

Cyber-boosteren et år senere

Der er gået et år siden ICDK Tel Aviv i samarbejde med Industriens Fond gennemførte cyberbooster programmet for flere danske startups. I artiklen taler vi med tre deltagende virksomheder, om hvor de er i dag.



Uniqkey – Simon C. Melander



Den danske cyber-virksomhed Uniqkey har fået en forrygende start siden dets etablering i 2017 og har nu vundet pladsen som den 31. bedste IT-sikkerhedstjeneste på verdensplan. For et år siden deltog virksomheden i cyberbooster-programmet hos Innovationscenter Danmark i Tel Aviv – et forløb der bl.a. lærte den succesfulde virksomhed at ”owne” sit potentiale på den videre færd ud i det internationale marked. Vi mødtes med Uniqkey’s chief marketing officer Simon C. Melander for at tale om virksomhedens rejse siden da.

Password sikkerhed på en ny måde

Uniqkey trådte ind på markedet med et anderledes udgangspunkt end en typisk cybervirksomhed. ”Cyber kan virke intimiderende for folk, der ikke normalt har at gøre med det, og jo nemmere tilgængeligt det er, jo mere vil brugeren kunne befærde sig sikkert online,” forklarer Simon C. Melander. Fremfor at overlade arbejdet med integrering til brugeren, og dermed skabe et system, der fungerede på programmørens præmisser, vendte Uniqkey fokuset mod brugervenlighed og brugerorienteret applicering. Virksomheden er vækstet hurtigt efter dets etablering og har nu over 40 ansatte og hjælper virksomheder over hele Europa med at beskytte deres infrastruktur og medarbejdere, med avanceret adgangssikkerhed og kontrol af deres digitale tjenester.

Aim for the stars

I 2022 deltog Uniqkey i ICDK Tel Avivs cyber-booster program, der havde til formål at hjælpe danske cyber startups med at takle nogle af de typiske udfordringer, man står over for som ny virksomhed.

Ifølge Simon Melander medvirkede forløbet til at bekræfte mange af de beslutninger, virksomheden havde taget, i deres spæde start. Det vigtigste takeaway var det gå på mod og den ambitiøse facon, Israelerne tilgik markedet med. I stedet for at være ydmyg eller skræmt af afvisninger ringer man hellere en gang for meget end for lidt og banker på alle de døre, man kommer forbi. Ordlyden hos israelske startups er ikke ”hvis vi skaffer 10 millioner” men i stedet ”*når* vi skaffer 10 millioner”. ”Det kan lyde cheesy, men det er lidt den tilgang, at man skal ”*aim for the stars*”, for hvad er det værste, der kan ske, hvis man ringer, og de siger nej?” fortæller Simon C. Melander.

Det var med samme frygtløshed, at Uniqkey fik deres første aftaler i hus.

Fortællingen om den videre succes

Et andet højdepunkt fra bootcampen var ifølge Simon Melander undervisningen i Storytelling. De mange bedrifter, en virksomhed gør sig, kan nemt drukne i dansk jantelov og soberhed. Som Simon Melander forklarede fokuserer danskere, når de skal fortælle historien om en virksomhed, ofte på tal og objektive succeskriterier, uden at give det en personlig vinkel. Her var Israelerne omvendt mesterlige til højstemt og stolt at fortælle og iscenesætte deres virksomhed og dens mål, så man blev interesseret og begejstret. Den israelske tilgang til storytelling har desuden været et værdifuldt værktøj for Uniqkey fremad i forhold til fondssøgning. Og der er grund til at være stolt over fremtiden så vel som historien hos Uniqkey. På nuværende tidspunkt har virksomheden vundet adskillige priser for deres brugervenlige platform og generelle sikkerhed.

Programmet i Israel bød på nye kontakter og mere personlige bekendtskaber, og Simon C. Melander ser meget positivt tilbage på turen til Tel Aviv, der gav blod på tanden til en allerede ambitiøs scaleup.

Munnin - Andreas F. Wehowsky



Andreas F. Wehowsky er stifter og direktør i den danske tech-scaleup Munnin og repræsenterede virksomheden i ICDK's cyberbooster program. Andreas har en fortid i Forsvarets Efterretningstjeneste og sætter alt ind på at holde Munnin foran og førende inden for cybersikkerhed.

Cybersikkerhed er prioriteret felt i Danmark

Efter tre år i FE og syv år i Munnin ser Andreas i dag en klar forskel i prioriteringen af cyber-sikkerhed hos de danske virksomheder. ”I starten, da vi lancerede vores produkter til store- og mellemstore virksomheder, kunne de slet ikke se, hvorfor de skulle bruge det og nu har modenheten i markedet udviklet sig rigtig meget de at forstå vigtigheden af det.” Cybersikkerheds produkter baseret på netværksmonitorering, såsom Munnin, er nu blevet et værktøj, enhver IT-chef med respekt for sig selv skal kende til. Virksomhedens primære software løsning, fungerer ved at indsamle al trafik og, på baggrund af denne data, lave algoritmer for, hvad er normal adfærd for dermed at identificere kendte og ukendte trusler. Med det forhøjede trusselsniveau mod den vestlige verden, i form af cyberangreb, understreger Andreas, at Munnin ikke bare er et forsøg på at tjene penge; det er et arbejde med *mening*.

Internationale ambitioner

Munnin er gået fra ca. 15 til ca. 30 ansatte på et halvt år. De sælger mest Europa og lidt uden for Europa. Sidste år havde de en firedobling i omsætning og ellers i snit omkring 150% årligt de sidste tre. Som refereret til i virksomhedens navn (Munnin er en af Odins ravne, der flyver omkring i verden og bringer information tilbage til ham) fungerer Munnin's AI-baserede produkter Munnin's AI-baserede produkter ved at opfange irregulær aktivitet på et netværk og reagere præventivt på trusler, samtidig med at dens AI lærer mere og mere om netværket, brugere og systemers adfærd.

Nu er der kun fremad og opad: ”Vores north star kpi er, at vi altid skal være foran på teknologi. Selvom vi er små, og der er nogle spillere, der er kæmpestore, skal de bare blive overraskede over, hvad vi har gang i – de skal være bange for det faktisk!”

Særligt vigtigt for den konkurrencebevidste Andreas var den internationale kontekst, turen udenlands gav: ”Hvis man har store ambitioner på verdensplan, så er det vigtigt at komme til international liga som Israel eller

USA og ser, hvad der sker. Folk der er seriøse omkring ikke bare at bygge en lokal lille biks, men en større virksomhed, der bør tage en tur til Israel, og når det gælder lige cybersikkerhed – der er de meget stærke.”

I denne forbindelse peger Andreas på vigtigheden af ICDK's rolle som mediator og tilrettelægger af et program, der tog deltagerne med rundt til de relevante stakeholders og aktører på det Israelske marked. Han fremhæver TAU Venture, en venturefond tilknyttet Tel Aviv Universitet, der støtter og promoverer start-ups med udspring i universitetet. ”Det er godt at se sig selv i kontekst. Man kan godt stirre sig blind på, hvad man selv laver og tro, at man gør det godt. Jeg kan godt lide feedback, og det var fedt at få en international kontekst på.”

Cleardox – Oliver Fjellvang



Cleardox er en B2B software virksomhed, der har udviklet en kollaborativ anonymiseringsløsning, der ved hjælp af AI gør det nemt og sikkert at identificere og fjerne personoplysninger og fortrolige oplysninger i dokumenter. Cleardox bliver anvendt af landets førende advokathuse og i det store dele af den offentlige sektor, hvor Cleardox har kunder i det statslige, regionale og kommunale. Cleardox har i dag et velfungerende produkt, der på månedsbasis anonymiserer omkring 60-80.000 sider. Cleardox har på relativt kort tid opnået Proof-of-market, og nu handler det om at skalere og kommercialisere produktet i og uden for landets grænser.

Tilpasningsdygtighed til markedet og positivt fokus

Virksomheden er inden for cybersikkerhed placeret i den vertikale, man kalder information security. Stifter Oliver Fjellvang startede med at lægge fundamentet, mens han arbejdede hos Poul Schmith / Kammeradvokaten, hvor netop den service, der udviklede sig til Cleardox, var efterspurgt. Siden er både efterspørgslen såvel som Cleardox kun vokset.

Med en øget cybertrussel i Europa er sensitive data blevet mere sårbare over for angreb og distribuering, og her kommer Cleardox ind i billedet. I dag befinder virksomheden sig på et skaleringsstadium, hvor den bygger ud til flere kunder. Cleardox har i dag fokus på organisk, langsigtet vækst og har nu positioneret sig som udbyder til både stat, regioner og kommuner i Danmark samt i forsikrings- og advokatbranchen. Samtidigt er efterspørgslen kun blevet større de kommende år bl.a. grundet den pludselige succes hos diverse gratis AI-programmer: ”I takt med at der kommer mere og mere lovgivning på området, så følger markedet den udvikling.”

Mødet med den israelske iværksætterånd

For at få et indblik i andre metoder og arbejdsgange tog Oliver Fjellvang til Tel Aviv og deltog i cyberbooster campen. Oliver oplevede et summende økosystem i Israel. Turen gav mulighed for udforskning af Israels innovationsøkosystem og networking med de andre danske virksomheder, hvor Oliver værdsatte hans senere deltagelse i Digital lead og Cyberhubben.

Men klart står den israelske iværksætterkultur og kultur som helhed: ”Det var fedt at lære deres mindset omkring iværksætteri at kende. Man kan helt klart drage et link fra deres kultur og historie og til deres iværksætteri i dag. De tænker stort, og det kan man lære meget af, indtil man kommer hjem til Danmark. Vi

har bare vores begrænsninger i Danmark, for selv hvis man gerne vil lære meget, er der noget kulturmæssigt, der gør det svært at tænke stort.” Oliver var også stolt og begejstret over at få mulighed for at møde en anden kultur i en faglig kontekst, han er så specialiseret i og repræsenterer sin egen kultur. Da spurgt ind til, hvad han forestiller sig, Israelerne så i den danske kultur, gætter han spøgende: ”De tænker nok, vi er nogle lidt søde og meget ordentlige og hårdtarbejdende nordboere, der dukkede op til tiden, mens de kom hen af formiddagen, talte meget højtlydt og måske bare havde lidt mere ben i næsen. Jeg mærkede, at de havde respekt for danskerne.” Da vi taler videre om de kulturelle forskelle, foreslår Oliver dog også nogle lighedstræk, danskerne har til fælles med israelerne: ”Vi tager heller ikke ”no-for-an-answer”, og modsat f.eks. Sverige kan vi også godt være lidt nogle rebeller, når vi går efter målet.”

Med denne afsluttende analyse demonstrerer Oliver Fjellvang den stærke iværksætterånd, der kendetegner ham og de andre cyberiværksættere, vi talte med. Alle går de uforfærdet, målrettet, ambitiøst og i en god kombi af autonomt og disciplineret efter deres mål og bringer dermed dansk cyber ind på den internationale scene.