

Sammenligning: Firebase vs Supabase

Backend-as-a-Service — Google-lederen mot den åpne utfordreren · Mars 2026

Laget for en privat småinvestor uten finansbakgrunn. Firebase er ikke børsnotert — eksponering skjer via Alphabet Inc. (GOOGL). Supabase er privat. Analysen fokuserer på strategisk posisjon og investeringspotensial. Ikke finansiell rådgivning.

Veien inn for investor: Firebase investeres i gjennom **Alphabet-aksjen (GOOGL, NASDAQ)**. Supabase er privat og kan kun investeres i gjennom sekundærmarked (Forge, Nasdaq Private Market) eller venture-fond. Denne sammenligningen fokuserer på hvilket selskap som har sterkest posisjon i BaaS-markedet og hvor verdiskapingen skjer.

Google Cloud Firebase eier	Privat unicorn Supabase status
\$3,67 billioner Alphabets markedsverdi	\$5 milliarder Supabase-verdsettelse
28,8x P/E Alphabet-multippel	71x ARR Supabase-multippel
30 % Google Cloud vekst Q4 2024	250 % Supabase ARR-vekst YoY

1. Direkteversjoning — Nøkkeltall side om side

Nøkkeltall	Firebase (Alphabet)	Supabase
Status	Børsnotert (via Alphabet/GOOGL)	Privat (Series E, okt. 2025)
Markedsverdi / Verdsettelse	\$3 670 mrd (Alphabet totalt)	\$5 mrd
Årlig inntekt (ARR / Google Cloud segment)	Google Cloud: ~\$45 mrd (estimert 2024). Firebase estimeres være 10-15 % av dette: ~\$4,5-6,75 mrd	\$70 millioner (august 2025)
Inntektsvekst (seneste periode)	Google Cloud +30-32 % YoY (Q4 2024)	+250 % YoY (ARR)
Verdsettelsesmultippel	Alphabet P/E: 28,8x; Forward P/E ~21-22x; EV/EBITDA ~17-18x	ARR-multippel: 71x (\$5B ÷ \$70M). Vekstjustert: 0,28x (71 ÷ 250 %)
Nettomarginer / Lønnsomhet	Alphabet: 24-25 % nettomarginer. Google Cloud: ~14-16 % driftsmargin (2024)	Negativ margin — hypervekstfase, sannsynlig -5 til -15 %
Pengestrøm (FCF)		

	Alphabet: \$60+ mrd fri kontantstrøm årlig	Sannsynlig negativ FCF, men \$300M+ i kapitalen fra Series E
Antall brukere / utviklere	61 000+ bedrifter. Estimert 10-15M individuelle utviklere globalt	4M+ registrerte utviklere. 1M+ PostgreSQL-databaser i drift
Direkteavkastning (utbytte / inntekt)	~0,5 % direkteavkastning via Alphabet-aksjen	Ingen utbytte — all kapital reinvestert i vekst

Tolking: Firebase er en etablert, lønnsom mak markedsleder i store skala. Supabase er en hypervekstende utfordrer med 250x ARR-vekst som brenner kapital aggressivt for å ta markedsandeler. De konkurrerer i samme marked, men befinner seg i helt ulike livssykluser.

2. Markedsposisjon og konkurranse

Faktor	Firebase	Supabase
Markedsstilling	Markedsleder — «de facto» standard BaaS i over 10 år	Raskest voksende utfordrer — «den naturlige flygplassen» for Firebase-migranter
Arkitektur-filosofi	NoSQL-fokus (Firestore). «Lock-in» via proprietære SDK-er og databaseformat	PostgreSQL-basert. Open source. Selvhosting mulig. Standard SQL
Prismodell	«Pay-as-you-go» (Blaze-plan) — uforutsigbar, ingen kostnadstak. Tvungne migrasjonen i 2024 skadet tilliten alvorlig	Transparent: Free → Pro (\$25/mnd) → Team (\$599/mnd) → Enterprise (individuell). Kostnadsforutsigbarhet
Lisens	Lukket kildekode. Proprietær Google-lisens	Åpen kildekode (AGPL). Kan forkes, selvhostes. Transparens bygger tillit
Integrasjon med AI-trendene	Gemini-integrasjon i gang. Hovedfokus: generativ AI-funksjoner innen Firebase	pgvector (vektordatabase). MCP-server-integrasjon (20+ verktøy). Vibe-coding-favoritt (Bolt.new, Lovable, Cursor)
Skaleringstak	Global infrastruktur. Nærmest ubegrenset skalering for betalende kunder	Per-prosjekt-isolasjon gjeldende. Multigres-prosjektet (2026+) vil åpne true enterprise-skalering
Leverandør-lock-in-risiko	Høy — Firestore-format, proprietære APIs, tight GCP-integrasjon gjør migrasjon dyrt	Lav — standard PostgreSQL gjør migrasjon «kun» kostbar, ikke umulig. Open source reduserer frykt

3. Relativ verdsettelse — Er prisene berettiget?

Spørsmål	Firebase / Alphabet	Supabase
Er verdsettelsen billig eller dyr?	Rimelig. Alphabet P/E 28,8x er under sektorsnittet på ~35x for megacap-tech. Forward P/E ~21-22x er attraktivt	Aggressiv. 71x ARR er høyere enn de fleste SaaS-selskaper ved IPO. Snowflake gikk opp ved 56x ARR, men på større skala

Justert for vekst?

	Ja — Google Cloud vokser 30 %, og Firebase bidrar til høy-margin inntekter. Multiplen er berettiget	Ja, delvis. Vekstjustert $(71 \div 250 \%) = 0,28x$, som er attraktivt. MEN: veksten må holdes for å rettferdiggjøre kursen
Upside ved normalisering?	Begrenset. Forward P/E 21-22x er allerede rimelig. 15-25 % oppside til base-case scenario over 3 år	Høy. Dersom Supabase når \$300M ARR ved IPO (2028) og prises til 20-25x ARR (~\$6-7,5B), er det 20-50 % oppside fra Series E
Downside-risiko?	Moderat. Antitrust-dom eller AI-disruptivitet kunne presse multiplen til 18-20x P/E (~\$240-270). Utbytte på ~0,5 % demper tap	Høy. Hvis veksten faller til 50 % og ARR-multiplen normaliseres til 15x, ville verdsettelsen falle til \$1-1,5B. Down-round-risiko hvis kapitalmarkeder tørker inn

Oppsummert: Firebase er rimelig priset for en lønnsom megatech-aksje. Supabase er dyrere, men veksten (250 %) rettferdiggjør prisen — så lenge veksten holder. Supabase har mer downside-risiko dersom markedet endrer seg.

4. Risikosammenligning — Hvilken gruppe har lavest risiko?

Risikotype	Firestore / Alphabet	Supabase	Vinner
Markedsrisiko <i>Avhengig av økonomisyklus</i>	□ Middels — IT-budsjetter kuttes i resesjon, men cloud trends og AI motvind	□ Høy — Hypervekst avhenger av konstant kapital og investor-entusiasme	Firestore
Priskriserisiko <i>Tvungne prissettinger</i>	Høy — Firestore priskrisen (2024) skadet tilliten permanent	Lav — Transparent prising er kjernefortelling	Supabase
Antitrust-risiko	Høy — Alphabet under kontinuerlig regulatorisk press (EU, USA). Potensial oppsplitting av Google Cloud	Lav — Privat selskap, ikke i antitrust-fokus	Supabase
Hyperscaler-konkurranse <i>AWS / Azure puede bundler BaaS gratis</i>	□ Middels — Google Cloud er selv en hyperscaler, tåler konkurranse	Høy — AWS Amplify og Azure HorizonDB kan selge Supabase-funksjonalitet til null marginkostnad	Firestore
Open source-konkurranse	Høy — Supabase, Appwrite og selv-hostede løsninger tar markedsandeler	Moderat — Selv om Supabase er åpen kildekode, er driften deres verdi. AWS kunne teoretisk forke koden, men community ville følge Supabase	Supabase
Lønnsomhetsrisiko	Lav — Alphabet er lønnsom og genererer \$85+ mrd netto per år	Høy — Sannsynlig fortsatt cash-negativ. Brennrate-risiko hvis kapitalmarkedet fryser	Firestore
Geopolitisk risiko	Middels — Googles globale operasjoner under strekk i EU, Kina, Russland	Middels — Supabase er distribuert globalt, men India-blokkeringen (feb. 2026) viste sårbarheten	Uavgjort
Nøkkelperson-risiko	Lav — Bredt lederskap under Thomas Kurian og Sundar Pichai	Høy — Paul Copplestone er identitet-merkevare. Tap av ham ville slå hardt	Firestore

Konklusjon: **Firestore har lavere operasjonell risiko** (lønnsom, stor, diversifisert), men **høyere strategisk risiko** (antitrust, priskrisen har skadet merkevaren). **Supabase har høyere**

operasjonell risiko (privat, cash-negativ, småer), men **lavere strategisk risiko** (transparent prising, åpen kildekode, ikke i antitrust-fokus).

5. Diversifisering — Utfyller de hverandre?

Aspekt	Vurdering
Korrelasjonsrisiko	□ Høy korrelasjon — begge drives av samme kraft: «cloud infrastructure» og «developer tools»-trends. I en bredere tech-syklus-nedgang ville begge falle samtidig
Prisstrategi	□ Lav korrelasjon — Firebase prises som en megacap-aksje. Supabase prises som en hypervektst-privat. Investeringsrisiko-profilen er helt ulik
Kundekryss	□ Høy overlap — disse konkurrerer direkte for samme kundesegment (developer-tools, startups, SMB). Hvis Supabase trekker kunder bort fra Firebase, taper Alphabet direkte
Geografisk diversifisering	□ Noe diversifisering — Firebase er sterkere i USA, Supabase har vokst kraftig i Europa og Asia (India-blokkeringen er unntaket)
Kan en investor eie begge?	□ Ja, men betrakt det som «sektor-bet», ikke diversifisering. Eier du både Alphabet-aksjen og Supabase-sekundær, satser du dobbelt på BaaS-markedet. Bedre diversifisering ville være: Alphabet + en helt ulik sektor (f.eks. energy, helsevesen)

Konklusjon: Firebase og Supabase er **sterke konkurrenter**, ikke **komplementære**. En investor som kjenner BaaS-markedet godt kunne argumentere for å eie begge («varierte satsingen»), men fra et diversifiseringsstandpunkt gir det begrenset verdi.

6. Investeringshorisont og investorprofil

Disse tabellene viser hvilken gruppe som passer best for hvilken investortype:

Investorprofil	Firebase (Alphabet)	Supabase
Utbytte-investor <i>Vil ha løpende inntekt</i>	□ Schwach — Alphabet betaler ~0,5 % direkteavkastning. Ikke en utbytte-aksje. Avkastning skjer via tilbakekjøp og kursstigning	□ Ikke egnet — Privat selskap, ingen utbytte, sannsynligvis ikke noe før IPO 2028+
Verdi-investor <i>Vil kjøpe billig og vente 5+ år</i>	□ Godt egnet — P/E 21-22x (forward) er under snitt for tech. Solid sikkerhetsmargin på ~\$250-270 break-even	□ Ikke egnet — 71x ARR er ikke «billig». Verdiinvestor-analyse gir ikke mening for hypervektst
Vekst-investor <i>Vil ha rask kursoppgang (3-5 år)</i>	□ Moderat — 30 % Google Cloud vekst er solid, men ikke spektakulær. 15-25 % årlig appreciation mulig fra base-case	□ Utmerket — 250 % ARR-vekst, IPO-katalysator (2028), potensial for 2-5x avkastning på 3-årshorisont
Teknologiinvestor <i>Vil eksponere seg mot AI, cloud, developer-tools</i>	□ Utmerket — Bredt eksponering mot AI (Gemini), cloud (Google Cloud), developer-tools (Firebase + Android + Flutter)	□ Utmerket — Ren play på AI-infrastruktur (pgvector), vibe-coding og developer-tools. Høyere risiko, høyere potensial
Defensiv / lav-risiko investor <i>Vil bevare kapital</i>	□ Moderat — Alphabet er solid, men antitrust-risiko og AI-konkurranse gir mer usikkerhet enn typisk defensiv aksje. Bedre alternativer i forbruksvarer, pharma	□ Ikke egnet — Privat, hypervektst, lav likviditet, høy risiko

Anbefalt investeringshorisont	3–5 år (verdi- og vekst-syklusering)	3–5 år (før IPO eller exit). Sekundærmarked har lav likviditet
Anbefalt eksponering	2–5 % av portefølje (kjerneholding, teknologisektor)	1–2 % av portefølje hvis tilgjengelig (venture-risiko). Ikke en stor posisjon for småinvestor

Investorprofil	Firestore / Alphabet	Supabase
Utbytte-investor	☐ Greit — lite utbytte, men solid selskap	☐ Ikke egnet — privat, ingen utbytte
Verdi-investor	☐ Godt egnet — P/E 21–22x attraktivt	☐ Ikke egnet — 71x ARR er dyrt
Vekst-investor	☐ Moderat — 30 % vekst er solid	☐ Utmerket — 250 % ARR-vekst
Teknologiinvestor	☐ Utmerket — bred tech-eksponering	☐ Utmerket — ren AI + developer-tools
Defensiv investor	☐ Moderat — antitrust-risiko høy	☐ Ikke egnet — høy risiko
Risikotoleranse	Middels – Høy	Høy – Svært høy
Anbefalt horisont	3–5 år	3–5 år (før IPO)

7. Konklusjon — Hvem skal jeg velge?

Hvis du kunne velge ONE: Valget avhenger av din risikotoleranse og tidshorisont.

Scenario	Velg...	Begrunnelse
Du vil ha lav risiko	Firestore / Alphabet	Etablert, lønnsom, diversifisert. Risiko er mer begrenset enn en privat unicorn
Du tror på AI-infrastruktur-megatrenden	Begge, men prioriter Supabase	Supabase er «renere» AI-play (pgvector, MCP-server). Firestore er dilutert av Googles annonsering og annen virksomhet
Du tror Firestore-migrasjonen vil akselerere	Supabase	Supabase er den naturlige destinasjonen. Hver Firestore-kunde som migrerer, er en seier for Supabase. Dette er en strukturell medvind
Du vil ha børstilgang og likviditet	Firestore / Alphabet	GOOGL er likvid. Supabase er privat med svak sekundærmarkeds-likviditet
Du tror på «open source = sikker» og mistrår Big Tech	Supabase	Åpen kildekode og transparent prising appellerer til type-developer-investor som er skeptisk til Google
Du vil eie begge?	Ja, men vekt på Firestore (70 %) via Alphabet, og Supabase (30 %) via sekundærmarked	Alphabet gir stabilitet og likviditet. Supabase gir veksthebel hvis markedet fortsetter å lete etter alternativer

Den ultimate konklusjonen:

- **Firestore (via Alphabet GOOGL):** Kjøp for stabilitet, Google Cloud-eksponering og sikkerhetsmargin. Pass på antitrust-nyheter. Hold 3–5 år.

- **Supabase:** Kjøp via sekundærmarked hvis du kan få den til <\$4 mrd verdsettelse. Det er en spekulasjon på at Firebase-migrasjonen fortsetter og at IPO-multippelen normaliseres. Hold inntil IPO eller strategisk exit (Microsoft, Cloudflare, Vercel).
- **Hvis du kun kan velge en: Firebase via Alphabet** gir bedre risiko/avkastning-forhold for de fleste investorer. **Supabase** er for den aggressive vekstinvestoren som tror på åpen kildekode og developer-senterlagte plattformer.

8. Sterkeste argumenter per side

Aspekt	Firestore-argumentet	Supabase-argumentet
Marked	Markedsleder. 61 000+ bedrifter. 10+ års forsprang. Massiv infrastruktur	Raskest voksende alternativ. Firestore-migrasjonen er strukturell medvind som varer i årene
Teknologi	Gemini AI-integrasjon. Global CDN. Enterprise-modning. Full skalerbarhet	PostgreSQL (standard). Open source (tillit). pgvector (AI-native). Multigres-roadmap (enterprise-skalering)
Økonomi	Lønnsomhet. +30 % vekst. \$85 mrd årlig netto. Solid balanse	250 % ARR-vekst. Product-Led Growth. Lavere akkviseringskostnad. Enterprise-marginer driver lønnsomhet
Risiko	Diversifisert konsern (Google, Android, YouTube). Antitrust kan ramme, men ikke knuse	Fokusert startup. Brenner kapital, men investorer støtter. India-blokkeringen viste sårbarheten
Sentiment / Merkevere	Etablert tillit blant enterprises. Google-rygg	Sterkt developer-sentiment. «Vi elsker Supabase»-effekten. Merkevere som bygges aktivt fra bunn

Avsluttende tanke

Firestore og Supabase konkurrerer i samme marked, men representerer to helt ulike investeringstilnærminger:

- **Firestore (Alphabet)** er *voksne, etablerte infrastruktur* — som å investere i ExxonMobil eller AT&T i deres tid. Solid, lønnsom, men med begrenset vekstutsikt.
- **Supabase** er *den aggressive oppstarteren* — som å ha investert i Slack eller Figma før IPO. Høyere risiko, men potensial for 2–5x avkastning hvis alt går etter planen.

Den beste strategien for de fleste småinvestorer: Start med Alphabet-aksjen (GOOGL) som en kjerneholding for teknologisektoren. Hvis du har høyere risikotoleranse og kan akseptere illiquid kapital i 3–5 år, legger du på Supabase via sekundærmarked som en «spice»-posisjon (1–2 % av portefølje). Dette gir deg eksponering mot begge sider av BaaS-markedet — den etablerte lederen og den aggressive utfordrer.