

Sammenligning: Firebase (Google) vs Supabase

Backend-as-a-Service-strategier, risiko og investeringsmuligheter · Mars 2026

Laget for en privat småinvestor. Faguttrykk forklares underveis. Ikke finansiell rådgivning.

Viktig avklaring: Firebase er et produkt eid av Google (tilgjengelig for investering via Alphabet Inc. GOOGL på NASDAQ). Supabase er et privat selskap (ikke børsnotert, men tilgjengelig via sekundærmarked). Denne analysen sammenligner de to plattformene strategisk og for investor, selv om investeringsstrukturene er svært ulike.

Firestore Eid av Alphabet (GOOGL)	Supabase Privat, \$5 mrd verdsettelse
\$3 670 mrd Alphabets markedsverdi	\$70M ARR Supabase årlig inntekt
61 000+ bedrifter Firestore-brukere	4M+ utviklere Supabase registrerte brukere

1. Hva gjør de? (Enkelt forklart)

Både Firebase og Supabase er **Backend-as-a-Service**-plattformer. De gjør omtrent det samme: de lar utviklere bygge applikasjoner uten å måtte sette opp egen database, brukerinnlogging og servere.

Aspekt	Firestore (Google)	Supabase
Databasetype	NoSQL (Firestore) — mer fleksibel, men mindre «standard»	PostgreSQL — tradisjonell SQL-database, alle kjenner det
Eierskap	Google — åpen kildekode? Nei. Lukket.	Åpen kildekode — du kan se koden, eller til og med kjøre det selv
Prisingmodell	Gratis oppstart, så betaler du per lesing/skriving. Kostnadene kan bli uforutsigbare.	Gratis oppstart, Team-plan kr 599/mnd, Enterprise individuelt. Mer forutsigbart.
Selvhosting	Nei — må bruke Google sin infrastruktur	Ja — du kan kjøre det på dine egne servere
Global infrastruktur	Planetarisk — gudskelov, Google drifter servere overalt	Voksende — flere regioner enn før, men ikke like global som Google ennå

For småinvestor: Tenk på det slik: Firebase = kjempestore og etablert, men lukket og med kostnadstakter som overrasket mange (noen betalte \$121 000 istedenfor \$50). Supabase = raskt voksende startup, åpent, rimelig og transparente, men mindre modent som produkt.

2. Direktesammenligning – Nøkkeltall side om side

Finansiell metrikk	Firestore (via Alphabet GOOGL)	Supabase (privat)
P/E (pris/inntjening)	28,8x (Alphabet totalt)	Ikke relevant – ikke børsnotert. Implisert på ~71x ARR.
EV/EBITDA	17-18x (Alphabet)	Ikke oppgitt – sannsynlig negativ EBITDA (vekstfase)
Vekstrate (årlig)	Google Cloud: 30 % (Q4 2024)	250 % ARR-vekst (2025 vs 2024)
Lønnsomhet	Google Cloud: 14-16 % driftsmargin (2024)	Negativ – investerer alt i vekst
Direkteavkastning (utbytte)	~0,5 % (ikke fokus for Alphabet)	\$0 – privat, betaler ikke utbytte

Talking: Firestore vokser som et modent, lønnsomt selskap (30 % med marginer). Supabase vokser som et tigerskinn (250 %) på bekostning av lønnsomhet (typisk for risikovillig venture-oppstart). Vesentlig høyere risiko og potensial hos Supabase.

3. Relativ verdsettelse – Hvem er billigst?

Vurdering	Firestore (GOOGL)	Supabase
Vurdering mot vekst	P/E 28,8x er rimelig for en 30 % vekst-leverandør. Analytikerkonsensus: «Strong Buy».	71x ARR vekstjustert til 0,28 – legitimert av 250 % veksten, men ekstremt aggressivt prissat.
Fair value (DCF-analyse)	\$310-380 per aksje (nåværende: ~\$306) = rettferdig priset. Liten margin.	\$10-15 mrd verdi i 2028 (base case). Impliserer at nåværende \$5B er «billig» hvis veksten holder.
Konkurranse fra åpen kildekode	Firestore taper markedsandeler til Supabase blant nye prosjekter – prisproblemer gjør det verre.	Supabase drar nytte av Firestore-eksodussen, men står overfor AWS/Azure som kan gjøre det gratis.
Verdict	☐ Rimelig priset, men ikke ekstremt billig. God for langsiktig investor.	☐ Aggressivt priset. Krever at veksthypotesene holder – høy risiko, høy avkastning.

4. Risikosammenligning – Hvem har lavest/høyest risiko?

Risikotype	Firestore-risiko	Supabase-risiko	Konklusjon
------------	------------------	-----------------	------------

Prisproblemer	🔴 Høy — tvungen Blaze-overgang februar 2026 skadet tilliten permanent blant utviklere	🟢 Lav — åpen, transparent prising er en styrke	Firestore sitt største svakhetspunkt er Supabase sin styrke
Konkurranse fra åpen kildekode	🔴 Høy — Supabase er aktiv trussel, drenasjehastigheten akselererer	🟢 Lav — Supabase selv er åpen kildekode — det er tillitsforøkende	Strukturell medvind for Supabase
Hyperscaler-konkurranse (AWS, Microsoft)	🟡 Medium — Google Cloud er selv en hyperscaler, ingen konkurrent kan underprise	🟢 Høy — AWS kan gi Amplify gratis. Azure har HorizonDB. Ubegrenset ressurser.	Supabase sitt største utfordring langsiktig
Antitrust/regulering	🔴 Høy — Alphabet under press (EU, USA). Oppsplitting ville true Firestore	🟡 Middels — India-blokkering feb. 2026 viste sårbarhet. Reguleringsrisiko.	Firestore mer eksponert for politisk risiko
Teknologisk risiko	🟡 Middels — NoSQL-modell blir mindre populær med AI-trend (alle vil SQL)	🟢 Lav — PostgreSQL er standardkchoice, Supabase har pgvector for AI	Teknologisk vind for Supabase, motvind for Firestore
Tjenesteavvikling (Google-effekten)	🟡 Middels — Google har utviklet populære tjenester før (Reader, Stadia). Firestore var tatt ned to ganger.	🟢 Lav — privat, åpen kildekode-båcup gir trygghet	Tillitsforskjell er kritisk
Likviditet / exit (for investor)	🔴 Høy — GOOGL handles daglig på NASDAQ, kjempe-likviditet	🟢 Lav — privat aksje, sekundærmarked (Forge/Nasdaq Private Market) har begrenset volum	Firestore langt mer likvidt
Samleoppsummering	🟡 Middels risiko — etablert, men flere strategiske trusler	🟢 Høy risiko — mange katastrofe-scenarier, men også oppside	Firestore = tryggere. Supabase = mer spennende/risikabelt.

5. Diversifisering — Fyller de hverandre?

Hvis du var investor som ville kjøpe både Alphabet (for Firestore-eksponering) og Supabase, ville du diversifisere eller doble risikoen?

Aspekt	Tilknytning
Konjunkturrelle drivere	Både drar nytte av digital transformasjon, cloud-vekst og AI. Høy korrelasjon. Hvis IT-budsjetter kuttes, både skader.
Konkurranseforhold	Direkte konkurrenter — investeringer i Supabase akselererer migrasjonen bort fra Firestore. Negativ for GOOGL.
Tidshorisonter	Alphabet = 3-5 år for å nyte normalisert verdsettelse. Supabase = 5-7 år til IPO. Overlappende, men ikke identisk.
Risikoprofil	GOOGL = defensiv blue-chip. Supabase = venture-risiko. Ortogonal risiko.
Konklusjon	

De diversifiserer ikke — de er **substitutt**. Hvis du mener Supabase vil dominere, unngå GOOGL-firebase-delen. Hvis du mener Firebase forsvaret sin posisjon, unngå Supabase-spekulasjonen.

6. Investeringshorisont — Hvem passer dette for?

Investorprofil	Firestore (via Alphabet GOOGL)	Supabase (pre-IPO)
Utbytte-investor	☐ Nei — Alphabet betaler ~0,5 % utbytte, ikke fokus	☐ Nei — privat selskap, bruker all kapital på vekst
Vekst-investor	☐ Ja — Google Cloud 30 % vekst, Firestore som katalysator. 40-55 % oppside ifølge analytikere.	☐ Ja — 250 % ARR-vekst, rare oppside til \$10-15 mrd verdi i 2028
Verdi-investor	☐ Delvis — GOOGL handles under snitt på forward P/E, men ikke «dyp verdi»	☐ Nei — 71x ARR er ikke verdipricing. Spekulation på vekst.
Defensiv investor	☐ OK — Alphabet er solid, men antitrust-risiko gir mer usikkerhet enn typisk defensiv aksje	☐ Nei — privat, ulønnsom, høy risiko. Ikke defensivt.
Teknologiinvestor	☐ Ja — bred eksponering mot AI, sky, infrastruktur. Firestore er ett av flere ben.	☐ Ja — ren developer-tools-spill. Nøkkelposisjon i AI/vibe coding-bølge.
Risikotoleranse	Middels — børsnotert, stabil, men antitrust-usikkerhet	Høy — privat, vekstfase, mange potensielle katastrofer
Anbefalt horisont	3-5 år — vente på at Google Cloud vekst og AI-synergi materialiserer	5-7 år — vente på IPO eller strategisk oppkjøp

7. Konklusjon og anbefaling

☐ SAMMENLIGNING: Firestore vinner på trygghet, Supabase vinner på potensial

Firestore (Alphabet GOOGL): Er du en småinvestor som vil ha BaaS-eksponering med lav risiko, kjøp Alphabet. Selskapet er solid, Google Cloud vokser raskt, og Firestore er en strategisk kjernefunksjon. P/E på 28,8x er rimelig for 30 % vekst. Analytikerkonsensus peker på 40-55 % oppside. Risiko: antitrust, Firestore-migrasjoner, og at Googles dominans i søk eroderes av AI-konkurrenter.

Supabase: Er du en risikovillig investor som tror på at åpen kildekode og transparent pricing vil seire over Googles lukkethet, og du kan vente 5-7 år på exit, kan Supabase gi større avkastning. 250 % ARR-vekst er bemerkelsesverdig. Firestore-migrasjonen er en medvind som ikke forsvinner. Men: hyperscalerne kan dumpe prisen når som helst, Vibe Coding-boblen kan sprekke, og lønnsomheten er usikker.

Hvis du måtte velge ENTEN Firestore ELLER Supabase: Velg Firestore. Det er en billett inn i Googles konglomerat (ikke kun Firestore), det er børsnotert og likvidt, og risikoen er lavere. Supabase er mer spennende, men bedre som «tillegg» hvis du er investor i venture-porteføljen, ikke som primær BaaS-eksponering.

Kan du eie begge? Teknisk ja, men det gir ikke diversifisering — de er konkurrenter. Dersom Supabase vinner, taper GOOGL. Dersom Firestore forsvaret seg, Supabase må slite mer. Du spekulerer faktisk på samme trend («Hvem vinner BaaS-krigen?»), bare fra motsatte sider.

Viktigste innsikt: Firebase sitt dødeligste putem er ikke Supabase sin teknologi — det er Google sin egen prispolitikk. Googles tvungne Blaze-overgang i februar 2026 skadet tilliten permanent blant utviklere. Supabase vinner ikke med bedre produkt alene — det vinner fordi Firebase gjorde seg ubelikt. Dette er en strukturell medvind som ikke forsvinner så fort.

For nordiske småinvestorer: Hvis du vil investere i Supabase direkte (ikke børsnotert), må du gå via sekundærmarkedet — Nasdaq Private Market, Forge eller Hiive. Du vil betale en rabatt på ~15-20 % mot siste runde (\$5B) for likviditetsrisiko.