

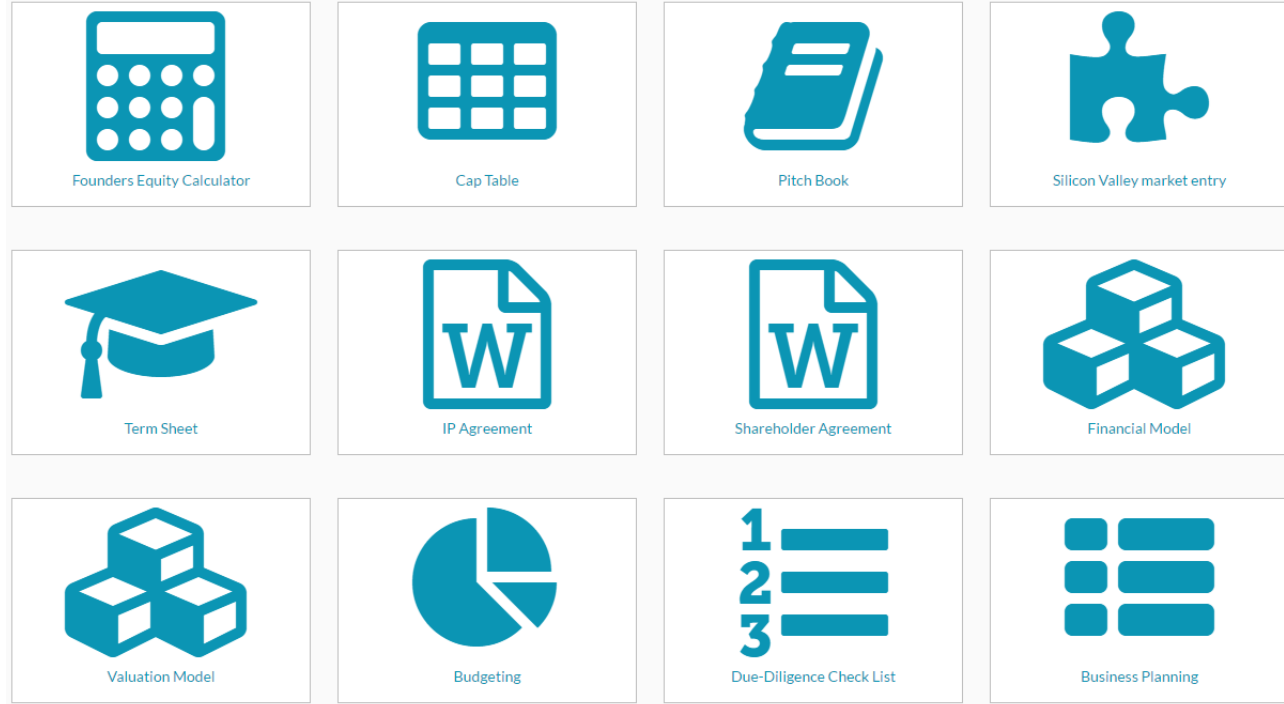
# elev8or

KSA Startups Survey  
إستبيان الشركات السعودية الناشئة



## A Virtual Accelerator for Emerging Market Ecosystems

Our innovative platform combines an advanced set of automated, simplified tools to help new startups prepare their financial structuring as per global standards and enable them to be properly ready for funding.



Platform  
Overview

حول المنصة

توفر منصتنا مجموعة متطورة من الأدوات الآلية المبسطة والتي تساعد الشركات الناشئة على إعداد هيكلتهم المالية حسب المعايير الدولية استعداداً للتمويل

## Survey Summary

## ملخص الاستبيان

- 125 startups participated
- From all across Saudi Arabia
- Response period – Fall 2019
- Majority in high-tech sectors (80%)
- Mostly young companies (75% under 2 yrs)
- Completed by Founders/CEOs
- شاركت 125 شركة بالإستبيان
- تغطية لجميع أنحاء المملكة
- فترة المشاركة في خريف 2019
- غالبية الشركات بمجالات تقنية (80%)
- أغلبها حديثة المنشأ (75% أقل من عامين)
- التعبئة مباشرة من خلال مؤسس او مدير تنفيذي

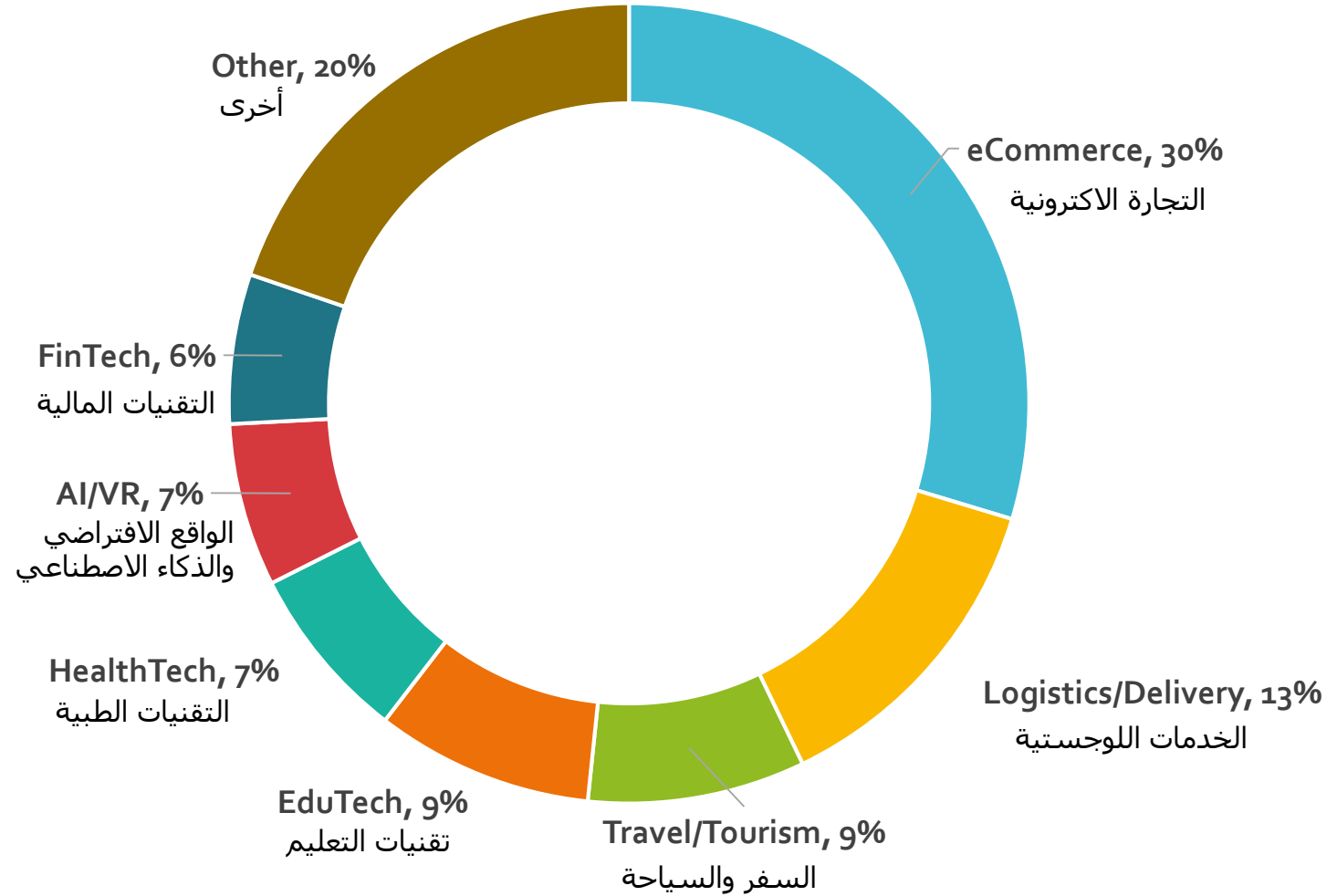
Disclaimer: views and thoughts expressed to create the various charts were expressed by the participating startups. Though eleva8or has collated the results for visual display and provided interpretation of the responses, we also encourage readers of the results to make their own interpretations. We welcome any feedback on this survey to be sent to us at [info@eleva8or.com](mailto:info@eleva8or.com).

وجب التنويه بأن الآراء ووجهات النظر التي يتم عرضها من نتائج هذا الاستبيان أتت من الشركات الناشئة المشاركة فيه. قام فريقنا بتجميع هذه النتائج وعرضها بشكل مرئي ، مع إدخال التعليقات والاستنتاجات حسب ما تبين لنا من البيانات المجملية ، وكذلك نحث قراء هذا التقرير على تفسيرها بطريقتهم الخاصة. نرحب بأي اقتراحات على عنوان الايميل الموضح اعلاه.

KSA entrepreneurs continue to focus heavily on ecommerce initiatives – incentive programs for deeper tech such as AI/VR and FinTech should stimulate future entrepreneurial initiatives

Tech Industries  
Represented

القطاعات التقنية  
المشاركة

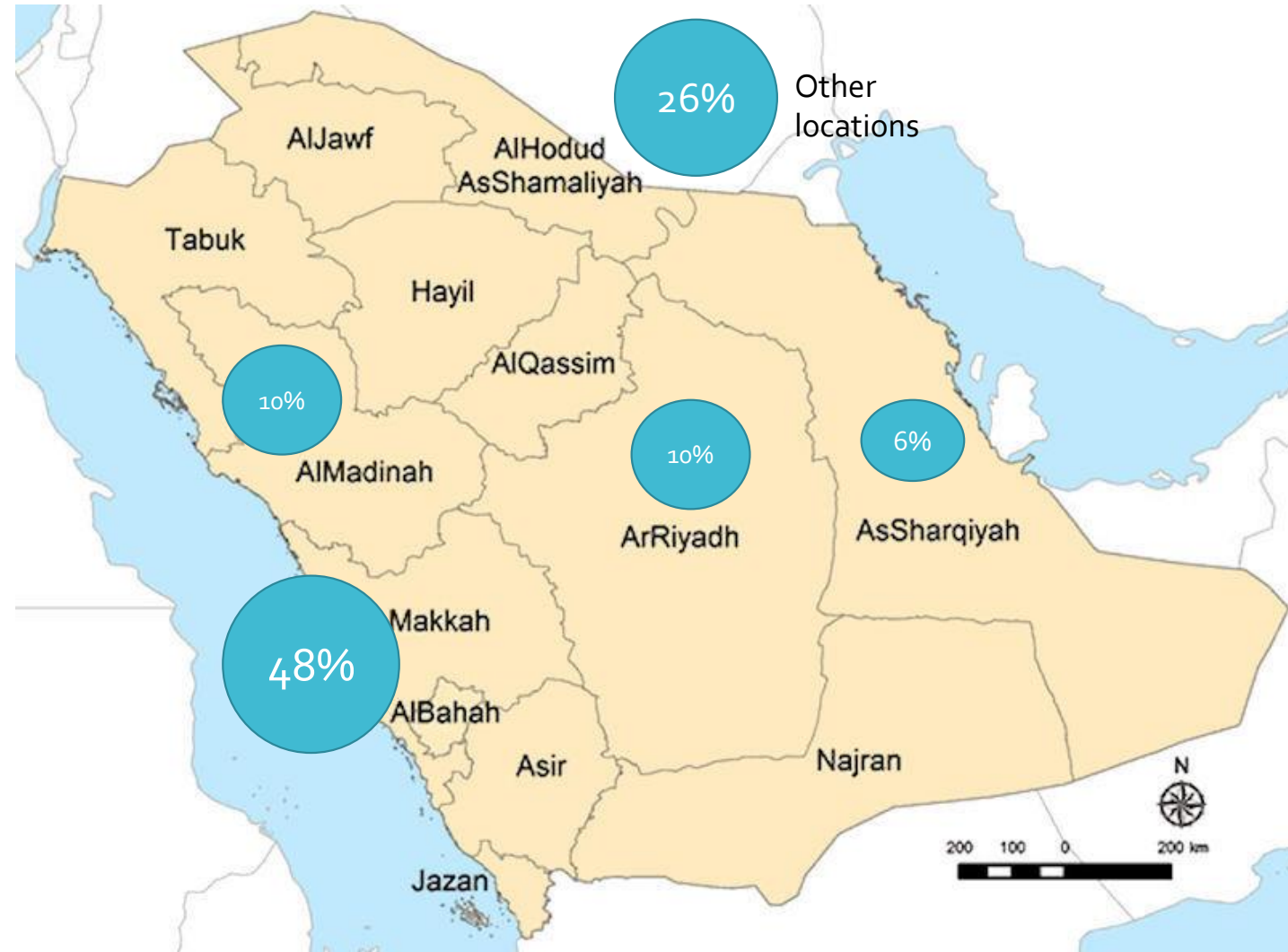


يركز أغلب رواد الأعمال السعوديون على قطاعات التجارة الالكترونية والتوصيل – نقترح وضع حوافز لإنشاء التقنيات المتطورة مثل الذكاء الاصطناعي والواقع الافتراضي لتوجيه الرياديين اليها

Entrepreneurship is heavily centered around Western regions as the center represents more Govt sector activity while the east is focused on Oil & Gas.

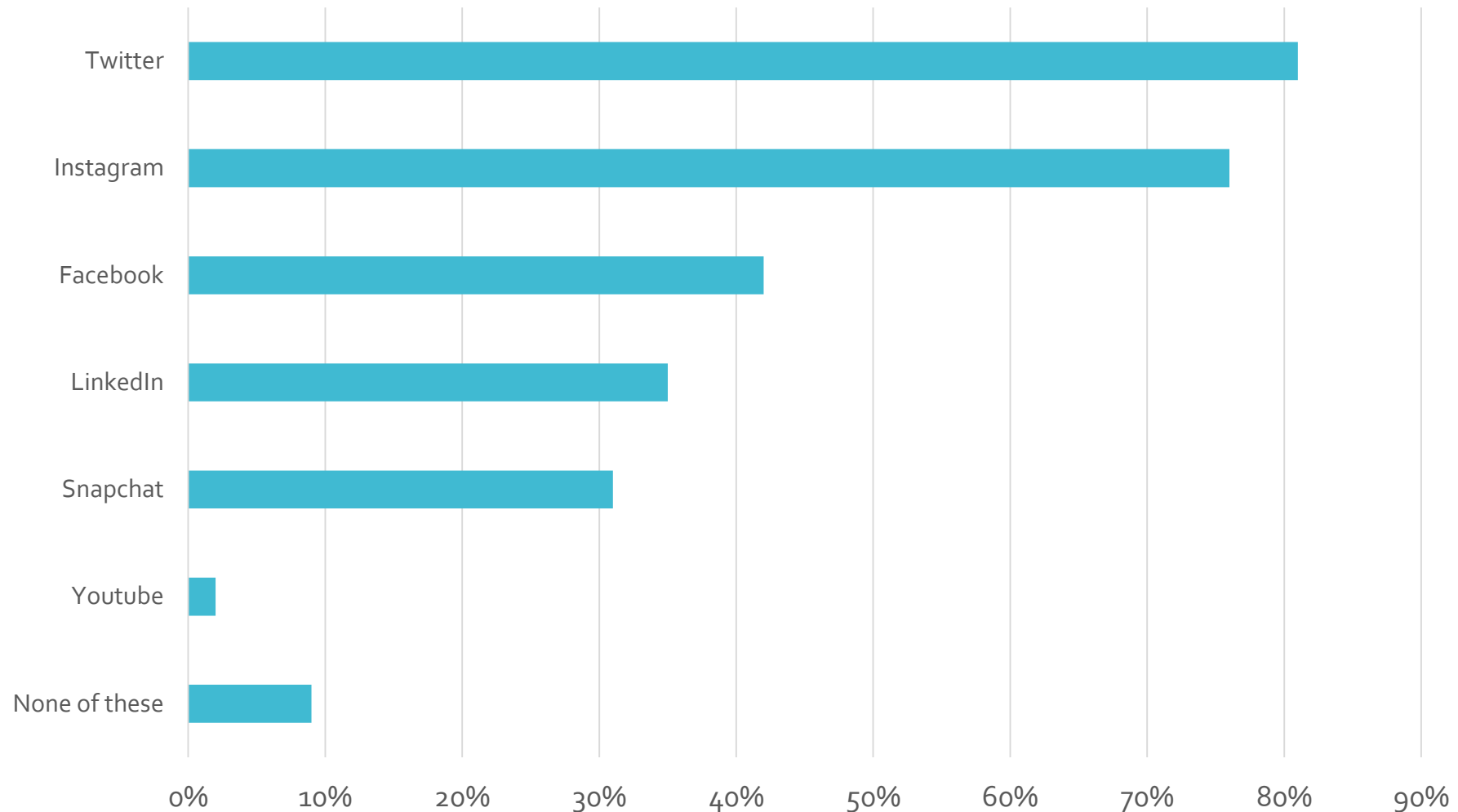
Regional Presence

المناطق الممثلة



أغلب المشاريع الناشئة تتمركز في المنطقة الغربية حيث أن القطاع الحكومي يغلب على المنطقة الوسطى وبالمثل قطاع البترول بالمنطقة الشرقية

Multiple social media platforms remain a key driver for preliminary marketing  
نلاحظ الاعتماد على عدة منصات للتواصل الاجتماعي بغرض التسويق والترويج الأولي



Note: respondents selected multiple options to indicate various media used by their startups  
ملحوظة: أتاح الاستبيان اختيار عدة اجابات لهذا السؤال بغرض توضيح جميع الوسائل المستخدمة

Top Social  
Media Usage

الوسائط  
الاجتماعية  
المستخدمة

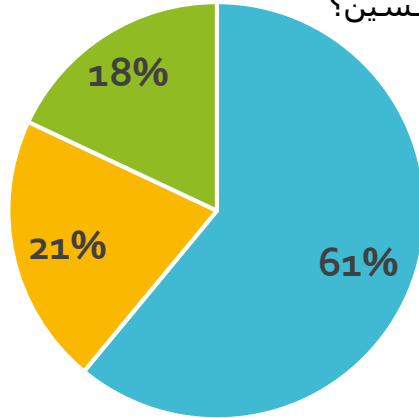
Equity distribution at times a contentious issue seems to be managed well amongst entrepreneurs, though it is mostly done randomly without the use of any standard tools or methods

## Funding Prep – Equity Distribution

الاستعداد  
– لتمويل  
توزيع الحصص

How was equity distributed  
between the co-founders?

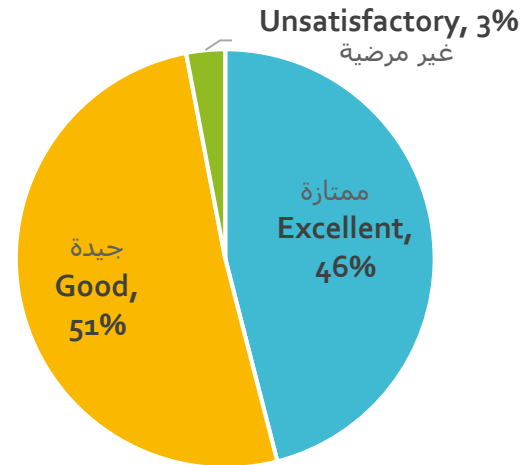
كيف تم توزيع حصص  
الملكية بين المؤسسين؟



- حسب الجهد المبذول من كل فرد
- According to each's contribution
- بالتساوي للجميع
- Just equally among all
- بطريقة غير مذكورة
- Some other method

How satisfied are you  
with the outcomes?

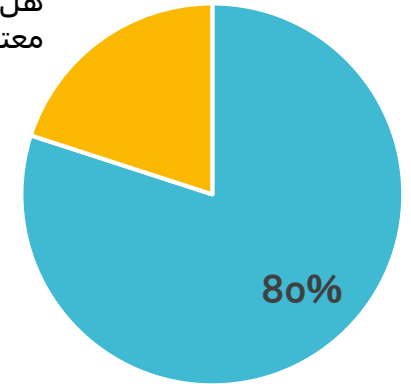
ما هو مستوى  
رضاكم عن النتيجة؟



Unsatisfactory, 3%  
غير مرضية

Were any standard tools used  
to calculate this distribution?

هل تم استخدام أي أدوات  
معتمدة لحساب هذا التوزيع؟



- استخدمنا طريقتنا الخاصة بداخل الشركة
- No, just our own internal way
- Yes, used some electronic tool
- نعم قد استخدمنا احد الوسائل الالكترونية

يبدو أن عملية توزيع الحصص تسير على ما يرام ، وهي في بعض الحالات مسألة شائكة ، على الرغم من عدم استخدام الرياديين لأي وسائل معتمدة لحساب التوزيع المثالي

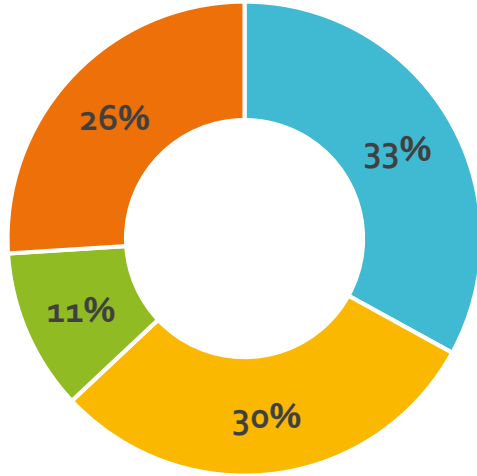
Valuation is an area where both knowledge and expertise is required, entrepreneurs likely need more independent advice on valuation methods; with the methods being used needing to be non-traditional for early stage startup vs. later stage revenue-generating startups

## Funding Prep – Valuation

## الاستعداد – للتمويل تقييم المشروع

How was the company valued?

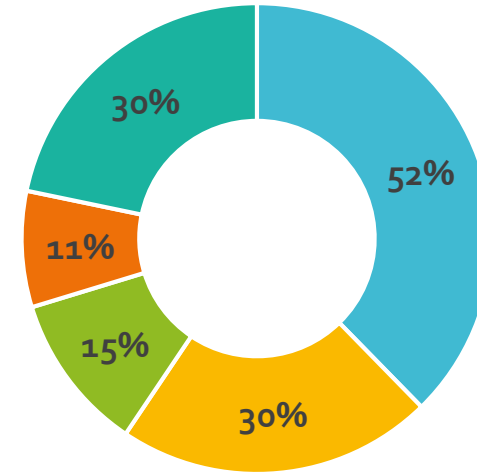
كيف تم حساب تقييم الشركة؟



- Internally within the company حسبة داخلية في شركتنا
- Direct negotiation with investor بالتفاوض مع المستثمر
- Official valuation firm عن طريق مقيمين معتمدين
- Other sources باستخدام مصادر أخرى

Which methods were used for valuation?

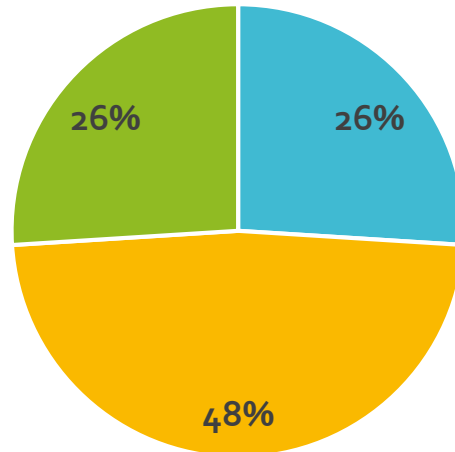
أي طرق تم استخدامها في التقييم؟



- Personal estimation تقدير شخصي للقيمة
- Comparing to similar startups مقارنة مع شركات مشابهة
- Discounted cash flows طريقة التدفقات النقدية المخصومة
- Scorecard or Berkus طريقة الأداء المتوازن او د. بيركس
- Others طرق أخرى غير مذكورة

Were the results satisfactory?

هل كانت نتائج التقييم مرضية؟



- Satisfied, represents the true value of the company مرضية تماماً لأنها تمثل القيمة الحقيقية للشركة
- Somewhat satisfied, we believe the true value is higher مرضية نوعاً ما ، حيث نعتقد أن قيمة الشركة أعلى من ذلك
- Not satisfied, we just had to go along with it ليست مرضية ولكن اضطررنا للأخذ بها

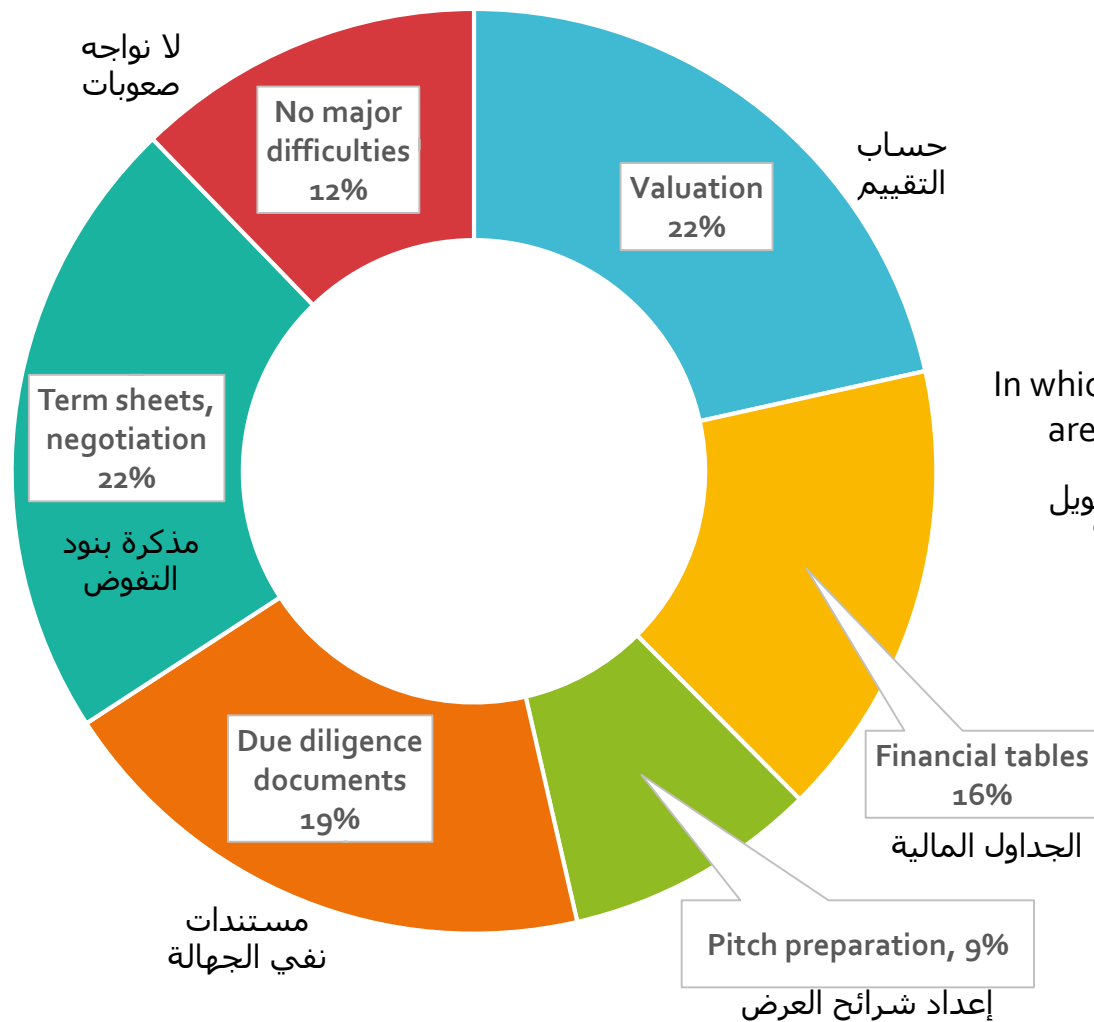
حساب التقييم يتطلب خبرات محددة ويحتاج أغلب الرياديين الى الارشاد من جهات مستقلة حول اتمامه بالشكل الصحيح ، حيث تختلف وسائل تقييم المشاريع قبل الربحية عن المشاريع التي تدر الدخل



Most founders seem to be daunted by the complex financial and legal exercises required for fundraising preparation and do not have the right tools available

## Funding Prep – Difficulties

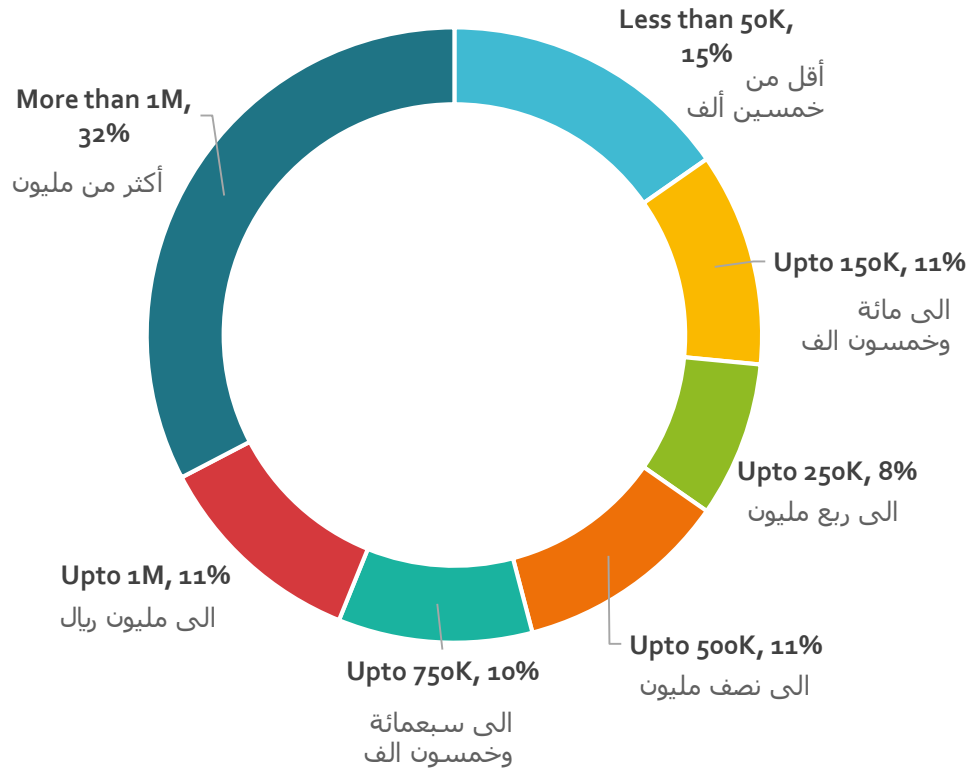
الاستعداد  
–  
للتمويل  
–  
الصعوبات



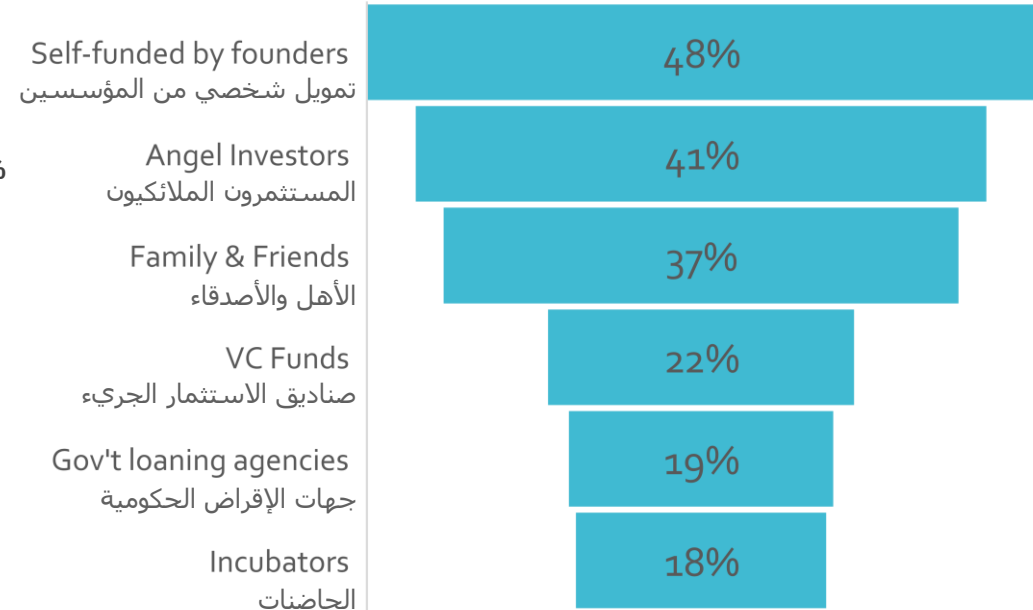
يواجه أغلب الرياديون بعض التحديات في إعداد الجوانب المالية والقانونية المعقدة بغرض تجهيز شركاتهم لمرحلة التمويل ، ويفتقدون الأدوات المساندة لذلك

A vast majority (86%) of startups currently seek funding, and have approached various local entities to pursue investment (mostly F&F and angels)

How much funding do you seek?  
كم مبلغ التمويل الذي تطلبونه؟



Which funding options have you explored?  
ما هي الخيارات التمويلية التي لجأتم عليها؟



Raising  
Funds

جلب التمويل

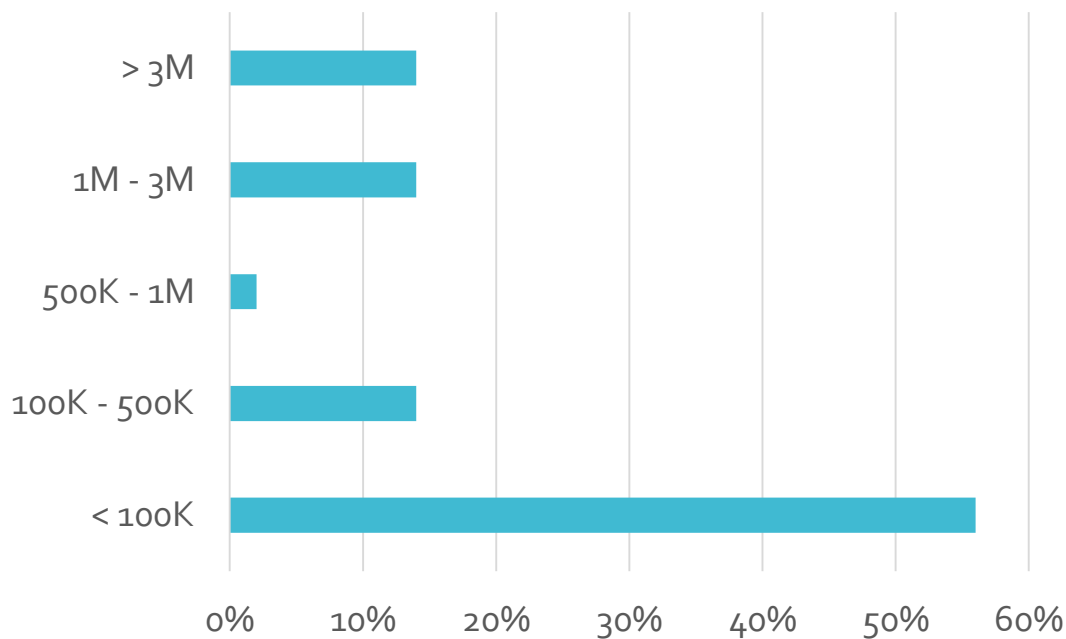
الغالبية العظمى (86%) من الشركات الناشئة تبحث عن التمويل حالياً ، وقد أقبلت على مختلف الجهات المعنية بذلك - بدءاً بالأهل والأصدقاء والاستثمار الملائكي ان وجد

Only about a quarter of startups have received the funding they seek,  
and mostly very small pre-seed amounts against small shares

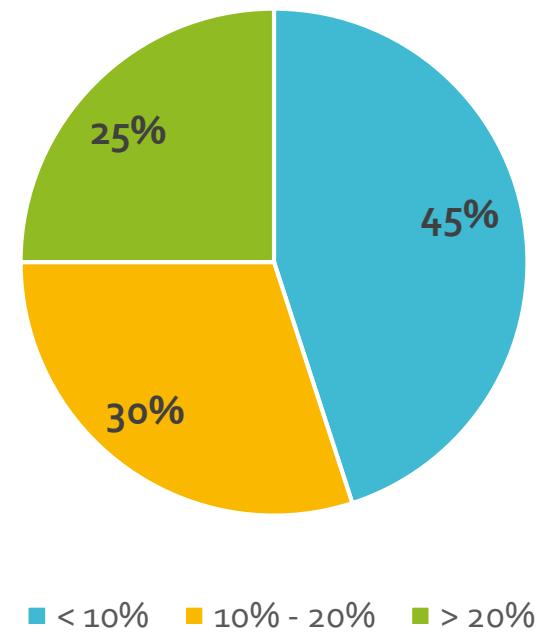
Raising  
Funds

جلب التمويل

How much funding have you received?  
ما هو مقدار التمويل الذي حصلت عليه؟

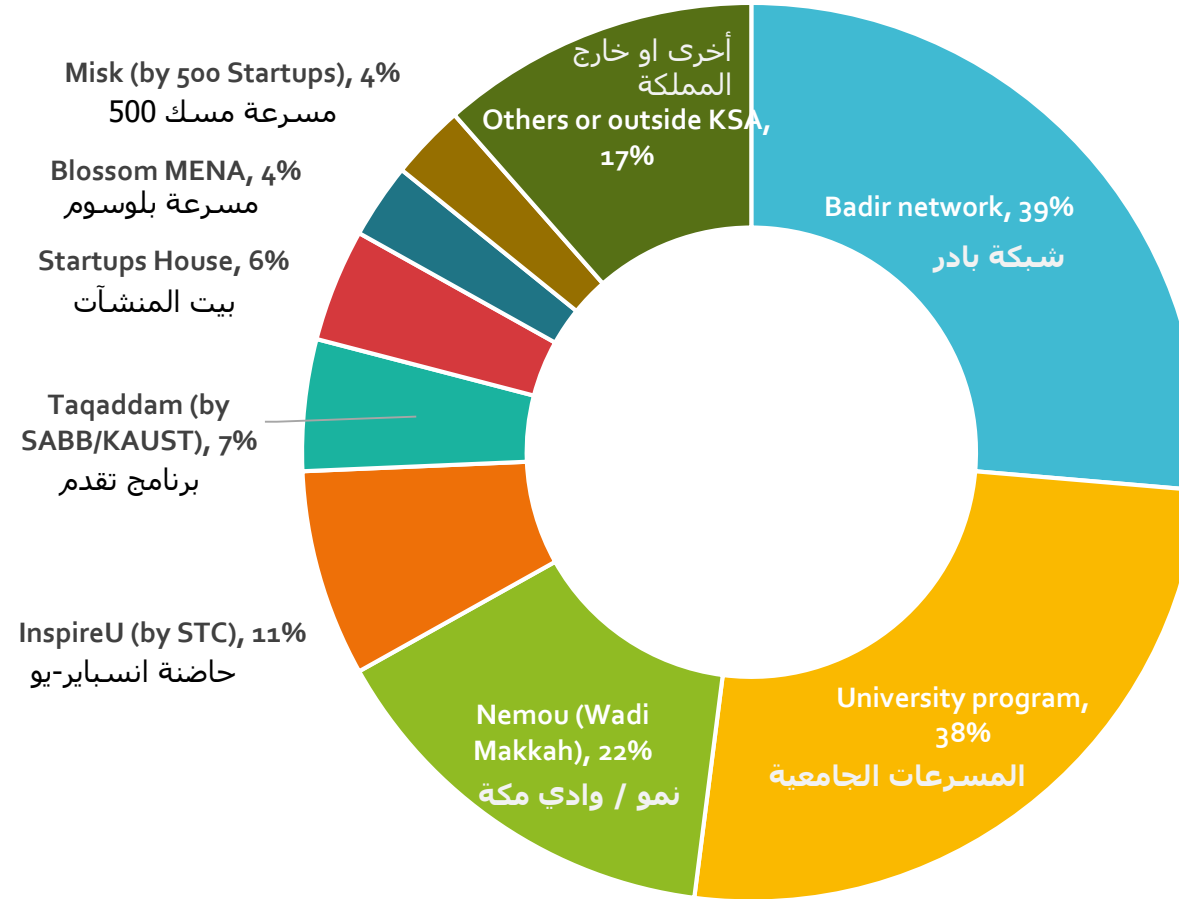


What share have you offered the investors?  
ما هي الحصة الممنوحة للمستثمرين مقابل التمويل



حوالي الربع فقط من الشركات الناشئة نجحت في الحصول على التمويل المطلوب ،  
وكان في الغالب على هيئة مبالغ أولية ضئيلة ومقابل حصص صغيرة

Less than half of startups (44%) have joined an incubator or accelerator program, with a good share of those benefitting from their own university offerings



Which incubator or accelerator program have you joined?

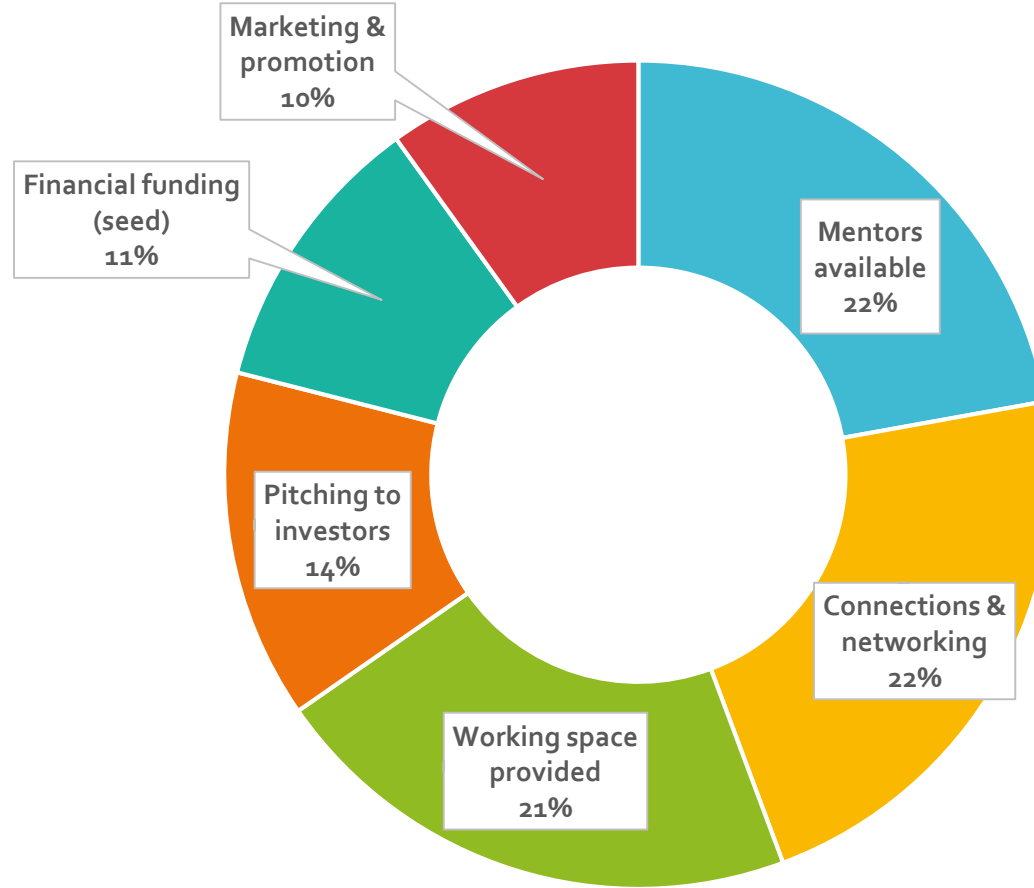
ما هي برامج الحاضنات او  
المسرعات التي انضمتم اليها؟

أقل من نصف (44%) من امشاريح الناشئة شاركت في أي حاضنة او مسرعة ،  
ومنهما نسبة جيدة قد استفادت من البرامج المتوفرة بالجامعات

Ecosystem  
Support –  
Incubators &  
Accelerators

دعم المنظومة  
– الحاضنات  
والمسرعات

Most startups who joined incubators/accelerators (80%) rated them as beneficial, with mentorship and networking connections cited as the top value-adds, while only a small fraction of these programs provided any seed funding



What type of support and services were provided to you there?

ما هي أنواع الدعم والخدمات التي حصلت عليها هناك؟

أغلب الشركات الناشئة (80%) حققت الاستفادة من الحاضنات والمسرعات التي انضموا إليها ، على أكبر نحو في جوانب الارشاد والعلاقات ، ولكن شريحة صغيرة فقط تلقوا أي دعم مالي من هناك

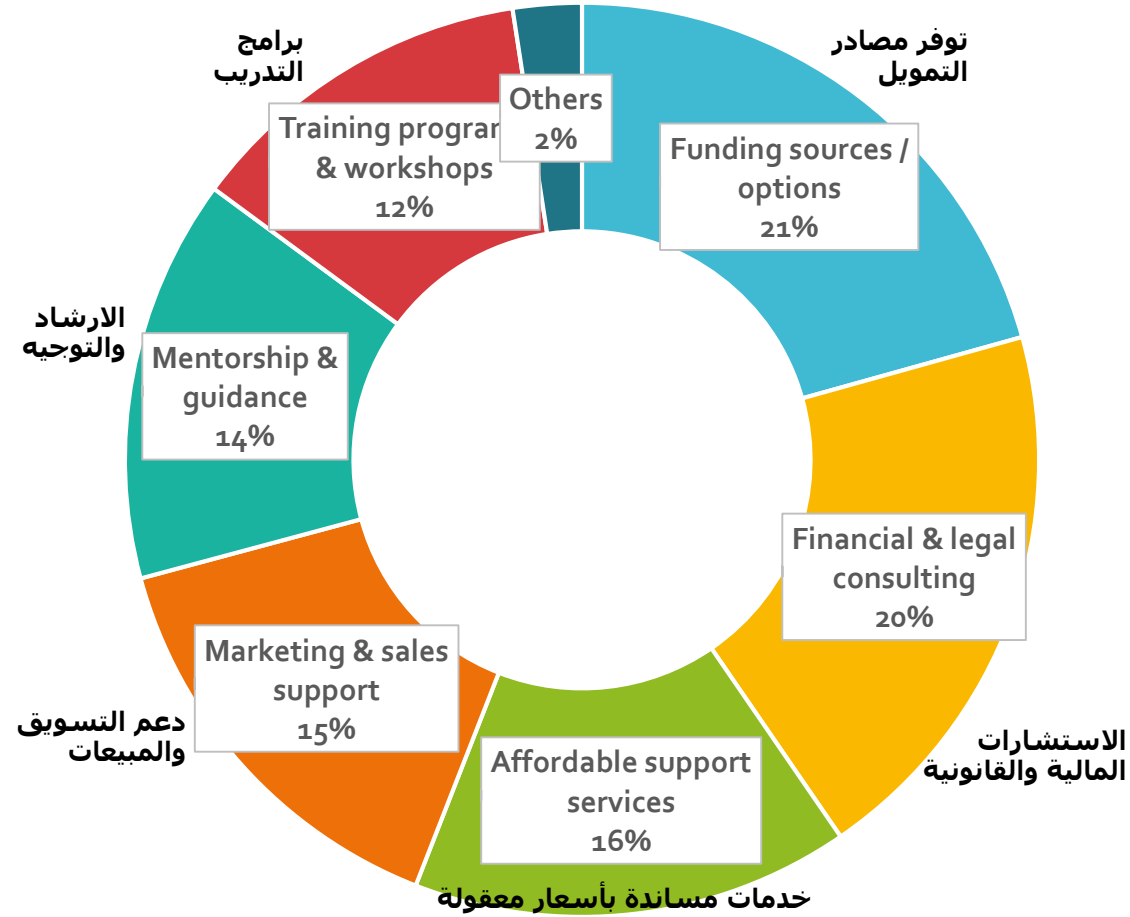
Ecosystem  
Support –  
Incubators &  
Accelerators

دعم المنظومة  
– الحاضنات  
والمسرعات

Nearly half of startups (57%) thought the means of support available in the KSA ecosystem satisfy entrepreneurs' needs – several areas for improvement were highlighted especially in the areas of funding and support services

## Ecosystem Support – General

دعم المنظومة  
– أمور عامة

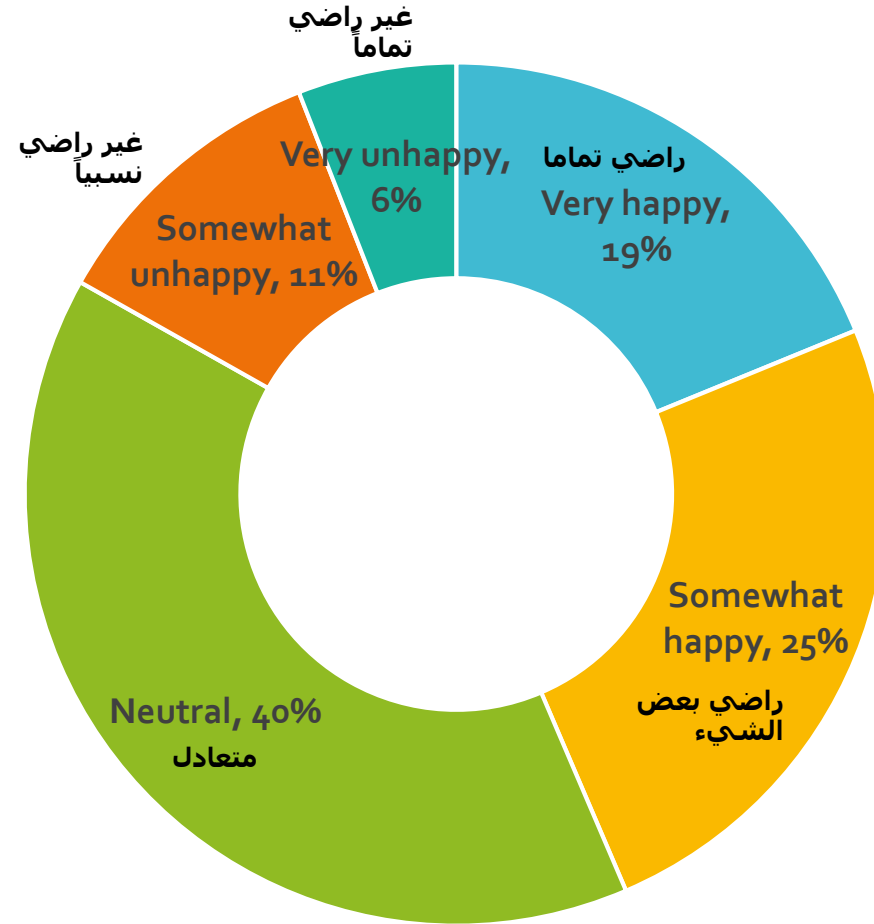


What needs to be improved?

ما هي الجوانب التي تحتاج الى تحسين؟

قراءة نصف الشركات الناشئة (57%) تعتقد أن وسائل الدعم المتوفرة حالياً بمنظومة ريادة الأعمال السعودية تلبى احتياجات الرياديين \_ وقدمت النسبة المتبقية بعض الاقتراحات للتحسين أغلبها تتعلق بالتمويل والخدمات المساندة

Only a small segment of entrepreneurs are satisfied with their startup's current standing, perhaps owing to challenges faced with fundraising and also ecosystem support



How happy are you with your startup's current traction / performance?

ما هو مستوى رضاكم اجمالاً عن الوضع الحالي لشركتكم الناشئة؟

Traction & Success

التقدم والنجاح

نسبة صغيرة فقط من رواد الأعمال عبروا عن رضاهم التام بتقدم مشروعهم حتى الان ، حيث يواجه الأغلبية تحديات في جوانب التمويل والدعم المتوفر لتحقيق النجاح



Participant Logos

شعارات المشاركين

eleva8or