerne delte et langsigtet strategisk perspektiv – 8 år ind i fremtiden.

Klik her for at se agendaen for
The Board Tour, 2017



Klik her for at læse ‘The Copenhagen
Moment’ fra 2017 i fuld længde.



Guide 02



Definér hvad der skaber succes sæt ambitiøse mål og tag action

Mål og opfølgning

Lige fra starten har Copenhagen Fintech stræbt efter at få en betydelig indvirkning på beskæftigelsen og den økonomiske vækst. Dette afspejles i deres målsætninger, som er blevet omhyggeligt rapporteret på fra år til år op imod udgangspunktet fra 2016. Formålet har været at følge og kvantificere den kollektive indvirkning af clusterets aktiviteter. Copenhagen Fintech har fra 2016-2020 målt og fulgt deres succes på fire KPI'er:

1. Udvikling i jobskabelse gennem fintech
2. Udvikling i antallet af partnerskaber mellem fintech og etablerede virksomheder
3. Udvikling i antallet af fintechs og SMV'er
4. Udvikling i investeringsvolumen i fintech startups

Derudover overvåger Copenhagen Fintech omhyggeligt internationale milepæle og ekspansioner samt graden af global positionering af den danske fintech-scene. Ifølge Simon Schou (CIO, Copenhagen Fintech): "Det vil være en betydelig milepæl, hvis de større internationale banker såsom Barclays og Citibank etablerede et innovationscenter eller en satellit i Danmark for at være tæt på den danske fintech-scene, eller hvis en større ikke-europæisk fintech-virksomhed ville vælge Danmark som deres affyringsrampe for europæisk skalering".

Mandat til at tage action og eksekvere

Bestyrelsen udnævnte Thomas Krogh som administrerende direktør i november 2016 og har siden da haft stor tillid til ham og hans evne til at lede og udvikle Copenhagen Fintech. Thomas Krogh fik hurtigt ansvar for at producere resultater og fik også mandat og godkendelse til at opbygge Copenhagen Fintech, som hvis det var et startup. De fokuserede på at producere resultater i stedet for planer. De anvendte en Minimum Viable Product-tilgang til løbende at opbygge, teste, lære og forbedre. Dette gjorde teamet i stand til at tilføje aktiviteter trinvis i stedet for at prøve at tilbyde alt fra starten. Desuden brugte de hovedsageligt bestyrelsen til større strategiske beslutninger fremfor at bruge dem som et 'sounding board' for driftsmæssige beslutninger. Dette sikrede hurtigere beslutningstagning, men det krævede også stor tiltro og tillid fra bestyrelsen. Ifølge Kent Petersen (Formand for Finansforbundet): "Copenhagen Fintech's non-profit-model var medvirkende til at vinde indpas tidligt, da teamet kunne fokusere på opbygning og vækst af clusteret, uden at bundlinjen konstant skulle være rettesnor for ressourceallokering".

Anbefalinger

1

Mål din succes

Sæt ambitiøse aggregerede mål og følg omhyggeligt op på clusterets samlede værdiskabelse

2

Sæt en ambitiøs første milepæl

Erstat de langsigtede handlingsplaner med eksekvering og vedholdende fokus på at skabe bæredygtige resultater hurtigt

3

Få et bredt mandat fra bestyrelsen

Få bestyrelsens godkendelse til at opbygge clusteret, sådan som du ville opbygge et startup: opbyg-test-lær-forbedr

“

Lige fra begyndelsen havde bestyrelsen og ledelsesteamet et langsigtet strategisk perspektiv på, hvad vi ønskede at skabe. Vi parrede dette med en kortsigtet plan for at få et stærkt fodfæste, og så overlod vi roret til Thomas og Simon”

Kent Petersen, Formand for Finansforbundet og medlem af Copenhagen Fintech's bestyrelse

Brug bestyrelsen effektivt

**Brug
bestyrelsen til
beslutninger
om...**

Strategisk retning

Forretningsmodel

Finansiering og investeringer

Ledelsesteamet fik mandat til gradvist at udvikle og gennemføre værdiskabende programmer og aktiviteter. Bestyrelsen fulgte teamets præstationer på de samlede KPI'er.

Klik her for at se Copenhagen Fintech beskrevet i tal (KPI'erne)



Klik her for at se Copenhagen Fintech's trinvis udvikling af betalende medlemmer, udgifter og programmer



Guide 03

Bliv det naturlige epicenter levér det, økosystemet efterspørger

Lokal konkurrence

Efter etableringen var Copenhagen Fintech hurtig til at gøre krav på positionen som Danmarks fintech hub og oplevede kun begrænset konkurrence fra andre lokale initiativer, der også forsøgte at adressere samme mål med lignende eller anderledes metoder. Derfor lykkedes det hurtigt Copenhagen Fintech at blive det naturlige epicenter for fintech-aktivitet i Danmark. Lars Frelle-Petersen, (Direktør for Dansk Industri) bemærker: "Det relativt lille innovationsmiljø i Danmark er sandsynligvis ikke stort nok til en overlappende indsats inden for undersektorer såsom fintech. At have ét konsolideret stærkt cluster vil gøre det lettere at tiltrække talenter, viden og kapital". I Danmark kan der sandsynligvis kun være ét – og Copenhagen Fintech var hurtige til at gøre krav på positionen og lede bestræbelserne på at skabe arbejdspladser og økonomisk vækst inden for finansielle tjenester med startups som centrum for opmærksomhed.

Opgaver der skal løses

Copenhagen Fintech opererer efter en efterspørgselsstyret logik. De fokuserer vedholdende på at levere det, der efterspørges samt de opgaver, der skal løses. De stræber efter at være på forkant med den dynamiske udvikling inden for den finansielle servicesektor generelt og især med teknologiledede innovationer. Emil Fuglsang (Medstifter og COO, Matter) påpeger: "Det er virkelig let for startups at spille dyrebar tid på at arbejde med de forkerte partnere. Copenhagen Fintech hjalp os med at allokere tid og opmærksomhed til værdifulde partnerskaber". For at imødekomme kravene fra både startups og større virksomheder i clusteret har Copenhagen Fintech opbygget en dyb og grundlæggende forståelse af den finansielle servicesektor, dens 'sprog', dens proceslandskab, virksomhedsarkitektur, IT-infrastruktur og vigtigst af alt, hvad sektoren er ved at forvandle sig til. Denne efterspørgselsstyrede logik har ført til, at Copenhagen Fintech har kunnet investere i inkubation af startups gennem lab'et og fremme åben innovation via matchmaking af startups og større virksomheder.

"Der hvor Copenhagen Fintech virkelig gør en forskel, i det mindste for mig og min virksomhed, er når man får fuld opmærksomhed og bliver behandlet som et individ. Startups er unikke ligesom folkene bag dem."

Frederik Murmann, Medstifter og Adm. Direktør for LendMe

Anbefalinger

1

Bliv 'singulariteten'

Vov at gøre krav på positionen som *hub'en* ved at afsætte tid og opmærksomhed til fælles indsats og undgå konkurrerende initiativer

2

Kend din kunde

Fokuser på, hvad 'kunderne' i clusteret efterspørger ved have dyb forståelse af sektoren og dens transformationskurs

3

Skab bedre sigtbarhed

Gør det til dit job at sørge for, at startups og større virksomheder fokuserer deres tid og opmærksomhed på de rigtige partnere – til gensidig fordel

“

Copenhagen Fintech bidrog til en sober tone og udviklede hurtigt en dagsorden, der fokuserede på fællesskab i stedet for splittelse – med corporate-startup partnerskaber i centrum”

Jesper Nielsen, Adm. Direktør for BEC

Åbning af Lab'et uden 'kunder'



En af de første opgaver var at åbne Lab'et – et samarbejdsrum dedikeret til early stage fintech startups. Finansforbundet stillede faciliteterne ved siden af deres kontor til rådighed. Kort efter at have annonceret den store åbning kom de første fintech startups til.

Lab'et har fungeret som en vigtig, fysisk manifestation af Copenhagen Fintech's community.

Klik her for at læse mere om Copenhagen Fintech Lab og se, hvad det er blevet til i dag



Guide 04

Få commitment gennem funding medfinansier for at skabe engagement

Finansieringsmodellen

Copenhagen Fintech er hovedsageligt blevet finansieret privat og har derfor ikke været bundet til langsigtede handlingsplaner og rapporteringskrav, hvilket ofte følger med offentlig finansiering. Deres strategiske partnere, dvs. Dansk Industri, Finans Danmark og Finansforbundet har givet en langsigtet commitment til finansiering. Dette har givet Copenhagen Fintech stabilitet og fleksibilitet til løbende at udvikle deres værditilbud. Copenhagen Fintech indhenter også offentlige midler og har modtaget adskillige bevillinger fra filantropiske fonde som f.eks. Industriens Fond. Disse midler er allokeret til strategiske programmer uden et klart overblik over det nøjagtige investeringsafkast såsom udgående delegationer af startups, opbygning af globale partnerskaber etc. Filantropiske tildelinger har derfor vist sig at være en værdifuld supplerende finansieringskilde for Copenhagen Fintech oven i de midler, der indhentes gennem betalende medlemmer, sponsorer og offentlige tilskud.

Copenhagen Fintech rejser nu tilstrækkeligt kapital til at finansiere igangværende programmer og til gradvist at tilføje nye initiativer. I løbet af de første år brugte Copenhagen Fintech's ledelsesteam meget tid på fundraising. Hvor den dyrebare ledelsestid måske kunne have været brugt på inkubation af startups, matchmaking mellem startups og større virksomheder etc., blev dette anset som et nødvendigt onde. Ifølge Simon Schou (CIO, Copenhagen Fintech), har Copenhagen Fintech's finansieringsmodel været et instrument til at forblive agil, relativ uafhængig og efterspørgselsstyret. Der er en bagside ved at sikre finansiering fra betalende medlemmer; der er tilbagevendende behov for fundraising, og der ingen garanti for at 'kunderne' vender tilbage til en ny runde.

Commitment gennem finansiering

At sikre, at finansiering fører til engagement, har været et andet fokusområde lige fra starten – uanset om man er medlem af clusteret, sidder i Copenhagen Fintech Lab eller fungerer som Corporate Sponsor. Der er intet, der har været gratis hos Copenhagen Fintech. Copenhagen Fintech's forretningsmodel fungerer som en non-profit-organisation og er ikke 'pay-as-you-go' som en konsulentvirksomhed. Derfor er partnere og medlemmer nødt til at acceptere, at alle investeringer i clusteret muligvis ikke er bundet op på foruddefinerede programmer og aktiviteter med 100% målbare resultater.

Hovedsageligt bruger Copenhagen Fintech medfinansiering som en indikator for commitment. Hvis partnere og medlemmer betaler for at 'være en del af klubben', er de mere tilbøjelige til at blive aktive og bidrage. At lave en indgangsbillet til "showet" sikrede, at Copenhagen Fintech tiltrak partnere og medlemmer, som var engagerede i at gentænke fremtidens værditilbud indenfor fintech og den finansielle servicesektor.

Anbefalinger

1

Vær ikke bange for bootstrapping

Vov at skaffe midler privat for at bevare agilitet og spillerum uden at committe sig til langsigtede handlingsplaner

2

Lad involveringen koste noget

Brug medfinansiering fra betalende medlemmer til at opbygge engagement og mål medfinansiering som en indikator for commitment

3

Hav et ben i hver lejr

Finansiering er ikke blot finansiering. Udnyt privat og offentlig og filantropisk finansiering til at få det bedste fra alle verdener

“

Vores finansieringsmodel har givet os spillerum og har samtidigt holdt os på mærkerne. Vi er nødt til at skabe værdi for at holde vores ‘kunder’ glade som enhver anden virksomhed. Vi er ikke-eksklusive og ansøger om offentligt tilskud, mens vi anvender filantropisk finansiering til specifikke programmer og aktiviteter”

Simon Schou, CIO, Copenhagen Fintech

Øremærket finansiering til internationalisering

INDUSTRIENS FOND
FREMME DANSK KONKURRENCEEVNE
The Danish Industry Foundation

DKK
11,45
millioner

Programmet muliggør samarbejde med globale fintech hubs og vil forme nye globale alliancer og nedbryde barrierer for danske fintechs med globale ambitioner

Byggeblokke

Acceleration Program

Go Global Program

FinTech Summit

Læs mere om Global Acceleration Program – gennemført af Copenhagen Fintech, finansieret af Industriens Fond



Guide 05

Bliv mediator og mægler forstå behovene for matchmaking

Tilføj værdi til startups og større virksomheder samtidigt

Copenhagen Fintech arbejder som mediator og matchmaker for fintech startups og større virksomheder i den etablerede sektor. Ifølge Kent Petersen (Formand for Finansforbundet): "Copenhagen Fintech har formået at skabe en forbindelse mellem den etablerede sektor og de såkaldte 'disruptors' til gensidig fordel og at afbøde alt det drama, som var omdrejningspunktet ved udbredelsen af fintechs tilbage i 2015". For effektivt at matchmake startups med større virksomheder har Copenhagen Fintech udnyttet en dyb forståelse af sektoren og dens transformationskurs og har samtidigt været på forkant med udviklingen af slutkundernes behov. Ifølge Rolf Kjærgaard (Adm. Direktør for Vækstfonden): "Copenhagen Fintech har bygget broen fra begge sider. Dette har krævet en dyb forståelse af dynamikken i den etablerede finansielle servicesektor".

'Forståelse' som udgangspunktet

Copenhagen Fintech har opbygget et økosystem omkring startups, som – i partnerskab med større virksomheder – vil arbejde dedikeret med udvikling af teknologiledede innovationer. For at hjælpe startups bedst muligt med at få fodfæste tidligt har Copenhagen Fintech brugt tid på at sætte sig ind i startups' værditilbud og folkene bag dem. Ifølge Emil Fuglsang (Medstifter og COO, Matter), samarbejder Copenhagen Fintech-teamet med dyb empati med grundlæggerne, med oprigtig integritet for deres projekter og med en reel hensigt om at gøre det, der er bedst for startups. Han bemærker desuden: "Teamet har en stærk forståelse af, hvad de enkelte startups arbejder på. De fungerer hovedsageligt som en meget indflydelsesrig og indsigtfuld mægler for os, startups".

En portal til verden

Over tid har Copenhagen Fintech positioneret sig som det sted, hvor man henvender sig, hvis man er en virksomhed, der ønsker at etablere nye forbindelser lokalt og globalt. Christian Peter Kromann (COO, SimCorp) udtaler: "Copenhagen Fintech fungerer som en portal til verden. Hvis du ved, hvad du leder efter, kan de hurtigt sætte dig i forbindelse med de rigtige mennesker – også globalt, hvilket er et must-have for en virksomhed som SimCorp". Copenhagen Fintech har gjort det nemt og bekvemt for alle stakeholders i økosystemet at netværke, søge efter potentielle partnere og komme i forbindelse med internationale startups, større virksomheder og investorer.

72%

af startups svarede, at Copenhagen Fintech havde hjulpet dem med at finde samarbejdspartnere i den seneste 'Corporate & Startup Survey' fra 2020

Anbefalinger

1

Matchmake det 'nye' og det 'gamle'

Opbyg en solid forståelse af, hvordan startups og større virksomheder er stærkere sammen end hver for sig. Lav derefter de rigtige matches

2

Repræsenter startups'ene

Bliv mægler for startups ved at holde konstant øje med deres behov og særlige krav, både hvad angår partnere, investorer og viden

3

Bliv 'Chief Dot Connector'

Investér tid og ressourcer i at opbygge et netværk, lokalt og globalt, for at fungere som en portal ud i verden for medlemmerne

“

Startups har været som et spejl. Hvis et startup kan få noget i gang med, lad os sige, 8 personer, mens det krævede 20 for os, fortæller det mig, at der er noget, vi burde gøre anderledes. Vi har fokuseret på at forbedre vores måder at arbejde med innovation på i mange år nu, og vi er på vej et godt sted hen. Et nyligt eksempel fra Jyske Bank er indførslen af en Spotify-inspireret 'Tribe'-struktur i vores udviklingsteams”.

Peter Schleidt, Direktør for Jyske Bank og medlem af Copenhagen Fintech's bestyrelse

Accelerering af partnerskaber med startups

Copenhagen Fintech har siden 2018 kørt med Partnership Accelerators, der sigter mod at matche de rigtige startups med de rigtige større virksomheder. Startups takler specifikke udfordringer fra Copenhagen Fintech's selskabspartnere.



På baggrund af deres omfattende erfaring har Copenhagen Fintech udviklet et praktisk overblik over DO's og DON'Ts for at skabe succesfulde partnerskaber mellem startups og større virksomheder

Kik her for at se det fulde overblik over vejen til succesfulde partnerskaber



Klik her for at læse mere om Copenhagen Fintech's Partnership Accelerator Program



Guide 06

Opbyg dit community og følgeskab skab relationer med intimitet

Opbygning af community'et

Copenhagen Fintech har fra dag 1 fokuseret på at opbygge et ekspansivt og levende community. Thomas Krogh (Adm. Direktør for Copenhagen Fintech) siger: "Styrken ved netværket og community'et er selve kernen i, hvordan Copenhagen Fintech skaber værdi. Alle vores programmer og aktiviteter styrker og udvider i bund og grund løbende vores community". Copenhagen Fintech Lab har lige fra starten fungeret som en fysisk manifestation af community'et og har udviklet sig til 'the place to be', hvis man ønsker at oprette forbindelse til fintech community'et. Anders Hartmann (Medstifter og Adm. Direktør for NORD Investments) siger: "Community'et i Lab'et betyder alt. Magien opstår ofte gennem uformelle sammenkomster, og når man går ind ad en åben dør."

Struktur og intimitet

Community'et, der blev orkestreret af Copenhagen Fintech, har over tid udviklet sig til en kernefunktion med en dedikeret Community Manager, som har fået ansvar for at styre og holde øje med relationerne i community'et. Charlotte Rønje (Medstifter og Adm. Direktør for Jamii) mener, at "Community'et styres på en meget struktureret og praktisk måde; alt drejer sig om menneskene bag startups. Communities handler om mennesker, og Copenhagen Fintech er virkelig bevidst om dette". Dette understøttes af Frederik Murmann (Medstifter og Adm. Direktør for LendMe): "Der, hvor Copenhagen Fintech virkelig gør en forskel, i det mindste for mig og min virksomhed, er når man får fuld opmærksomhed og behandles som et individ. Startups er unikke ligesom folkene bag dem". Copenhagen Fintech udvider konstant deres community – især globalt. Copenhagen Fintech-teamet har tillige en Slack-kanal, hvor de deler de nye startups, der skal inviteres ind i community'et. Copenhagen Fintech har også kortlagt den danske fintech-scene, der giver den mest opdaterede information om bevægelserne blandt fintech startups i Danmark.

65%

af startups svarede, at Copenhagen Fintech har hjulpet dem med at skabe værdifulde netværk i den seneste 'Corporate & Startup Survey' fra 2020

Anbefalinger

1

Community'et i centrum

Gør opbygning af community'et til en strategisk prioritet lige fra starten af, da clusterets styrke afhænger af den

2

Hold det personligt

Administrér netværket af relationer i community'et på en struktureret måde og bevar samtidigt et tæt og intimt forhold til personerne bag virksomhederne

3

Gør det ekspansivt

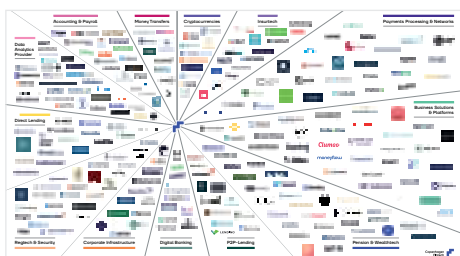
Sørg for, at community'et konstant udvider sig og hold døren åben for nye deltagere – især fra andre epicentre

“

For Copenhagen Fintech starter og slutter det hele med community'et. Det er et nøgleelement i deres succes. De har opbygget et netværk af ligesindede mennesker, der behandles lige og får de samme muligheder”

Charlotte Rønje, Medstifter og Adm. Direktør for Jamii og medlem af Copenhagen Fintech's bestyrelse

Kortlægning af den danske fintech-scene



Copenhagen Fintech besluttede tidligt at lave et kort over den danske fintech startup-scene.

“Dette er måske vores bedst bevarede forretningshemmelighed. Startups kommer til os for at komme på kortet. Det har fungeret som en fremragende og nem måde at udvide vores community på”

– Simon Schou, CIO, Copenhagen Fintech

Klik her for at se Copenhagen Fintech's kort over den danske fintech startup-scene



Guide 07

Opbyg et lille og alsidigt team aktivér både teamet og community'et

Lederskabet

Copenhagen Fintech's bestyrelse udnævnte Thomas Krogh som administrerende direktør i november 2016. Thomas Krogh har siden da været Copenhagen Fintech's ansigt udadtil sammen med Simon Schou, der er Chief Innovation Officer, og Oliver Sjøstedt, chef for Startup Growth. Sammen udgør de et ledelsesteam, der besidder en unik kombination af struktur, sektorerfaring, kreativitet og inkubationsevner. Ifølge Kent Petersen (Formand for Finansforbundet): "Ledelsesteamet har en stærk tro på det, de laver, og repræsenterer en fælles, innovativ styrke, samtidig med at de er mestre i opbygning af netværk og communities". Anders Hartmann (Medstifter og Adm. Direktør for NORD Investments) tilføjer: "Både Thomas og Simon forsøger at holde sig tæt på virksomhederne, men de holder samtidigt altid døren åben og udviser en oprigtig interesse for mit projekt og min forretning".

Teamet

Copenhagen Fintech har opbygget et lille og alsidigt team. Teamet er opdelt i: 1) Corporate Innovation and Engagement, 2) Ecosystem Development, 3) Community Lab and Startup & Investor Engagement, 4) Branding & Relations. Teamet kan bryste sig af sektoransættelser, innovationsstrategier, Community Managers, eventplanlæggere og SoMe-kommunikatører med mere. I dag består hele teamet af 11 personer, inklusiv 4 studentermedhjælpere, og har næsten fordoblet antallet af medarbejdere siden 2016. En fællesnævner for folkene i Copenhagen Fintech-teamet er, at de alle fokuserer på mennesker – ikke kun på deres forretning. Hvad angår startups henvender de sig til iværksætterne med oprigtig empati, integritet og med en reel hensigt om at gøre det, der er bedst for dem og deres forretning.

Det globale rådgivningsnetværk

Udover partnere, sponsorer og medlemmer har Copenhagen Fintech en gruppe tilknyttede partnere såsom advokater og konsulentvirksomheder, som støtter startups og Copenhagen Fintech-teamet ved at stille specialiserede færdigheder og ekstra muskelkraft til rådighed, når der er behov for det. Copenhagen Fintech driver et 'Connect Program', der gør det muligt for startups at modtage pro bono support fra rådgivere, der tilbyder professionelle services, som ellers typisk er for dyre for startups. Derudover har Copenhagen Fintech et Global Advisory Board bestående af repræsentanter fra både selskabs-, investor- og startup-område fra hele verden. Udover at være et middel til at styrke internationale relationer og partnerskaber fungerer board'et også som et fælles rådgivningsteam, der hjælper ledelsesteamet med at se, hvad der sker nu og i fremtiden. Dermed guider de også strategisk beslutningstagning.

Anbefalinger

1

Find de passionerede ledere

Opbyg clusteret omkring nogle få nøglepersoner, der er passionerede og engagerede i hele clusterets succes

2

Opbyg et stjernehold

Sæt et team i den rigtige størrelse med beslutningstagere med alsidige færdigheder og en stærk kundeforståelse

3

Gå efter dem i en højere vægtsklasse

Etablér et stærkt rådgivningsnetværk og Global Advisory Board i clusteret for at kunne få adgang til specialiserede færdigheder og indsigter, når der er behov for det

“

Vi har opbygget et team, der er fuldt gearet til at støtte startups, større virksomheder og investorer, fordi de forstår deres mål og har afsat tid og energi til at hjælpe dem med at nå dem”

Thomas Krogh, Adm. Direktør for Copenhagen Fintech

Strukturér teamet og rådgivere

Copenhagen Fintech-teamet er opdelt i fire kernegrupper

Corporate Innovation
and Engagement

Ecosystem
Development

Community Lab and
Startup & Investor
Engagement

Branding & Relations

Connect
Programs

En af Copenhagen Fintech's første programmer, der blev udviklet tilbage i 2017, var 'Connect Programs', der sigter mod at forbinde startups med leverandører af professionelle services

Talent & HR

Advisory & Audit

Law & Legal

Klik her for at se opbygningen af
Copenhagen Fintech's team



Klik her for at læse mere om Copenhagen Fintech's
Connect Programs for startups



Guide 08

Gør kommunikation til en strategisk prioritet bliv den naturlige autoritet

Marketing og kommunikation

Kommunikation er og har været en højt prioriteret aktivitet hos Copenhagen Fintech – noget som Thomas Krogh (Adm. Direktør for Copenhagen Fintech) afsætter betydelig tid og opmærksomhed til. Det var især vigtigt i starten, hvor teamet fokuserede på at opnå positionen som det samlende og konsoliderende danske fintech-initiativ. Danmark kan ikke bryste sig af at være et finansielt centrum som London, Singapore eller New York. Derfor besluttede Copenhagen Fintech bevidst at skruer op for volumen og frekvensen af deres kommunikation for at tiltrække opmærksomhed fra investorer, startups og større virksomheder. Copenhagen Fintech besluttede tidligt at kommunikere på engelsk. Dette var en vigtig beslutning – især da kontinuerlig branding og storytelling har været med til at gøre København top-of-mind. Først lokalt og i sidste ende globalt.

I dag kommunikerer Copenhagen Fintech stadig ofte med deres community for at dele både interessant information og succeshistorier fra community'et. Ifølge Lars Frelle-Petersen (Direktør for Dansk Industri): "Copenhagen Fintech har været fremragende til at markedsføre København som en fintech hub, hvilket har skabt en magnetisk tiltrækningskraft fra globale aktører. Deres evne til at give relevant information til community'et og kommunikere succeshistorier har været imponerende". Han bemærker også, at indholdet er af afgørende betydning: "Det er vigtigt, at det, der kommunikeres ud, fortsat giver værdifuld indsigt. Hvis det ikke gør det, er det bare støj, der vil blive sorteret fra over tid".

Valg af kommunikationskanaler

Copenhagen Fintech kommunikerer eksternt via LinkedIn, hvor de har over 7.000 følgere. De udsender også et nyhedsbrev hver anden uge til en gruppe af over 5.000 med en åbningsrate på 30%. Copenhagen Fintech ved, hvor deres stakeholders befinder sig og fokuserer deres opmærksomhed på disse specifikke kanaler. Ifølge Simon Schou (CIO, Copenhagen Fintech) er det afgørende at finde de rigtige kanaler: "Selvom en omtale i en erhvervsavis er super, er det ikke den vigtigste kanal for os til at nå ud til vores målgruppe. Det gælder især i betragtning af vores globale forbindelser". Copenhagen Fintech fokuserer også på at lave opslag, der kan redistribueres af community'et. Derved udnyttes community som et ekko, der øger rækkevidden af vigtige budskaber.



Anbefalinger

1

Gør det 'CEO-vigtigt'

Priorité kommunikation og branding i en sådan grad, at det fortjener den administrerende direktørs tid og opmærksomhed

2

Oversvøm kanalerne

Vær ikke bange for at kommunikere og dele information hyppigt og højt, men sørg altid for, at indholdet er relevant

3

Brug community'et som højtaler

Udnyt dit community til at opnå udvidet rækkevidde billigt ved at dele relevante indsigter og nyheder, som de kan videredistribuere

“

Copenhagen Fintech er virkelig aktiv på LinkedIn. Jeg læser alle deres opslag og deler det med mit netværk. De har i høj grad opnået en stærk tilstedeværelse og er en betydningsfuld stemme ift. hvad der rører sig inden for teknologiledet innovation i den finansielle servicesektor. Imponerende med begrænsede midler”

Ashok Kalyanswamy, CIO, Saxo Bank

Ræk langt ud over medlemsbasen

Copenhagen Fintech har prioriteret kommunikation, hvilket har resulteret i en rækkevidde, der når langt ud over clusterets medlemmer.



Følgeskab sammenlignet med et best-in-class cluster



Copenhagen Fintech
+7.000 følgere



Singapore FinTech Association
+13.000 følgere

LinkedIn Group:
+3.500

Facebook:
+2.000

Twitter:
+2.800

Newsletter:
+5.000

Guide 09

Tænk og “go global” fra starten etablér den nordiske portal til verden

Globalt udsyn

Danmark er et lille land. Copenhagen Fintech havde et globalt udsyn lige fra starten, som beskrevet i ‘Guide 1’ i denne playbook, fordi der var behov for forbindelser til globale startups, større virksomheder og investorer for at opbygge en fintech hub forankret i et lille land med en endnu mindre hovedstad. Som ambassadør på den danske ambassade i Singapore, arbejdede Dorte Bech Vizard (nu: Direktør i Udenrigsministeriet) sammen med Copenhagen Fintech om at oprette forbindelser med partnere i Singapore. Hun erindrer: “Vi (red: den danske ambassade) rejste rundt i Singapore sammen med Copenhagen Fintech. Vi modtog den feedback, at selvom Copenhagen Fintech måske ikke er den vigtigste fintech hub i verden, er den helt sikkert den mest connectede”.

Copenhagen Fintech’s evne til at opbygge og udvide deres globale tilstedeværelse har været vigtig for at tilføre værdi til de større virksomheder. Ifølge Christian Peter Kromann (COO, SimCorp), er Copenhagen Fintech virkelig godt forbundet med den globale fintech-scene. Han bemærker: “Når vi ved, hvad vi leder efter med hensyn til domæner og teknologier, er Copenhagen Fintech vores udgangspunkt og vej ind i fintech-verdenen”.

Nordiske styrkepositioner

Rolf Kjærgaard (Adm. Direktør for Vækstfonden) bemærker, at Copenhagen Fintech hurtigt har fået fodfæste på den globale scene, og at “de fortsatte bestræbelser på at internationalisere er af afgørende betydning. Både med hensyn til opbygning af community og med hensyn til at tiltrække kapital. Magnetismen i København som en hub for udenlandske startups vil sandsynligvis stige, hvis de ser en mulighed for finansiering parret med et stærkt og globalt forbundet community”.

I dag er Copenhagen Fintech fokuseret på at udnytte Nordens unikke styrkepositioner. De fokuserer på at opbygge en differentierende styrkeposition vis-à-vis de førende fintech hubs i verden. Den vigtigste styrkeposition er ‘teknologier med mennesket i centrum’, dvs. design og æstetik, brugervenlighed etc. Andre spidskompetencer er ‘bæredygtighed’ og ‘indflydelse’, såsom ESG screenings.

Udgående delegationer

Copenhagen Fintech bringer også startups til verden og fungerer som bro til startups, større virksomheder og investorer i andre hubs. De afsætter betydelig tid til at forberede de udgående delegationer på forhånd – noget der gør indtryk. Dorte Bech Vizard (Direktør, Udenrigsministeriet) oplevede, at startup delegationen kom meget velforberedt: “Startups vidste, hvem de skulle tale med, hvilke emner der skulle afdækkes, og det resultat de ønskede at få ud af det – ofte med partnerskaber i tankerne”.

Anbefalinger

1

Tænk som en verdensborger

Vær klar til hele verden fra starten af. Hvis det gælder de fleste startups, gælder det også danske hubs med store ambitioner

2

Vær 'kendt' for en spidskompetence

Vær ikke bange for at investere tid og ressourcer på specialisering. Udnyt Nordens unikke styrkepositioner til en konkurrencemæssig fordel

3

Bliv guide til hele verden

Tag ansvar for at bringe lokale startups ud i verden og gør dem klar til at danne værdifulde relationer i andre epicentre

“

I sidste ende har du behov for et stærkt internationalt netværk til at støtte et startup's gennembrud uden for Danmark. Det har været og vil blive ved med at være en nøgleprioritet for Copenhagen Fintech at skabe internationale forbindelser og muligheder for startups og samtidig positionere København som en stærk fintech hub”

Ulrik Nødgaard, Adm. Direktør for Finans Danmark, og formand for Copenhagen Fintech's bestyrelse

Styrkelse af forholdet til Singapore

Copenhagen Fintech har år for år styrket forholdet til økosystemet i Singapore

MoUs

2017: Singapore Fintech Association underskriver MoU

2018: MAS og den danske FSA underskriver MoU

Milepæle

2018

The Danish Ministry of Industry, Business and Financial Affairs visits Singapore

2019

Key stakeholders from Singapore join Copenhagen Fintech's Global Advisory Board

2019

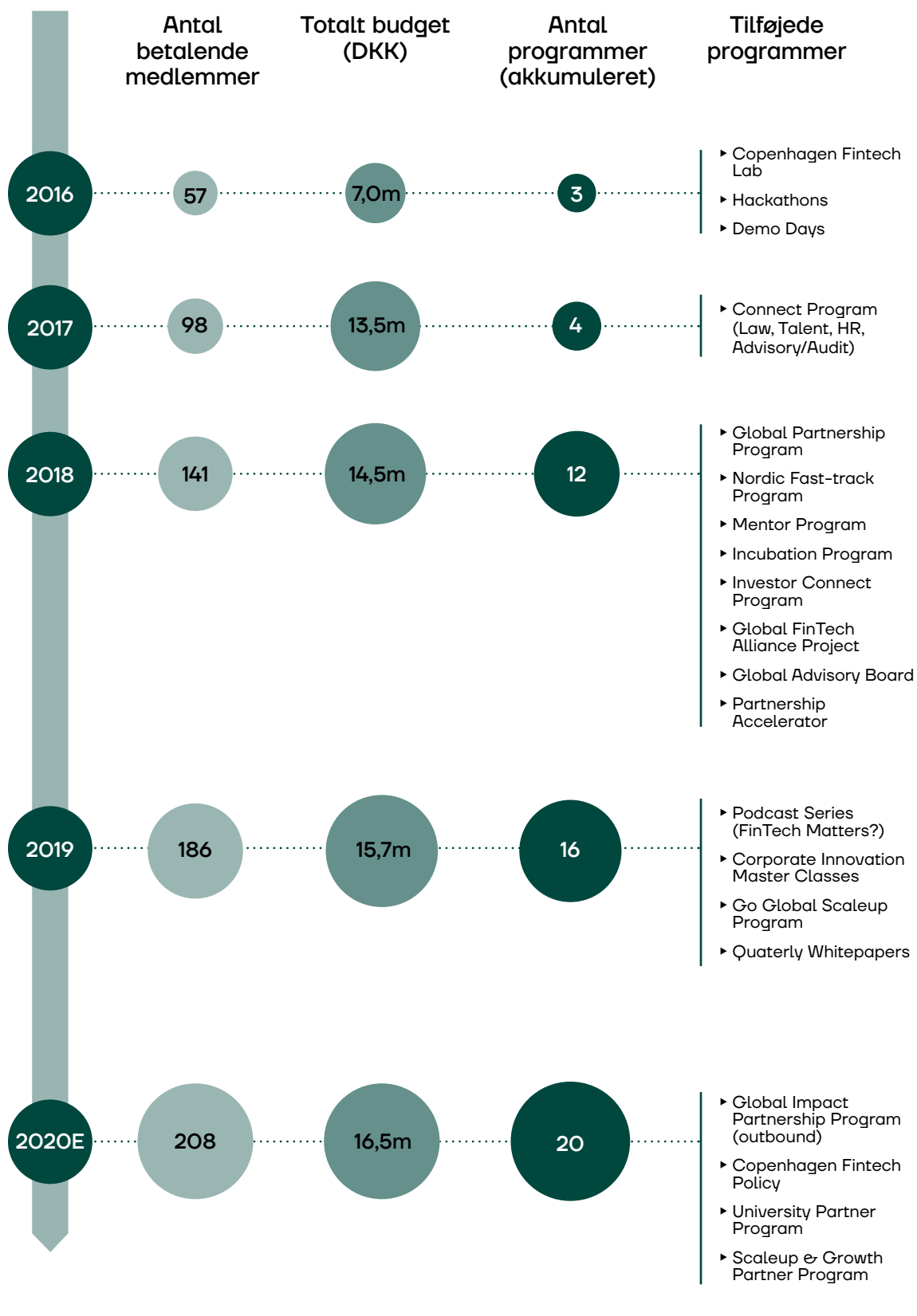
+25 companies (+60 people) travel to the Singapore FinTech Festival

2020

Copenhagen Fintech is World FinTech Festival as part of the Singapore FinTech Festival



TRINVIS UDVIDELSE AF AKTIVITETER





KAPITEL 3

NÆSTE SKRIDT FOR COPENHAGEN FINTECH



VISIONEN FOR FREMTIDEN

Copenhagen Fintech er historien om, hvordan visionære mennesker, startups og medlemmer, fagforeninger og brancheorganisationer opbyggede et levende og stærkt cluster med startups som drivkraft og centrum. Det er også historien om en succes med mange facetter. For startups. For den finansielle sektor. For samfundet. Hvor er Copenhagen Fintech på vej hen herfra? Hvad er muligvis næste skridt for et allerede vellykket startup-drevet cluster i Norden?

For at anskueliggøre hvad der kunne være næste skridt for Copenhagen Fintech, har EY kigget på Singapore og Tel Aviv, to førende fintech clusters, for at forstå, hvad der kendetegner et "best-in-class" cluster. Der blev indhentet perspektiver fra stakeholders, der er tæt på Copenhagen Fintech, om fremtidige prioriteter, og om hvordan Copenhagen Fintech kan udvikle sig og lancere nye tiltag. Vi bad Copenhagen Fintech's ledelsesteam om at forestille sig, hvordan fremtiden kunne se ud med Copenhagen Fintech som et best-in-class globalt fintech-cluster i 2030.

FØRENDE GLOBAL PRAKSIS

Hvad karakteriserer førende fintech clusters, og hvordan har de bygget deres styrkepositioner

Selvom Copenhagen Fintech inden for en rimelig kort periode har formået effektivt at understøtte et åbent innovationsøkosystem, der leverer værdi til startups, investorer samt den etablerede finansielle servicesektor, er der stadig flere måder at udvikle sig på for at blive endnu mere attraktiv for startups, større virksomheder og investorer. Mere specifikt kunne dette omfatte bedre adgang til tidlig kapital, finansiering og international venturekapital, tiltrækning af innovationsafdelinger fra førende internationale banker og forsikringselskaber, sikring af global adgang til teknologiske talenter, tiltrækning af udenlandske vækstvirksomheder, samt at øge tætheden, skalaen og forbindelsen blandt de lokale startups.

Førende fintech clusters

Findexable har udviklet 'Global FinTech Index 2020' i et forsøg på at opbygge en global standard for den globale fintech-scene. Ifølge dette indeks er de ti førende globale fintech hubs San Francisco Bay, London, New York, Singapore City, Sao Paulo, Los Angeles, Bangalore, Boston, Berlin og Mumbai. Interessant nok konkluderer rapporten, at "rangeringen er bevis for en verdensomspændende afkobling mellem økonomisk styrke og den kommercielle dominans af traditionelle finanscentre. Finansiell styrke er ingen garanti for en bys status som fintech hub". Man kan ikke tilsidesætte ambitionen om at opbygge verdens førende fintech hub i København som en abstrakt idé uden at tage virkeligheden med i betragtning.

Singapore og Tel Aviv

EY har især fokuseret på Singapore City og Tel Aviv, da begge hubs ligger i små lande ligesom Danmark, og begge anses for at være stærke fintech hubs. For at forstå, hvad der får Singapore og Tel Aviv til at skille sig ud, henvendte EY sig til lokale eksperter på området, der er tæt på der, hvor tingene sker. Selvom der er ligheder mellem Singapore og Tel Aviv, adskiller deres individuelle rejse til global autoritet sig betydeligt. Fintech clusteret i Tel Aviv, der ligger som nummer 18 på 'Global FinTech Index 2020', er skabt gennem en iværksætterkultur. Israel er hovedsageligt en startup nation, der kan bryste sig af mere venturekapital, startups, forskere og teknologiske professionelle end noget andet land i verden målt per indbygger. Singapore er derimod et samfund med en national karakter, der vedholdent stræber efter succes og ekspertise ifølge Varun Mittal (Partner, EY-Parthenon) og forfatter til bogen 'Singapore: The FinTech Nation'. Singapores fintech cluster blev ydermere opbygget med ekstraordinær stærk støtte fra offentlige myndigheder og regulatorer for at skabe de optimale økonomiske og juridiske betingelser for åben innovation.



Singapore

En 'fintech Nation'

I 2020 rangerede Singapore City som nummer 4 på 'Global FinTech Index 2020'. Bystaten er et stort kapitalcenter i Asien og understøtter en stor etableret finansiell servicesektor. I løbet af de sidste år har den også udviklet sig til en verdensførende fintech hub og til Sydøstasiens største fintech-community. Der er flere faktorer, der har bidraget til denne position, herunder stærk adgang til en pipeline af lovende talenter. Der har derudover været en del efterspørgsel efter fintech-løsninger fra digitalklare forbrugere og den etablerede finansielle servicesektor. Hele APAC-regionen fungerer som et testmarked for Singapore-baserede fintech startups, og som et resultat af dette, har mange fintech startups hovedsæde i Singapore.

Gunstige rammer og statsstøtte

Singapore har et sundt miljø for fintech startups, og der er et stærkt engagement fra myndighederne til at opbygge et blomstrende fintech-økosystem. Der er adskillige eksempler på statsstøttede aktiviteter der har hjulpet med at opbygge økosystemet såsom Singapore Fintech Festival, Singapore Fintech Awards og flere. Ifølge Varun Mittal (Partner, EY-Parthenon), er Singapores fintech-økosystem muliggjort af en kulturelt forankret besættelse af ekspertise, en unik tilgang til økonomisk politik og regulering samt en kontrolleret model til idégenerering. Et af de mest unikke kendetegn ved Singapore med hensyn til fintech er deres åbne lovrammer. Monetary Authority of Singapore (MAS) er den eneste tilsynsmyndighed, handelspromotor og centralbank – alt samlet i én enhed. Konkurrence tilskyndes gennem udformning af politikker, og der er specifikke regler og politikker, der kun gælder for innovation inden for finansielle tjenester. Et eksempel er en 'Regulatory Sandbox', som er en åben invitation til større virksomheder og fintechs, der ønsker lempelse fra specifikke juridiske og lovgivningsmæssige krav, mens de eksperimenterer og udvikler innovative produkter, tjenester og løsninger.

Regeringen har også stimuleret venturekapitalbranchen. I 2008 skabte myndighederne en model, hvor de kunne blive limited partner i nye venturekapitalfonde. De matchede finansiering med et foruddefineret beløb og en samling af Singapores venturekapitalfonde er blevet til takket være dette initiativ.

Hvad kan vi lære af Singapore og deres rejse:

- 1) Arbejde i fællesskab med tilsynsmyndigheder for at få lempet kravene til fintech startups, der udvikler innovative produkter, tjenester og løsninger
- 2) Samarbejde med myndighederne for at stimulere venturekapitalinvesteringer til fintechs
- 3) Gøre det så attraktivt som muligt for fintech startups at bruge København som deres første affyringsrampe til et større testmarked

"MAS har været en meget støttende og vigtig drivkraft for at udvikle Singapore til en stærk fintech-nation. De har været en usynlig hånd og fungeret som en engageret partner i community'et"

Varun Mittal, EY-Parthenon Partner og forfatter til 'Singapore: The Fintech Nation'



Klik her for at læse om Varun's bog: 'Singapore: The Fintech Nation'



Tel Aviv

En historie om iværksætteri

Mens Singapore måske er fintech-nationen, kunne Israel betragtes som en startup nation med en stærk iværksætterhistorie. Dette har positioneret Israel som et af de førende startup-miljøer i verden. Iværksætteri i Israel er historien om et nyt land i et vanskeligt miljø med begrænsede naturressourcer. Ifølge The Israel Innovation Authority er innovation en af Israels mest værdifulde ressourcer og årsagen til, at landet producerer det mest betydelige antal startups per indbygger i verden. Israel kan bryste sig af en stærk iværksætterkultur, der støtter et stærkt community af serieiværksættere. De erfarne iværksættere samarbejder også i høj grad med Israels akademiske institutioner og de mere end 350 multinationale virksomheder, der har etableret R&D-centre i Israel.

Gunstige rammer

I lighed med miljøet i Singapore får Israel en stærk og dedikeret statsstøtte til innovation og generering af IP. For virksomheder med en årlig global omsætning på under \$2,5 mia. er der lave selskabsskatter, lave kapitalgevinstskatter og lave skatter, når de sælger IP eller trækker sig ud af virksomhederne. Der er også en dedikeret 'Innovation Authority' til at levere finansieringsplatforme til innovationer.

Ifølge Itay Zetelny (Senior Manager, EY og Tel Aviv FinTech Lead) er Israels stærke resultater med opbygning og vækst af startups rodfæstet i to faktorer. For det første en dyb innovationsdrivkraft. For det andet en støttende regering, der muliggør innovation, mens den samtidig giver incitamenter til at generere IP. Han bemærker, at Israel har en stærk teknologisk og finansiel infrastruktur med en erfaren venturekapitalbranche.

Globalt udsyn

I lighed med Singapore og København afholder Israel et årligt ugelangt event, der er dedikeret til at forbinde det israelske fintech-økosystem med resten af verden. Da israelske fintech startups også har et relativt lille lokalt testmarked til rådighed, opbygges startups ofte med et globalt perspektiv. Parret med en stærk og erfaren venturekapitalbranche er Israel hjemsted for en pipeline af vellykkede fintech scaleups såsom eToro og Melio. Israel har en enestående historie med statsstøttet militært iværksætteri, som har haft afsmittende effekt på undersektorer. Dette har også ført til, at Israel er blevet globalt anerkendt som "stedet" for startups inden for cyberdomænet.

Hvad kan vi lære af Tel Aviv og deres rejse:

- 1) Tiltrække innovationsafdelinger fra store multinationale virksomheder og forbinde disse med erfarne iværksættere og akademiske institutioner
- 2) Fokuser på opbygningen af 'spidskompetencen' – noget at blive globalt anerkendt for
- 3) Støtte genereringen af IP gennem et aktivt miljø, der er skabt og støttet af myndighederne

"Som nation er Israel en historie om et nyt land. Vi tror på, at alt er muligt, og at alt starter med innovation rodfæstet i viden."

Itay Zetelny, Senior Manager, EY og Tel Aviv FinTech Lead

EN PLAUSIBEL FREMTID

Hvad kunne være næste skridt for Copenhagen Fintech og fintech clusteret

Med en forståelse af, hvad der karakteriserer de førende fintech clusters i verden, og hvad der gør dem attraktive, vil vi nu rette vores opmærksomhed mod det potentielle næste skridt for Copenhagen Fintech. Vi vil komme med indsigter fra stakeholders, der er tæt på Copenhagen Fintech for at foreslå, hvad Copenhagen Fintech fortsat skal kunne tilbyde og gennemføre, hvor de skal udvikle sig hen, og hvad de skal supplere med. Vores analyse antyder, at der er et sæt grundlæggende aktiviteter, som Copenhagen Fintech bør fortsætte med at udvikle og tilbyde til clusteret. Vi vil også fremhæve fire specifikke måder, som Copenhagen Fintech kan udvikle sig på og skabe endnu mere værdi for stakeholders i fremtiden.

Aktiviteter, der skal fortsættes

Copenhagen Fintech bør for det første fortsætte som det naturlige epicenter for alle aktiviteter relateret til fintech-domænet i Danmark, mens de samtidig fungerer som en portal til verden for lokale fintechs og større virksomheder. For det andet bør de fortsætte med at fungere som inkubator for early stage fintech startups gennem Copenhagen Fintech Lab og eksekvere værdiskabende programmer for startups, større virksomheder og investorer. Ligeledes er det afgørende at fungere som mediator og matchmaker mellem fintech startups og større virksomheder, både indenlands og i udlandet, for at fremme partnerskaber, der skaber værdi for begge parter. Community'et skal også holdes levende, og netværket holdes tæt, i takt med, at clusteret udvides, og antallet af alumne Labsters vokser. Sidst men ikke mindst bør Copenhagen Fintech fortsætte deres bestræbelser på at internationalisere og globalt udbygge aktiviteterne for at hjælpe medlemmerne med at forme meningsfulde, værdifulde og langvarige relationer.

Mulige tilføjelser til porteføljen

Vores analyse har også vist et sæt muligheder, som Copenhagen Fintech potentielt kan adressere. De består af et sæt mulige udviklingsspor, som Copenhagen Fintech kan udforske og overveje i fremtiden. De skal idéelt set regnes som potentielle supplementer til det eksisterende værditilbud, og de fleste af dem er allerede på radaren hos Copenhagen Fintech's ledelsesteam. I denne publikation skal mulighederne tjene som inspiration til, hvad der potentielt kan skabe et endnu stærkere "Copenhagen Fintech" i fremtiden. I det følgende vil vi uddybe hver af mulighederne skitseret nedenfor.

FORSKNINGSSAMARBEJDE

1

Gør forbindelse og samarbejde med førende forsknings- og akademiske institutioner til en strategisk prioritet

TIDLIG VENTUREKAPITALFINANSIERING

3

Opret adgang til venturekapital tidligt, potentielt som en fond, der forvaltes som en del af Copenhagen Fintech-netværket

ANERKENDT GLOBAL SPIDSKOMPETENCE

2

Gør Copenhagen Fintech anerkendt for menneskecentrerede løsninger og et stærkt engagement i 'impact' og bæredygtighed

UDVID VÆRDITILBUDET

4

Udvid værditilbuddet til økosystemet

1

Gør forbindelse og samarbejde med førende forsknings- og akademiske institutioner til en strategisk prioritet

Nærhed til den akademiske verden

Nære partnerskaber mellem virksomheder, offentlige myndigheder og den akademiske verden anses som den hellige gral for vellykkede 'design clusters'. Treenigheden omtales ofte som Triple Helix (Cluster Development Handbook, 2016). Selvom Copenhagen Fintech har beskæftiget sig med den akademiske verden, udgør det ikke en væsentlig del af deres aktiviteter. Samarbejde med universiteter og forskere vil sandsynligvis skabe yderligere værdi i clusteret i fremtiden, men det skal fastlægges, hvordan engagementet og samarbejdet skal se ud. Det er også vigtigt at skabe incitamenter for at sikre, at universiteterne er committede til at samarbejde med startups i clusteret. De har sandsynligvis behov for 'at der bliver sat noget på højkant' ligesom de betalende medlemmer af clusteret, men medfinansiering er måske ikke den mest oplagte løftestang til at sikre sig engagement. Ifølge Lars Frelle-Petersen (Direktør for Dansk Industri) vil en dybere forbindelse og integration med den akademiske verden og forskningsmiljøet sandsynligvis også tilføre værdi til både startups og den akademiske verden. Han udtaler: "Samarbejde vil øge og fokusere forskningsindsatsen på relevante domæner, skabe nye forskningsmiljøer og give unik indsigt i fremtidige uddannelsesbehov. Desuden vil modne startups få adgang til højtuddannede talenter og måske blive mere effektive".

Afsmittende løsninger

Der er et håb og en forventning fra offentlige myndigheder om, at de løsninger, der udvikles af fintech-virksomheder over tid vil smitte af på andre undersektorer. I den henseende bemærker Katrine Winding (Direktør for Erhvervsstyrelsen): "Fintech-løsninger adresserer ofte grundlæggende data-, proces- og forretningsproblemer, der sandsynligvis kan komme andre virksomheder end banker og forsikringsselskaber til gode". Samarbejde med den akademiske verden og forskere kan potentielt tjene som en måde for Copenhagen Fintech at arbejde på 'at eksportere' fintech-løsninger til andre sektorer såsom logistik og biovidenskab på en struktureret måde.

Nye vedtægter

På Copenhagen Fintech's generalforsamling tidligere i 2020 blev vedtægterne ændret for at give mulighed for at optage akademiske institutioner i bestyrelsen. Et vigtigt skridt i retning af at komme tættere på den akademiske verden til fælles bedste.

"Der er mulighed for at skabe en stærkere forbindelse mellem fintech-scenen i Danmark og den akademiske verden. Jeg er meget sikker på, at det vil være tilfældet i fremtiden. Limen, der holder det hele sammen, er de erfarne fintech-iværksættere og Business Angels"

Jes Broeng, Direktør og professor ved DTU Entrepreneurship

2

Gør Copenhagen Fintech anerkendt for menneskecentrerede løsninger og et stærkt engagement i 'impact' og bæredygtighed

Spidskompetence og anerkendelse

De fleste fintech clusters rundt om i verden har en spidskompetence – noget som de er anerkendt for. Hovedsageligt er spidskompetencen et innovationstema eller teknologisk domæne, som startups er grundlagt og finansieret inden for. Toronto udvikler sig som det førende AI cluster, Tokyo er det førende robot-cluster, og Tel Aviv har længe været positioneret som den førende autoritet inden for cybersikkerhed. Sidstnævnte forstærkes sandsynligvis af det høje investeringsniveau fra militær- og efterretningstjenester i dette teknologiske domæne, mens robotteknologi i Tokyo sandsynligvis er Japans stærke arv fra den avancerede produktion i landet.

Nordiske højborg

I dag er Copenhagen Fintech fokuseret på at udnytte Nordens unikke højborg til at opbygge en differentieret position vis-à-vis andre fintech clusters. De fokuserer på at støtte udviklingen af menneskecentrerede løsninger, der ideelt set opfylder et større formål. Derudover kunne Copenhagen Fintech med fordel fortsætte med at øge deres fokus og opmærksomhed på 'bæredygtighed' og 'impact'.

Øget fokus på 'bæredygtighed' og 'impact' kunne potentielt være en løftestang til at tiltrække flere kvindelige stiftere. I dag har langt størstedelen af de 300 fintechs, der er blevet grundlagt siden 2017 i Danmark, en mandlig stifter. Ifølge Charlotte Rønje (Medstifter og Adm. Direktør for Jamii) er der behov for flere kvinder på fintech-området i dag. Hun mener, at de måske bliver mere tiltrukket af dagsordenen om 'impact' og 'bæredygtighed' i tråd med de seneste tendenser inden for fintech. Hun ser, at: "Der er mulighed for at mobilisere flere kvindelige stiftere. At lægge mere fokus på 'impact' og bæredygtighed er sandsynligvis den bedste vej frem i stedet for at skabe events, der eksplicit er rettet mod kvinder".

Kritisk masse indenfor bæredygtighed

I Norden har vi allerede en 'spike' inden for 'bæredygtighed' og en kritisk masse af startups, der arbejder på at udvikle løsninger, der adresserer FN's verdensmål for bæredygtig udvikling. En nylig undersøgelse fra Implement og Copenhagen Fintech har identificeret næsten 200 fintech startups inden for dette område i Norden, hvoraf 50 har base i Danmark. Deres undersøgelse konkluderer: "Fintechs og den etablerede sektor har en væsentlig rolle at spille i overgangen til det bæredygtige. Samarbejde kan dog muligvis styrke hele det finansielle system til at designe og opdage nye værktøjer, der hjælper med at løse væsentlige spørgsmål på virksomheds-, industri- og samfunds niveau".

Klik her for at læse Copenhagen Fintech's rapport 'Deciphering the Nordic Impact Map' skrevet i partnerskab med Implement Consulting Group



Opret adgang til venturekapital tidligt, potentielt som en fond, der forvaltes som en del af Copenhagen Fintech-netværket

En dedikeret fintech-fond

I dag findes der ikke en venturekapitalfond, der udelukkende har fokus på investeringer i fintech startups i Danmark. Kent Petersen (Formand for Finansforbundet) udtaler: "Sikring af finansiering – tidligt og på et senere stadie – er en afgørende succesfaktor for at kunne producere en sund pipeline af fintech startups i Danmark med potentiale til at blive den næste Tradeshift".

Der er behov for forbedret adgang til og struktur af venturekapital inden for fintech-domænet, da mange fintech startups har svært ved at skaffe den kapital, de har brug for til at teste og skalere deres løsninger – især på globale markeder, hvilket er afgørende for en langsigtet succes. Charlotte Rønje (Medstifter og Adm. Direktør for Jamii) anerkender vigtigheden af adgang til opstartskapital tidligt. Hun siger: "Hvem grundlæggerne får opstartskapital fra er næsten helt tilfældigt. Copenhagen Fintech er i en unik position til at tilføje mere struktur set fra et kapitalperspektiv takket være deres tilstedeværelse og det faktum, at de er på forkant med udviklingerne på fintech-scenen".

Jesper Nielsen (Adm. Direktør for BEC) ser også Copenhagen Fintech's mulighed for at komme tættere på investorsiden uden at foreslå en fond som løsningen. Han bemærker: "Der er en mulighed for at få startups bedre i forbindelse med investorerne. Det skal ske oftere og på en mere struktureret måde. Hvis dette er et område for Copenhagen Fintech, har de sandsynligvis behov for et andet setup, end de har i dag".

"Københavns magnetisme som hub for udenlandske startups vil sandsynligvis stige, hvis stiftere og startups ser mulighed for finansiering parret med et stærkt og globalt forbundet community"

Rolf Kjærgaard, Adm. Direktør for Vækstfonden og medlem af Copenhagen Fintech's bestyrelse

Copenhagen Fintech kunne etablere en fond til tidlig venturekapital, der fokuserer på soliditet og likviditet for early stage fintech startups. For at integrere mere intimt med investorerne – eller potentielt fungere som investor – vil Copenhagen Fintech sandsynligvis være nødt til at ændre og professionalisere deres forretning på andre måder, end de tidligere har gjort. Målet med en sådan fond bør ideelt set fokusere på at levere tidlig kapital, samtidig med at der tilvejebringes tilstrækkelig kapitalindsprøjtning til flere modne startups for at opnå et "go-global mindset" og fastsætte globale ambitioner tidligt.

Afbøde interessekonflikter

Oprettelse af en fond bør ikke gå på kompromis med Copenhagen Fintech's eksisterende kerneaktiviteter. En vigtig ingrediens i Copenhagen Fintech's succes har været deres evne til at være åben og være en forening, der giver lige muligheder for alle startups i clusteret. Hvis de også skal investere i udvalgte startups, kan det blive vanskeligt at forblive upartisk. Derfor vil en early stage venturekapitalfond under Copenhagen Fintech-banneret kræve en elegant afbødning af en uløseligt forbundet interessekonflikt.

Udvid værditilbuddet til økosystemet

Rådgivende services

I dag kapitaliserer Copenhagen Fintech, som en non-profitforening, ikke på deres unikke indsigt i behovene og kravene fra clusterets medlemmer. Udvikling af rådgivende services med en 'pay-per-outcome' logik kunne være en alternativ kilde til finansiering til andre aktiviteter, som allerede udføres af foreningen. Rådgivende servicetilbud kunne omfatte, men er ikke begrænset til, målrettet matchmaking mellem startups, corporate innovation, venture building, m.m. Sådanne tilbud skulle primært tilbydes større virksomheder.

"At hjælpe et early stage startup med at modne strategisk er noget, som sandsynligvis vil gøre en stor forskel – og Copenhagen Fintech er i en god position til at kunne tilbyde en sådan service"

Steen Erichsen, Adm. Direktør for Velliv

Der er sandsynligvis også et behov for at tilbyde strategirådgivning til startups, der sandsynligvis ikke ville følge en 'pay-per-outcome' logik. Steen Erichsen (Adm. Direktør for Velliv) bemærker, at VC'er og CVC'er stiller krav til fintech startups i vækstfasen, inden de investerer. Sådanne krav omfatter ROI-beregninger, gennemarbejdede forretningsplaner, vækststrategi etc.

Støtte til startups i vækst

Der er også en mulighed for at støtte fintech-startups i vækstfasen med målrettet opkvalificering. Frederik Murmann (Medstifter og Adm. Direktør for LendMe) foreslår, at en model kunne være at udvælge mindre grupper af startups, der får særlig opmærksomhed og rådgivning inden de skal søge late-stage finansiering. Støtten skal skræddersys til det unikke værditilbud- og forretningsmodel for det specifikke startup. Rådgivning ift. late-stage finansiering og exitplanlægning er sandsynligvis discipliner, der på en eller anden måde ser ens ud for forskellige startups". Dette perspektiv deles af Emil Fuglsang (Medstifter og COO, Matter), der bemærker: "I et startup er alt første gang. Målrettet opkvalificering til at forberede startups til finansiering er sandsynligvis et godt sted at starte." Han tilføjer: "Der er sandsynligvis behov for, at mange stiftere bliver bedre storytellers i investor pitches", dvs. at lægge mere fokus på de større formål med deres løsning og mindre på de tekniske aspekter og detaljer.

Langsigtet planlægning af events

Et praktisk punkt er, at der er en mulighed for Copenhagen Fintech for bedre at sikre bedre eventtilslutning fra ledere af større virksomheder gennem mere langsigtet planlægning af aktiviteter og events. Lederne har ofte travle kalendere med begrænset kortsigtet fleksibilitet. Ifølge Jesper Nielsen (Adm. Direktør for BEC): "Herfra, hvor jeg sidder, vil langsigtet planlægning være meget velkommen. Det er en praktisk foranstaltning og derfor en lavt hængende frugt. Det er en lille ting, men det er vigtigt, da det sandsynligvis fører spildte netværksmuligheder".

COPENHAGEN FINTECH SOM ET BEST-IN-CLASS CLUSTER I 2030

– Et kig på fremtiden med ledelsesteamet

EY har bedt Copenhagen Fintech's ledelsesteam at forestille sig, hvordan fremtiden ville se ud for Copenhagen Fintech som et best-in-class globalt fintech cluster i 2025, der med succes løfter 'Ny Nordisk Innovation'. Visionen omfatter overvejende adgang til talenter og kapital.



Fintech findes i alle sektorer

Siden Copenhagen Fintech's grundlæggelse i 2016 har organisationen og dens community bevæget sig fra at være centreret omkring et finanssektorfokuseret innovations- og teknologi-cluster til nu at være involveret og integreret i næsten alle større branchevertikaler globalt. Denne bevægelse startede med en håndfuld industri- og teknologi-clusters, der stod i spidsen for tiltrækning af talenter og risikokapital som brændstof til økosystemerne. Copenhagen Fintech anses som en vigtig bidragsyder til at katalysere fintech-løsninger til andre sektorer, og især til små og mellemstore virksomheder i Danmark.

Ny nordisk innovation er i høj kurs

Global skalering af nordisk fintech-innovation har i mange år været en udfordring, men det er det ikke mere. Copenhagen Fintech indså tidligt, at det er et spørgsmål om få fat i de rigtige talenter på det rigtige tidspunkt til bestyrelser og ledelser. Som en mindre region, kan Norden kun producere et vist antal talenter med det nødvendige globale mindset og erfaringer. Og kompetence er i høj kurs. Økosystemet har budt erfarne nordiske fintech stiftere velkommen og har også hentet talenter fra større, ledende økosystemer. Copenhagen Fintech har iværksat en international anerkendt bestyrelsesuddannelse sammen med førende universiteter og suppleret dette med en pulje af erfarne stiftere og iværksættere fra nogle af de førende hubs i verden. Dette har været medvirkende til udviklingen af flere hypervækstvirksomheder globalt.

Danmark er et lærebogseksempel for små nationer

Finansielle tjenester er blevet usynlige i vores daglige rutiner og aktiviteter takket være kunstig intelligens og andre teknologier. Danmark som land og København som hovedstad forstod denne megatrend tidligt og før de fleste andre. De forstod den massive indflydelse og betydningen af finansiell teknologi (infrastruktur) i transformationen og fornyelsen af vigtige brancher. De var i stand til at handle koordineret og på mindre end 10 år formåede de at skabe en "smart nation", der udnytter fintech-løsningernes fulde potentiale til at skabe reel og positiv indvirkning på menneskers hverdag og liv. Desuden støtter fintech realiseringen af verdensmålene for bæredygtig udvikling 2030 og kombineret med den dybe nordiske designtradition med mennesket i centrum, er økosystemet nu blevet et lærebogseksempel på, hvordan man fremmer og skalerer innovation ud over en lille nations grænser.

Hjemsted for en førende fintech venturefond

København er nu blevet hjemsted for en af de førende europæiske fintech venturefonde, der blev bygget på fundamentet af et eksponentielt voksende økosystem og et cluster, der meget tidligt så vigtigheden af at opbygge en global hyperforbundet innovationsmotor. Visionære branchefolk indså potentialet i at bruge dette finansieringsmiddel til at skabe vækst, jobs og tiltrække globale talenter. Snart fulgte mere efter, og denne stigning i adgangen til kapital har været afgørende for alle bevægelige parter af økosystemet. Fra de tidlige idéer og forskning på universiteterne, og til finansiering af den globale skalering af højvækstvirksomheder med potentiale til at blive den næste generation af globalt indflydelsesrige og bæredygtige teknologivirksomheder.

Danmark er et globalt testmiljø og sandkasse

Årsagen til, at alle globale ambitiøse byer, store teknologiske virksomheder og førende finansielle institutioner nu har udviklingskontorer i Storkøbenhavn er, at Danmark og København er blevet det førende globale testmiljø og sandkasse for globale teknologivirksomheder, der etablerer flere innovationslaboratorier i og omkring danske universiteter. Danmark er blevet et globalt epicenter og en platform for 'åben innovation', hvor virksomheder kan opbygge nye foretagender samt teste og skalere effektivt. Det, der startede i København, har nu spredt sig til mange andre byer, hvilket gør Danmark til et af de mest videnstunge og bæredygtige lande i verden, hvor innovation er udbredt og teknologi anvendes til at gavne borgerne i deres hverdag. Virksomhederne trives, og vi kan nu sige, at fintech er et af de bærende elementer for vellykket, smart og bæredygtig byudvikling, når den er integreret i sin kerne.

Copenhagen Fintech er permanent repræsenteret globalt

At opbygge et inkluderende community har altid været i centrum for Copenhagen Fintech, siden vi startede i 2016. Vores community har udviklet sig fra Danmark, Norden, Europa og nu til et globalt community af iværksættere, brancheeksperter, meningsdannere, den akademiske verden og investorer. I erkendelse af, at vi konstant er nødt til at udvikle os sammen med vores mange partnere og vores forståelse af, hvad der sker i de forskellige regioner, er vi glade for, at vi har truffet beslutningen om at opbygge permanent repræsentation i Asien, Nordamerika og Afrika.

Copenhagen Fintech har stadig community'et i centrum

Vores globale community af visionære iværksættere er grunden til, at vi er i stand til at fortsætte vores mission om at skabe vækst for Danmark gennem investering – igennem alle faser – i startups med højt potentiale og at tiltrække og fastholde de bedste talenter.



Appendix

Visualisering af fremtiden

Appendix til Guide 01 (1/3)

Copenhagen Fintech sikrede sig tidligt et bredt engagement i målet om at skabe et formål for alle stakeholders, som de kunne samle sig omkring. I 2017 rejste Copenhagen Fintech's ledelsesteam og bestyrelse på en inspirationsrejse for at besøge London, en af verdens førende fintech hubs. Målet var at opleve styrken ved en stærkt fintech hub og blive inspireret. Nedenfor vises deres rejseplan fra turen til London tilbage i 2017.

Jan 18 Inspiring New Ways		Jan 19 Setting the Course	
 CPH-LON BA811 JAN18 0705-0820	LOFT Rainmaking LOFT International House 1 St Katharine's Way, London E1W 1UN	LOFT Rainmaking LOFT International House 1 St Katharine's Way, London E1W 1UN	 LON-CPH BA812 JAN19 1700-1855
	0705-0820 Welcome and scene setting Thomas Knigh Jensen, CEO CPH Fintech	0705-0820 Introduction to InnovateFinance Ardul Hassan Basit, CPO Innovate Finance	 Name Shree JAN18 7:00 pm
 CitizenM Tower of London	0830-1100 The London Fintech Scene Nils Einarik, Innovation, London Fintech Times	0830-1100 Official Board Meeting Agenda	
	1100-1200 The Corporate Perspective Christian Kjaer, Innovation Scout, ERGO AS	1100-1200 Workshop - Part A Outlining the aspirations, scope and strategic journey steps for CPH Fintech	 Name Shree JAN18 7:00 pm
 40 Trinity Square London EC3N 4DU	1200-1300 Lunch	1200-1300 Working lunch	
	1300-1330 Building a Thriving Ecosystem Jordan Schipf, Rainmaking Innovation	1300-1330 Workshop - Part B Outlining what success looks like in 2017 and optimal medium-term goals moving forward	 Name Shree JAN18 7:00 pm
	1330-1400 The Start-up Perspective I Christian Gahrrel, CEO Capdesk	1400-1430 Next steps Deciding next steps and the agenda for the upcoming Board meetings	
	1400-1430 The Start-up Perspective II Nic Gidenius, Director of Sales, Pace Innovate		
	1430-1500 The Investor Perspective Suzanne Chisholm, CEO FINTECH Circle		
	1500-1530 The Corporate Start-up Tendayi Vico, Author of "The Corporate Start-up"		
	1530-1600 Reflections and key take-aways		

Klik her for at gå til 'Guide1'



Visualisering af fremtiden

Appendix til Guide 01 (2/3)

I slutningen af 2015 var behovet for forandring klar. Innovation førte til en betydelig ændring i den finansielle servicesektor. Copenhagen Fintech blev etableret som cluster for at gøre København til et stærkt fintech-epicenter i Norden. I 2017 skrev bestyrelsen og ledelsesteamet "The Copenhagen Moment" – en nyhedsartikel i den fiktive avis "FinTech Times". Et forsøg på at forestille sig fremtiden for den danske fintech-scene. Nedenfor vises artiklens forside.

THE FINTECH TIMES

THE WORLD'S FINTECH NEWSPAPER | THEFINTECHTIMES.COM

#81 | JANUARY 2025 | B1

Politics "rigged" by Twitter bots →p. 2
The two single most active accounts from each side of the debate were bots.

101 uses for an AI platform →p. 3
We asked our contributor pool. Here's a selection of responses.

The weather forecast →p. 5
A year that will continue to mark political history after the election of Trump in the US and the vote for the UK to leave the European Union

The future of AI in financial services →p. 6
AI continues to merge human insight with automated analysis.

Cyber security breaches →p. 8
Lessons to be learnt?

Flow.City →p. 13
How the IOT / Connected City is going to change the face of outdoor messaging.

The rise of the fintech sector in Scotland →p. 17
Why Scotland's financial sector is flourishing.

Big Picture →p. 20
Could SME failure rate be fractioned by Fractal?

101 uses for an AI platform

The future of AI in financial services



Could SME failure rate be fractioned by Fractal?

The Copenhagen Moment



Since its start eight years ago, Copenhagen Fintech has developed into one of the most powerful financial hubs in the world attracting leading financial companies, ambitious investors and young talent - the reason why? "We caught the zeitgeist at the right moment", says CEO Thomas Krogh Jensen, who was there when it all began.

By Nils Elmark,
Consulting futurist, Inception.

global financial hub with Copenhagen as its centre. They wanted to establish a new eco-system based on the next generation of technology and social collaboration in a brave new world, in the making. The founders had a clear vision as to what they wanted to achieve - they wanted to attract ambitious young talent and passionate investors from across the globe and create strong connections between all stakeholders within the financial services industry and universities.

NILS ELMARK
Consulting futurist, Inception



When CPH Fintech was founded in 2017, the founders had a dream of creating a

→ Continued page 2.

fortsættes ►

Klik her for at gå til 'Guide 1'



Visualisering af fremtiden

Appendix til Guide 01 (3/3)

I slutningen af 2015 var behovet for forandring klar. Innovation førte til en betydelig ændring i den finansielle servicesektor. Copenhagen Fintech blev etableret som cluster for at gøre København til et stærkt fintech-epicenter i Norden. I 2017 skrev bestyrelsen og ledelsesteamet “The Copenhagen Moment” – en nyhedsartikel i den fiktive avis “FinTech Times”. Et forsøg på at forestille sig fremtiden for den danske fintech-scene. Nedenfor vises hele artiklen.

2

THE FINTECH TIMES

January 2025

COVER STORY

The Copenhagen Moment

Continued.



Thomas Krogh Jensen
CEO at Copenhagen Fintech

There were several fintech hubs with similar ambitions eight years ago but CPH Fintech distinguished itself from the rest. It did not build on top of the existing financial infrastructure with roots in the 20th century targeting baby boomers and gen-x. It had the will to create an entire new eco-system that grew out of an exponentially growing world formed by millennials and the generation z.

The new eco-system that has grown out of Copenhagen since then has not only benefited investors and financial institutions of all sizes but has also penetrated all walks of society facilitating new social alliances, creating new business jobs by the thousands and brought social justice. CPH Fintech has re-discovered the purpose of finance and made it possible for financial institutions everywhere to reinterpret themselves into “modern urbanism”.

Challenges in the Trump Era

At the inception of CPH Fintech in 2017 the world was facing enormous challenges and we had to re-design the infrastructure and logistics of our growing cities. We were at

the start of a transition from fossil fuels to renewable energy, so we had to address climate change and bring new investments to areas of the world that had been ignored. We also had to address social problems created by modern globalisation. Cph Fintech placed itself at the core of these issues and it was only able to do so, because all stakeholders shared the same vision. Banks, labour organisations, educational institutions, entrepreneurs and the city of Copenhagen - all of which wanted to create a new modern financial eco-system that would operate across cultures, industries and national borders and be part of the framework of modern global society.

Today, CPH Fintech is able to say it achieved what it set out to do. Many of the initial goals have been reached, others have undergone innovation along the way and a couple of the finest fintech achievements are far beyond what the founders dared imagine in 2017. “We knew that our objectives would change along the way”, Thomas Krogh Jensen says. “It only took Apple’s iPhone 8 years to change the world beyond recognition so we were aware that we could not predict the fintech future in details, consequently it was important for us to set the scope wide and create an ambitious platform that would enable us to navigate, in what many considered, an unpredictable fintech marketplace.

For the same reason we created a holistic strategy for our eco-system. We were completely open to changes which kept our organisation in sync with time. CPH Fintech has

January 2025

THE FINTECH TIMES

COVER STORY

effortlessly absorbed new ideas, trends and technologies and like software based machine learning has been able to do, not just follow business trends but to set them.

In 2017 we had a strong focus on what we today call ordinary fintech as it was still considered new by many at the time, but it soon proliferated into new areas like InsurTech, Proptech, RegTech and WealthTech and the lines between finance and “surrounding” industries became blurred. Suddenly, fintech became part of everything in business and public administration and Copenhagen was the first Fintech Hub in the world to realise that, due to its foundation in the entire value chain of a modern networked eco-system.

Copenhagen was in itself a favourable place to create a new fintech eco-system in 2017. It was the year after Brexit at the start of the Trump era, Europe was shaky and everyone looked for a new initiative and a new beginning. Copenhagen seized this opportunity and presented itself as – and still is – a global role model of a modern smart-city with a sustainable infrastructure. The country is both English speaking and highly digitised – an ideal fintech capital of Northern Europe.

But the main reason to its success is the values it represents. CPH Fintech is more than anything controlled by some core principles that have kept its eco-system expanding despite an unpredictable business environment. “Always give more than you take and support the community” says Thomas Krogh Jensen. “If you do that the community will support”. Therefore, our efforts have been concentrated on creating a fintech eco-system that would benefit everyone as we wanted all stakeholders to be successful through collaboration. Those are core Danish values and it was amazingly easy for us to tap into the global financial community. All we really did was catch the “tailwind” and introduce values we had always believed in.

A final reason for the success of Copenhagen is that the city and its institutions are understood to connect with the entire world - and not just Europe and America. Africa, China and India have made colossal progress during the last eight years and Copenhagen taps into this global growth and of course the fact that CPH Fintech was first in the world to adopt to the new blockchain technology. Its financial institutions, its insurance companies and property market created a common fintech platform of the 21st century - and that created

the Copenhagen Moment.

As we approach the new year of 2025, CPH Fintech has targeted community programs running for:

- The Banking Industry
- The Pension Industry
- The Insurance Industry
- The Retail Industry
- The Transportation Industry



THOMAS KROGH JENSEN
CEO at Copenhagen Fintech

CPH Fintech offers a wealth of services for corporates, start-ups, investors and academia that are all designed to ignite digital transformations, foster innovation and create new jobs. Amongst some of these services are:

- Fintech Lab™ – collaborative work-space for corporates and entrepreneurs
- Fintech Accelerator™ – connecting corporates and start-ups for mutual outcomes
- Fintech Master Education™ – master degree in fintech offered by University of CPH
- Fintech Advisory™ – specialized “in-house” business and capital advisory for start-ups
- Fintech Capital™ – the VC fund and incubation program of CPH Fintech
- Fintech Partners™ – exclusive partnership program for CPH Fintech sponsors

The hard numbers anno 2025 (fact-BOX in the article):

- 250 community events
- 10 accelerator programs
- 25 businesses build
- 20 financial institutions
- 2.500 jobs created in Denmark
- 5 premier technology partners
- 5 Fintech Labs in Europe
- 10 partner cities in the Global Fintech Community
- 75 scientific papers posted in collaboration with academia
- 1.000 people becoming Fintech Masters
- EUR 1 billion invested in CPH Fintech originated businesses

“We wanted our fintech hub to launch at least 25 successful startups of which half should be acquired by larger international institutions, we wanted to establish the world’s leading Fintech Master education and we wanted Copenhagen to be home for at least 20 international innovation teams and attract at least one billion Euro of direct investments - and wanted to create a place where the world was new and the financial services industry would be inspired to think creatively.”

Zoom ind for at læse artiklen

Klik her for at gå til ‘Guide 1’



Appendix til Guide 05

Copenhagen Fintech's do's & don'ts for vellykkede partnerskaber



Hold styr på den danske fintech-scene

Appendix til Guide 06 (1/2)

Copenhagen Fintech har løbende kortlagt den foranderlige danske fintech startup-scene og holdt øje med nytilkomne og fratrådte siden 2017 op til i dag. Copenhagen Fintech har hovedsageligt skabt et overblik over fintech-startups inden for forskellige fintechdomæner såsom betalinger, formueforvaltning etc. Det har været en effektiv og praktisk måde at komme tæt på fintech-startups. Nedenfor vises et eksempel fra den danske fintech startup-scene fra 2017.

2017 – Den danske fintech startup-scene



continued ►

Klik her for at gå til 'Guide 6: Opbyg dig community og følgeskab'



Hold styr på den danske fintech-scene

Appendix til Guide 06 (2/2)

Copenhagen Fintech har løbende kortlagt den foranderlige danske fintech startup-scene og holdt øje med nytilkomne og fratrådte siden 2017 op til i dag. Når man sammenligner oversigten fra 2017 med den fra 2020, er det tydeligt, at antallet af fintech startups i Danmark er steget betydeligt. Se det seneste kort over den danske fintech startup-scene nedenfor.

2020 – Den danske fintech startup-scene



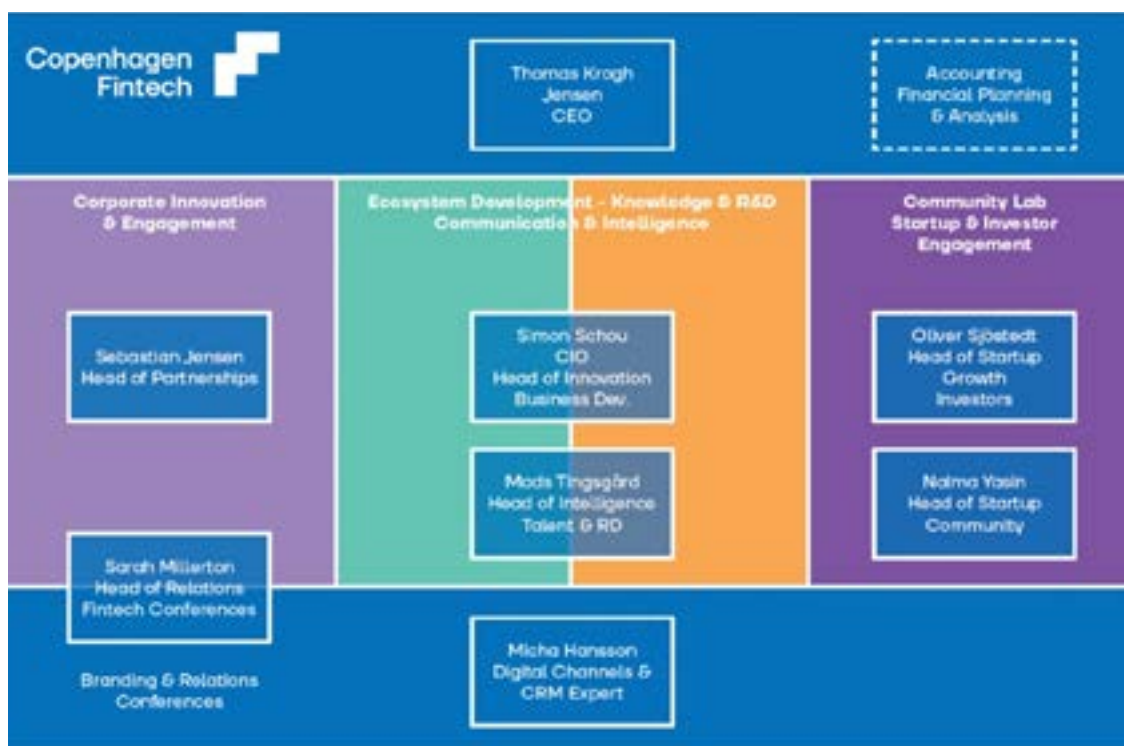
Klik her for at gå til 'Guide 6: Opbyg dit community og følgeskab'



Strukturering af Copenhagen Fintech's team

Appendix til Guide 07

Copenhagen Fintech-teamet er forholdsvis lille. Det består af innovationsstrateger, Community Managers, eventplanlæggere, med mere. Teamet er opdelt i fire kernegrupper med tydeligt definerede roller og ansvar. For at blive inspireret af opbygningen af Copenhagen Fintech's team, se da det fulde organisationsdiagram nedenfor.



Klik her for at gå til 'Guide 7: Opbyg et alsidigt og lille team'



KONTAKTER

Hvis du er interesseret i at vide mere, er du velkommen til at kontakte nedenstående kontaktpersoner.

Industriens Fond

Thomas Hofman-Bang

Adm. Direktør

thb@industriensfond.dk

+45 4038 8202

Charlotte Kjeldsen Krarup

Udviklingschef

ckk@industriensfond.dk

+45 3337 6204

Morten Mommsen

Projektleder

mm@industriensfond.dk

+45 33 37 6209

Copenhagen Fintech

Thomas Krogh Jensen

CEO

tkj@copenhagenfintech.dk

+45 2060 1548

Simon Schou

CIO

ssc@copenhagenfintech.dk

45 2479 1128

EY

Thomas Holm Møller

Partner, EY-Parthenon

thomas.moeller@parthenon.ey.com

+45 2270 6484

Rasmus Pilegaard

Manager, EY-Parthenon

rasmus.pilegaard@parthenon.ey.com

+45 2529 3183

1. udgave, januar 2021

OM

Industriens Fond

Industriens Fond udvikler og støtter innovative, inspirerende og økonomisk bæredygtige projekter og initiativer, der styrker dansk industris konkurrenceevne.

Copenhagen Fintech

Copenhagen Fintech udvikler København til en af de førende fintech hubs i den globale finansielle servicesektor ved at støtte og katalysere den næste æra af teknologiledede virksomheder og startup innovatører.

EY European FinTech Practice

EY European FinTech Practice består af en gruppe på over 90 fagfolk i 12 EU-lande. Teamet arbejder intensivt med fintechs og EY's bank- og forsikringsklienter, samt indenlandske, EU- og internationale investorfællesskaber for at fremme fintech-økosystemer. EY deltager i mange af de store techhubs rundt omkring i Europa (f.eks. FinTech district i Milano, TechQuartier i Frankfurt, Copenhagen Fintech i København samt Innovate Finance i London). EY er aktive inden for startup økosystemet med fagfolk, der fungerer som mentorer for startups og støtter early stage accelerationsprogrammer.

Denne publikation er bestilt og finansieret af Industriens Fond.