



POLSKIE STARTUPY

RAPORT 2017



STARTUP
POLAND

POLSKIE STARTUPY

RAPORT 2017

Beauchamp M., Kowalczyk A., Skala A.,
Polskie Startupy. Raport 2017,
Warszawa 2017
Fundacja Startup Poland

Copyright Fundacja Startup Poland,
Warszawa 2017
ISBN: 978-83-948788-0-1

Zespół autorski:

Magdalena Beauchamp
Agata Kowalczyk
dr Agnieszka Skala - koordynator badań i analiz
Tomasz Ociepka

Redakcja i korekta:

Urszula Drabińska


Skład i oprawa:

Interleo

Wydawca:

Fundacja Startup Poland
ul. Mokotowska 1, 00-640 Warszawa

Publikacja dostępna w wersji elektronicznej
na stronie: www.startuppoland.org

Badanie przeprowadzone we współpracy z 

Partnerzy Raportu:

Fundacja Kronenberga
citi handlowy

inspiracja
do działania

Google

 PFR Ventures


Nowa Energia

Partnerzy medialni:

 BUSINESS
INSIDER

 RZECZPOSPOLITA

SPIS TREŚCI

Metryka publikacji	2
Spis treści	4
Executive Summary	6
Wprowadzenie – Julia Krysztofiak-Szopa	8

ROZDZIAŁ 1 - Kto tworzy polskie startupy? 12

Amerykański serial Dolina Krzemowa (w oryg. Silicon Valley), w którym grupa programistów zakłada startup w północnej Kalifornii (...)

- Nowe punkty na startupowej mapie Polski
- Kim są polscy startupowcy?
- Doświadczeni przedsiębiorcy mają większe szanse na sukces
- Komentarz Katarzyny Wierzbowskiej, prezeski Fundacji Przedsiębiorczości Kobiet
- Z jakich krajów pochodzą startupowcy?

ROZDZIAŁ 2 - Co robią polskie startupy? 18

Modelowy polski startup robi oprogramowanie do analityki big data i sprzedaje je firmom, głównie niewielkim.(...)

- #KLIENCI, czyli kto kupuje od startupów?
- Co sprzedają startupy?
- Jak sprzedają startupy?
- Zamówienia publiczne: tylko dla odważnych?
- Jaki jest polski hardware?
- Komentarz Macieja Frankowicza, dyrektora operacyjnego, Arkley VC

ROZDZIAŁ 3 - Finansowanie 24

Jak optymistyczni nie bylibyśmy wobec polskiego ekosystemu startupów, jedno trzeba powiedzieć wprost... (...)

- Samofinansowanie rośnie
- Główne źródło finansowania startupów to #KLIENCI
- Finansowanie venture wychodzi na prowadzenie
- Jakie pieniądze przekładają się na pieniądze?
- Coraz więcej milionerów
- Komentarz Grzegorza Dąbrowskiego, szefa Pionu Bankowości Przedsiębiorstw, Citi Handlowy
- Komentarz Macieja Ćwikiewicza, wiceprezesa Zarządu PFR Ventures
- Komentarz Barbary Nowakowskiej, dyrektor zarządzającej w Polskim Stowarzyszeniu Inwestorów Kapitałowych
- Komentarz Piotra Czaka, prezesa Zarządu PGE Ventures

ROZDZIAŁ 4 - Rozwój – miękkie motory i bariery rozwoju 34

Silny ekosystem startupowy widziany z perspektywy makro to taki, w którym nieprzerwanie powstają nowe pomysły i zespoły gotowe je realizować...(...)

- Jaki ekosystem?
- Potrzeba pieniędzy, mentoringu i marketingu
- Komentarz Borysa Musielaka, założyciela ReaktorWarsaw
- Wiedza o klientach na wagę złota
- Komentarz Pawła Borysa, prezesa Zarządu Grupa PFR
- Komentarz Tomasza Jarmickiego, wiceprezesa Zarządu PGE Nowa Energia

ROZDZIAŁ 5 - Jak bardzo globalne są polskie startupy? 42

Półowa polskich startupów eksportuje – tegoroczne badania pokrywają się z danymi z lat ubiegłych. (...)

- Dlaczego ekspansja jest tak istotna dla startupów?
- Eksporterzy idą jak burza
- Przychody eksporterów vs nieeksportujących
- Komentarz Tomasza Snażyka, partnera zarządzającego, Trio Legal Snażyk Granicki
- Komentarz Rafała Pluteckiego, dyrektora zarządzającego, Campus Warsaw

ROZDZIAŁ 6 - Zatrudnienie 48

Czy startupy wpływają na krajowy rynek pracy?(...)

- Czy startupy zatrudniają obcokrajowców?
- Komentarz Macieja Sadowskiego, prezesa Fundacji Startup Hub Poland
- Więcej ludzi, lepsze wyniki

ROZDZIAŁ 7 - Innowacyjność 52

Badając innowacyjność startupów, staramy się uwzględnić obszerność definicji innowacji (...)

- Patentowanie nie zawsze priorytetem
- Współpraca z nauką
- Komentarz Piotra Zakrzewskiego, zastępcy dyrektora w Departamencie Promocji i Wspierania Innowacyjności, Urząd Patentowy RP
- Komentarz Sławosza Sawickiego, dyrektora ds. koordynacji projektów strategicznych, Citi Handlowy

ROZDZIAŁ 8 - Regiony 58

Od samego początku Startup Poland chciało pokazać, że reprezentuje wszystkie startupy, nie tylko te działające w stolicy. (...)

- Zachodniopomorskie + Lubuskie + Wielkopolskie
- Dolnośląskie
- Opolskie + Śląskie
- Małopolskie + Świętokrzyskie
- Podkarpackie + Lubelskie
- Mazowieckie
- Łódzkie
- Pomorskie + Kujawsko-Pomorskie
- Warmińsko-Mazurskie + Podlaskie

Metodologia badań i definicja startupu 94

Autorzy 98

- Project Lead
– Magdalena Beauchamp, Agata Kowalczyk
- Research Lead
– Agnieszka Skala, Tomasz Ociepka

Podziękowania 100

**POLSKIE
STARTUPY**
RAPORT
2017

EXECUTIVE SUMMARY

CORAZ WIĘCEJ

W badaniu Startup Poland z roku na rok bierze udział więcej startupów¹. W tegorocznej, trzeciej już edycji wśród respondentów znalazło się aż **621 startupów**, wobec 539 w roku ubiegłym i 423 w 2015 roku. Zasięg badania konsekwentnie z roku na rok wzrasta o 20%.

DOJRZALSÍ

Pokolenie startupowców dojrzewa. Aż 58% respondentów budujących dzisiaj w Polsce startupy to trzydziestolatkowie, wobec 53% w roku ubiegłym. Podobny, kilkupunktowy wzrost dotyczy także grupy 40+. Jednocześnie **spadł udział grupy dwudziestolatków i młodszych**. Dziś to tylko 26%, wobec ponad 33% w 2016 roku. Wyzwaniem dla ekosystemu jest promocja przedsiębiorczości high-tech wśród młodych ludzi.

CORAZ BARDZIEJ PROFESJONALNI

Korporacje, własne firmy i inne startupy – to główne miejsca pracy, w których założyciele startupów zdobywali wcześniejsze doświadczenia. Co trzeci zakładał już w przeszłości co najmniej jeden startup. Ci, którzy tuż przed obecnym startupem budowali poprzedni, czyli tzw. seryjni przedsiębiorcy, stanowią **35% grupy badanych**. Aż 82% założycieli startupów posiada wyższe wykształcenie, a 7% – stopień naukowy doktora lub wyższy.

SPRZEDAJĄ INNYM FIRMOM

79% startupów działa w modelu B2B, czyli sprzedaje technologie i usługi innym firmom.

POLSKIE SPECJALIZACJE

Najwięcej startupów buduje technologie w obszarach: **big data, analityka, internet rzeczy, narzędzia deweloperskie i life science**.

BRANŻE SZYBKICH PRZYCHODÓW

Design i moda, narzędzia deweloperskie oraz technologie dla marketingu to obszary, w których polskie startupy najczęściej osiągają regularne przychody.

W BIOTECHNOLOGII NAJTRUDNIEJ SZYBKO ZAROBIĆ

Najrzadziej regularnymi przychodami mogą się pochwalić startupy z obszarów **nauk przyrodniczych, sektora zdrowia i biotechnologii**. Nic dziwnego – te dziedziny na ogół wymagają sporych nakładów finansowych, zasobów kadrowych i czasu. Mimo to dziedziny te są w pierwszej piątce najpopularniejszych.

FINANSUJĄ SIĘ Z WŁASNEJ KIESZENI

W stosunku do poprzednich lat w 2017 roku mniej startupów w Polsce rozwijało się z pomocą zewnętrznego kapitału. Głównym modelem finansowania jest bootstrapping, czyli własne oszczędności i reinwestowanie przychodów. Wyłącznie z **własnych środków utrzymuje się dziś aż 62%** badanych startupów, wobec 50% w zeszłym roku.

CHCĄ PRZYCIĄGAĆ ZAGRANICZNYCH INWESTORÓW

Pośród startupów, które pozyskały zewnętrzny kapitał na rozwój, **co piąty korzysta z zagranicznego źródła finansowania**: akceleratora, anioła biznesu lub funduszu venture capital. Pośród startupów planujących pozyskać kapitał inwestycyjny aż 44% planuje w ciągu najbliższego półrocza współpracę z inwestorem zagranicznym.

CORAZ BARDZIEJ MIĘDZYNARODOWI

Startupy w Polsce są wciąż bardzo polskie, ale co ósmy badany startup wśród założycieli ma obywatela innego państwa. Dla porównania w Dolinie Krzemowej – co drugi. **Pracowników z zagranicy zatrudnia 28% badanych startupów** (wobec 23% w roku ubiegłym). Rekrutują specjalistów przede wszystkim z Ukrainy, Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii.

EKSPORTERZY IDĄ JAK BURZA

Blisko połowa polskich startupów sprzedaje za granicą. Eksporterzy szybciej się rozwijają, lepiej zarabiają i łatwiej zdobywają inwestorów. Wśród eksporterów aż 60% osiąga regularne przychody, a **ponad połowa znajduje się w grupie najlepiej zarabiających**.

CORAZ WIĘCEJ INNOWACJI NA STYKU BIZNESU I NAUKI

46% badanych startupów deklaruje współpracę z nauką, wobec 42% w roku ubiegłym. Coraz popularniejsza jest formalizacja partnerstw z instytucjami akademickimi (aż połowa tych, którzy współpracują z nauką, mimo że w ubiegłych latach miała ona głównie swobodny charakter).

¹ Projekty, które spełniły warunki definicyjne (patrz rozdział Metodyka badania) i określiły się jako startup.



—
Julia Krysztofiak-Szopa
 Prezes Startup Poland

STARTUP TO STAN UMYŚŁU

„Polska jest jak startup” – padło ze sceny konferencji Impact CEE 2017 w Krakowie, a gros publiczności zastanawiało się, czy to dobrze, czy źle, i jak to rozumieć.

” Startups often have to do dubious things.

- Paul Graham, założyciel prestiżowego inkubatora YCombinator

” Doing startups is all about making mistakes.

- Biz Stone, założyciel Twittera

Kto słowo *startup* zna tylko z mediów, często zakłada, że to modny anglicyzm określający dowolną nowo powstałą firmę. Ale **nie każda nowa firma jest startupem**. Startupy to takie przedsięwzięcia, które mają potencjał bardzo szybkiego wzrostu: dzięki przewadze technologicznej lub niszy rynkowej, która nie została jeszcze odkryta i zagospodarowana. **Startupy to firmy projektowane z myślą o osiągnięciu olbrzymiej skali w krótkim czasie**. Zapewne do tych startupowych ambicji odwołują się porównania naszego kraju do startupowej dynamiki.

Kto jednak budował startup, ten wie, że sukcesy to tylko jedna strona startupowej monety. Stworzenie skalowalnej, szybko rosnącej organizacji to prawdziwy *roller coaster* pasji i porażek, ambicji i kompromisów. To dynamiczna gra o wysokie stawki (udany debiut giełdowy lub akwizycję przez giganta), obarczona sporym ryzykiem kompletnego niepowodzenia.

Tworzenie startupu niesie ze sobą ryzyko, ale jest to ryzyko warte podjęcia. Polska potrzebuje dziś startupów bardziej niż kiedykolwiek. Tylko one mają szansę szybko zmienić polską gospodarkę w taką, która konkuruje globalnie innowacyjnością i kwalifikacjami kadr, a nie – jak dotychczas – niskimi kosztami pracy.

Dzisiejsze filary globalnej infrastruktury informacyjnej i handlowej – jak Amazon, Facebook, Google, Alibaba – jeszcze 20 lat temu albo były raczkującymi startupami, albo nie istniały wcale. Dziś Kalifornia ze swoją Doliną Krzemową, startupowym zagłębieniem, jest szóstą gospodarką świata¹ – tuż za Niemcami i przed Francją.

Co jednak z ogromnym ryzykiem porażki? Większość startupów przecież nie osiąga skali, a wiele upada, nim cokolwiek sprzeda. Ale już sam proces tworzenia startupu, niezależnie od wyniku finansowego, zwiększa poziom kompetencji biznesowych, technologicznych i menedżerskich tych, którzy go budują. Można go porównać do badań naukowych: większość eksperymentów w labora-

toriach kończy się niepowodzeniem. **Większość programów badawczych nie odkrywa leków na raka**. Jednak nikt przy zdrowych zmysłach nie zrezygnuje z finansowania badań naukowych: bo sam proces eksperymentowania, o ile tylko nie jest wtórny, o tyle jest wartością samą w sobie i może przynieść korzystne, choć niezamierzone wyniki.

Startupy to również pewna postawa i kultura. Jej fundamentalne wartości to otwartość, współpraca, ambicje, wzrost, ryzyko i poświęcenie. To właśnie **ryzyko porażki, wpisane w naturę prowadzenia eksperymentów startupowych, sprawia, że wśród startupów najszybciej i najpełniej dojrzewa duch niezłomnej, odpowiedzialnej przedsiębiorczości**.

Filarem kultury startupów jest imperatyw *pay it forward*, czyli: splanuj dług wdzięczności wobec tych, którzy ci pomogli, pomagając komuś innemu. To dzięki takiej postawie wyrastają kolejne pokolenia startupowców: starsi przedsiębiorcy, po osiągnięciu sukcesu, wspierają przedsięwzięcia tych młodszych i mniej doświadczonych, wchodzą w rolę mentorów i inwestorów. W Polsce jedna z silniejszych linii genealogicznych wywodzi się z Optimusa, dzięki któremu urósł jeden z pierwszych rodzimych portali, Onet. Założyciele Onetu stali się następnie inwestorami w dzisiejsze innowacyjne startupy i wspierają całe nowe pokolenie przedsiębiorców globalnego formatu, m.in. Estimote, UXPin czy Elmodis. Ponad dwie trzecie respondentów badania Polskie startupy 2017 wskazuje mentorów jako główne źródło wiedzy i motor rozwoju. I choć etos mentora coraz bardziej zanika w środowisku akademickim, to cieszy fakt, że wciąż jest kultywowany wśród innowacyjnych przedsiębiorców.

Wyzwanie, przed którym stoją dziś startupy w Polsce, to wciąż **deficyt *smart money***, czyli kapitału inwestycyjnego, który idzie w parze z wiedzą ekspercką i międzynarodowymi relacjami biznesowymi. Jednak widzimy pierwsze jaskółki zmian: najbogatsi Polacy powoli uruchamiają własne

¹ Międzynarodowy Fundusz Walutowy, *World Economic Outlook Database*.

fundusze inwestycyjne skupione na startupach. Tak zrobili już np. Sebastian Kulczyk i Krzysztof Domarecki. W 2017 roku powstał także pierwszy polski fundusz typu *corporate venture capital*, PGE Ventures.

Startupy w Polsce mają dziś dostęp do nieporównanie większej liczby różnorodnych instrumentów finansowych niż pięć lat temu. Coraz częściej **aktywni są aniołowie biznesu** – indywidualnie, ale także przez platformy crowdfundingu udziałowego. Beesfund, najstarszy tego typu podmiot ułatwiający aniołom inwestowanie w startupy i przygotowujący swoich emitentów do debiutu na GPW, do końca roku 2017 zrealizuje łącznie 20 emisji. Jest też nowa alternatywa dla debiutu giełdowego: ICO, czyli initial coin offering. W Polsce z sukcesem ICO przeprowadził startup Golem – **w ciągu 29 minut zbierając 8,6 miliona dolarów** i tym samym przeprowadzając **trzecie największe ICO w historii** blockchainowych platform.

Startupy w Polsce mają się coraz lepiej: połowa z nich bez kompleksów konkuruje na globalnym rynku. Są coraz bardziej profesjonalne i coraz częściej tworzone przez doświadczonych menedżerów. Jednak już teraz odczuwają one **braki kadrowe w szeregach programistów i sprzedawców**. Dlatego bardzo ważne jest, aby równolegle do programów finansowania innowacyjnej przedsiębiorczości kształcić także coraz więcej wysokiej jakości specjalistów w tych dziedzinach, a w szczególności – by rozbudzać w nich ambicje współtworzenia nowych firm.

Wizja Startup Poland to **silny ekosystem startupów w Polsce**. Jednak budując go, nie można zapominać o rzetelnej i regularnej ocenie stanu jego rozwoju. Startup Poland jest jedyną organizacją w Polsce, która rokrocznie sprawdza poziom zaawansowania startupów w Polsce, a nasze dane dotyczące Polski uwzględniane są w międzynarodowych raportach, np. *European Startup Monitor*.²

Oddaję w Państwa ręce trzeci już raport *Polskie Startupy* – rezultat badania na próbie 764 podmiotów. Dowiedzą się z niego Państwo, kim są polscy startupowcy, jakie firmy tworzą, jak je finansują, jakiej wielkości inwestycje pozyskują, w jakim tempie się rozwijają i w jakim stopniu funkcjonują w globalnej gospodarce. Z danych tych pomożemy Państwu stworzyć obraz polskiego ekosystemu startupowego z jego zaletami i wyzwaniem, którym przyjdzie nam stawić czoła w najbliższych latach.

Badanie *Polskie Startupy 2017* oraz publikacja raportu były możliwe dzięki wsparciu elitarnego grona Partnerów projektu: Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Google, PGE i PFR Ventures – w DNA każdego z Partnerów wpisane jest coś, czego startupowym przedsiębiorcom potrzeba najbardziej: kapitał, wiedza, energia i rozwój.

Zapraszam do lektury,




² <http://europeanstartupmonitor.com/>

KTO TWORZY POLSKIE STARTUPY?

Amerykański serial Dolina Krzemowa (w oryg. *Silicon Valley*), w którym grupa programistów zakłada startup w północnej Kalifornii, doczekał się już czterech sezonów, a Polska jest w czołówce rankingu krajów, w których jest najbardziej popularny – plasujemy się tuż za Stanami Zjednoczonymi, Kanadą i Finlandią. Kalifornijska kultura startupowa trafia u nas na bardzo podatny grunt.

Jednak przeciętny polski założyciel startupu odbiega od wizerunku z popularnego serialu HBO.

Nie nosi kłapek, jest po trzydziestce, z wyższym wykształceniem i ma już na koncie bagaż zawodowych doświadczeń z prywatnej firmy lub korporacji.

Młody polski raper Taco Hemingway o napotkanym w stołecznym klubie startupowcu śpiewa tak: „Mówi, że (...) ten jego nowy startup zrobi pogrom – coś tam, coś tam, coś tam... dot com”¹. Być może czas już na produkcję telewizyjną, która pokaże szerszej publiczności, kto tworzy startupy w Polsce?

Amerykański serial Dolina Krzemowa (w oryg. *Silicon Valley*), w którym grupa programistów zakłada startup w północnej Kalifornii, doczekał się już czterech sezonów, a Polska jest w czołówce rankingu krajów, w których jest najbardziej popularny – plasujemy się tuż za Stanami Zjednoczonymi, Kanadą i Finlandią. Kalifornijska kultura startupowa trafia u nas na bardzo podatny grunt.

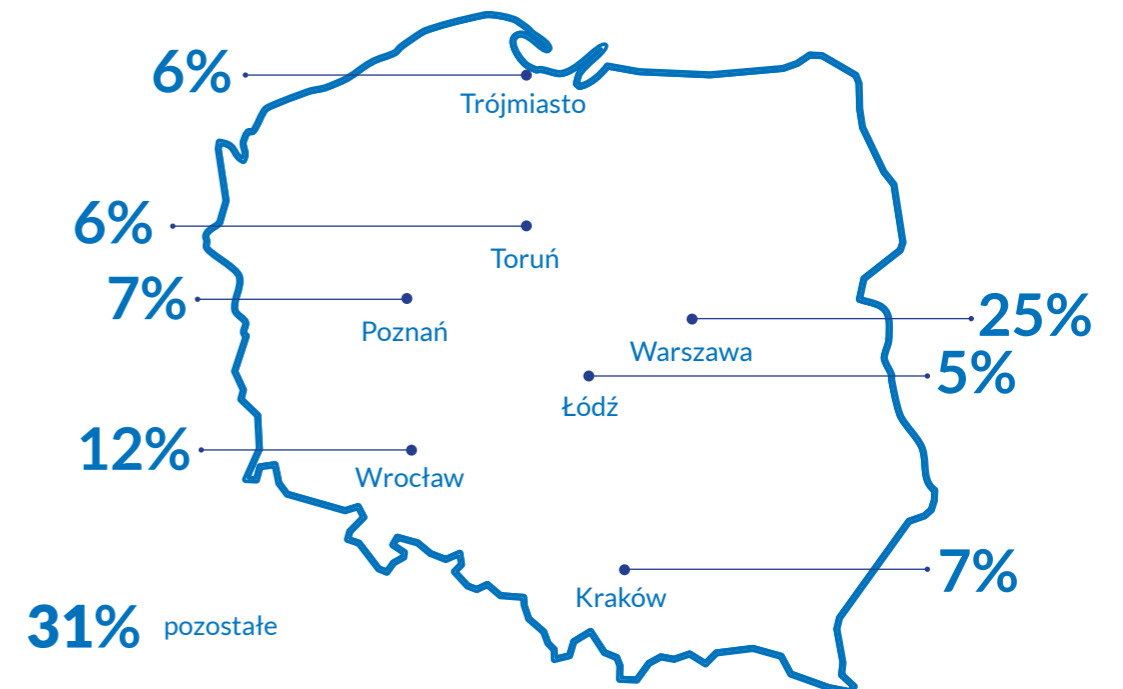
NOWE PUNKTY NA STARTUPOWEJ MAPIE POLSKI

Ponad połowa startupów, które wzięły udział w badaniu, zarejestrowała siedzibę firmy w jednej z pięciu aglomeracji: Warszawie, Wrocławiu, Krakowie, Poznaniu lub Trójmieście. Na mapie pojawiły się również nowe miasta, takie jak Kielce

czy Olsztyn. W tegorocznym badaniu szczególnie wyróżniły się: Wrocław, Toruń, Łódź i Lublin, które zdecydowanie mocniej niż w ubiegłym roku zaznaczyły swoją obecność w branży.

Struktura lokalizacji respondentów ankiety *Polskie Startupy*

źródło: Startup Poland



¹ Taco Hemingway, *Głupi byt z płyty Szprycer*, wyd. Taco Corp, Asphalt Records, 2017.

KIM SĄ POLSCY STARTUPOWCY?

W grupie badanych prezesów lub założycieli startupów dominują osoby w wieku 30-39 lat (58%). Co czwarty dyrektor zarządzający lub założyciel (26%) nie ukończył 30 lat. Powyżej 40 lat ma jedynie 16% badanych.

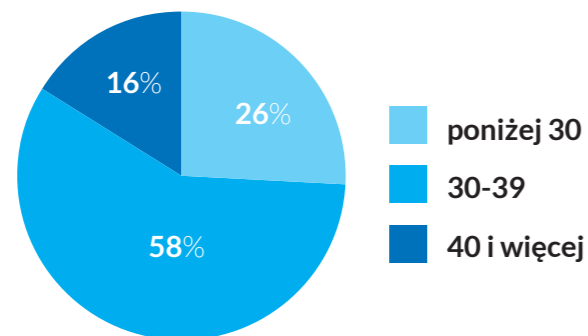
Aż 82% pytanym posiada dyplom uczelni wyższej. Zaledwie 3% to studenci, co ponownie przeczy stereotypowi startupowca – osoby młodej i niedoświadczonej. Wśród tegorocznych bada-

nym wyraźnie liczniejsza jest grupa założycieli, którzy zdobyli stopień naukowy (20%), w stosunku do ubiegłorocznych danych (12%).

Dane wskazują, że ankietowani częściej decydują się prowadzić spółkę przy udziale dwóch założycieli niż tylko jednego (36%). Do współpracy ponad dwóch założycieli przyznaje się 39% badanych.

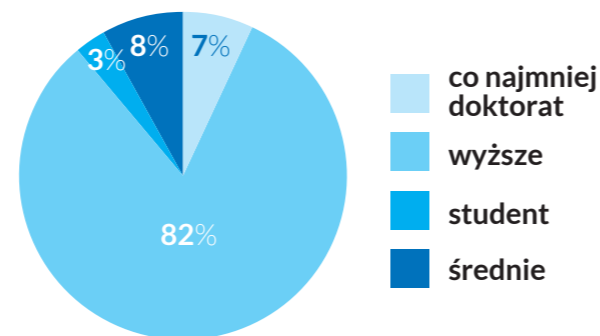
Wiek założyciela lub CEO

źródło: Startup Poland



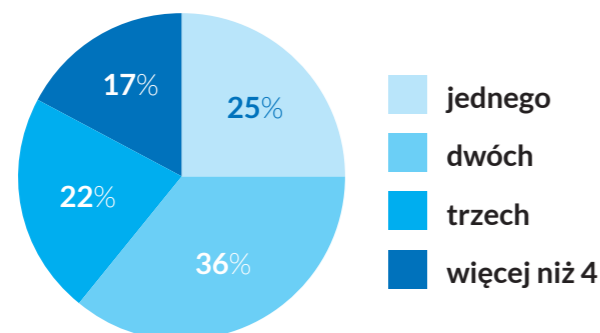
Wykształcenie założyciela lub CEO

źródło: Startup Poland



Ilu założycieli ma Wasz startup?

źródło: Startup Poland



20%

badanych startupów ma założyciela naukowca

DOŚWIADCZENI PRZEDSIĘBIORCY MAJĄ WIĘKSZE SZANSE NA SUKCES

Po raz pierwszy zapytaliśmy o doświadczenie twórców i zarządzających startupami. Połowa ankietowanych tuż przed stworzeniem startupu prowadziła własną lub rodzinną firmę, co trzeci zakładał poprzedni startup, pracował w korporacji albo w prywatnej firmie. 17% zajmowało się pracą naukową lub dydaktyczną, a 15% studiowało.

Co ciekawe, wśród 99 najbardziej rozwiniętych startupów (w fazie ekspansji) najwięcej, bo 46% tworzą osoby, którzy mają za sobą doświadczenie biznesowe wyniesione z firmy rodzinnej, 43% tych biznesów prowadzą zaś doświadczeni startupowcy. Nieźle na polu startupowym radzą sobie również byli pracownicy korporacji (36% firm w fazie ekspansji ma ich wśród założycieli);

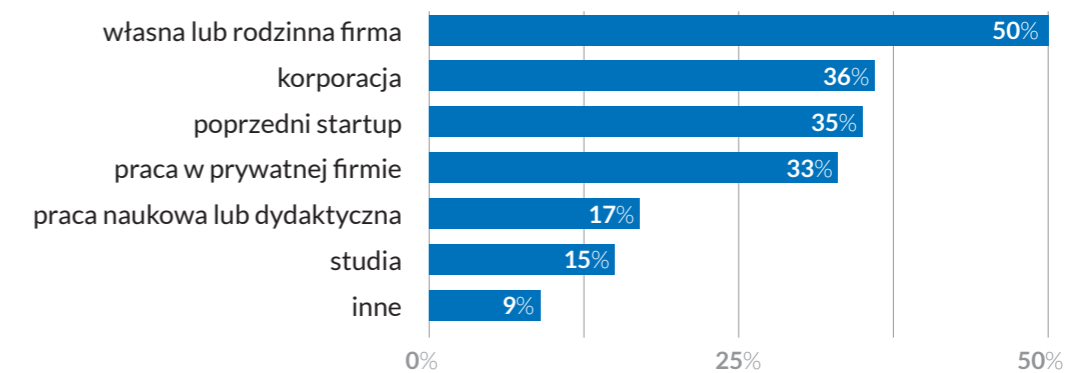
27% skalujących się biznesów tworzą osoby z doświadczeniem z firmy prywatnej, jedynie 15% osoby z doświadczeniem szkół wyższych, a 10% wyłącznie z akademii.

Interesujące są dane dotyczące osób z doświadczeniem akademickim (pracą naukową lub doświadczeniem dydaktycznym). Z zebranego materiału wynika, że takie zaplecze nie pomaga w budowaniu sprawnych startupów (66% z takim doświadczeniem tworzy startupy, które nie zarabiają lub zarabiają sporadycznie, niecałe 7% – często).

Aż 29% badanych startupów ma wśród założycieli lub CEO przynajmniej jedną kobietę.

Czym przed założeniem startupu zajmowali się założyciele?

źródło: Startup Poland



29%
startupów ma kobietę wśród założycieli

Z JAKICH KRAJÓW POCHODZĄ STARTUPOWCY?

W co ósmym badanym startupie jednym ze współzałożycieli jest obcokrajowiec. Wielu z nich to obywatele Stanów Zjednoczonych lub Ukrainy. Największy odsetek firm z obcokrajowcami wśród założycieli jest w gronie startupów tworzących rozwiązania z zakresu wirtualnej i rozszerzonej rzeczywistości (VR).



12%

startupów ma obcokrajowca
wśród założycieli



KOMENTARZ EKSPERTA

Katarzyna Wierzbowska

przezska Zarządu Fundacji
Przedsiębiorczości Kobiet

”

Bardzo cieszy, że wśród startupów odsetek kobiet założycielek wynosi blisko 30%. Po pierwsze dlatego, że tak wysoki wynik wyróżnia Polskę na tle innych krajów, a po drugie – bo widać tendencję wzrostową.

Patrząc na udział kobiet wśród przedsiębiorców w ogóle, widzimy, że co trzecią firmę prowadzi kobieta i ta proporcja jest podobna (choć nieznacznie niższa) wśród startupów. Polki są bardzo przedsiębiorcze na tle Europejki!

Ciekawe wnioski płyną dodatkowo z badania „Zawód: prezeska” (DELab dla Fundacji Przedsiębiorczości Kobiet, 2017): coraz więcej Polek zakłada własną działalność gospodarczą, szukając nowych kierunków rozwoju, dążąc do zmiany ścieżki zawodowej czy poprawy swojej sytuacji ekonomicznej. Założenie własnej działalności gospodarczej jest częściej kolejnym krokiem zawodowym po pracy w innej firmie lub instytucji i jest spowodowane chęcią pracy „na swoim” oraz dążeniem do rozwoju zawodowego. Jest więc swoistym „awansem zawodowym”.

Spośród badanych właściolek firm bezpośrednio przed zainicjowaniem własnej działalności gospodarczej 2/3 pracowało w innej firmie lub instytucji.

Przeszło połowa badanych przyznała, że w momencie rejestrowania działalności gospodarczej pozostawała w związku (formalnym lub nieformalnym), a 45% pytanych miało już wtedy dzieci. Co czwarta kobieta, rozpoczynając karierę w biznesie, była singielką, a około 1 na 8 samotnie wychowywała dziecko (lub dzieci).

W Sieci Przedsiębiorczych Kobiet widzimy wiele przykładów ambitnych założycielek startupów, które odnoszą sukces zarówno na arenie polskiej, jak i na rynkach zagranicznych. Są wśród nich naukowczynie, badaczki, wynalazczynie, programistki... Niektóre działają w pojedynkę, inne w większych zespołach.

Stanowią przykład i inspirację w szczególności dla przedsiębiorców i założycieli startupów.

CO ROBIĄ POLSKIE STARTUPY?

Modelowy polski startup robi oprogramowanie do analityki *big data* i sprzedaje je firmom, głównie niewielkim.

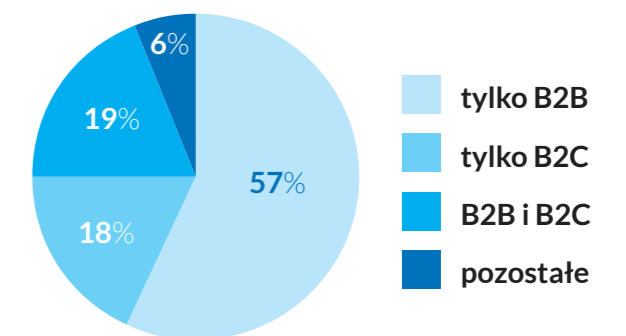
Modelowy polski startup robi oprogramowanie do analityki *big data* i sprzedaje je firmom, głównie niewielkim. Na radarze ma jednak korporacje. Dlaczego wciąż najmocniejszy jesteśmy w oprogramowaniu? To naturalny kierunek dla ekosystemów w rozwijających się gospodarkach. W obszarze oprogramowania można wystartować, mobilizując zaskórniaki swoje, rodziny i znajomych, nie czekając na zewnętrzny kapitał.

Dla Polski to również naturalny kierunek ze względu na to, że wciąż jesteśmy kuźnią kadr inżynierskich, w szczególności programistów, więc biznesy oparte głównie na tych kompetencjach są dla nas o wiele bardziej osiągalne. Ciekawe, czy profile startupów będą się znacznie zmieniać wraz z rozwojem ekosystemu, czy też *software* pozostanie naszą krajową specjalizacją.

#KLIENCI, CZYLI KTO KUPUJE OD STARTUPÓW?

Większość polskich startupów niezmiennie sprzedaje swoje produkty i usługi firmom (79%). W grupie klientów B2B królują mikroprzedsiębiorstwa i MŚP (61%). Korporacje to 40% klientów, ale widać wyraźnie, że startupy coraz chętniej sprzedają większym graczom. Topnieje za to liczba produktów kierowanych bezpośrednio do „Kowalskiego” – klienci indywidualni to już tylko 33% odbiorców startupowych rozwiązań. Taki kierunek jest biznesowo uzasadniony – 44% startupów sprzedających w B2B może pochwalić się stałymi przychodami, podczas gdy tylko 37% produktów sprzedawanych w B2C uzyskuje podobny wynik.

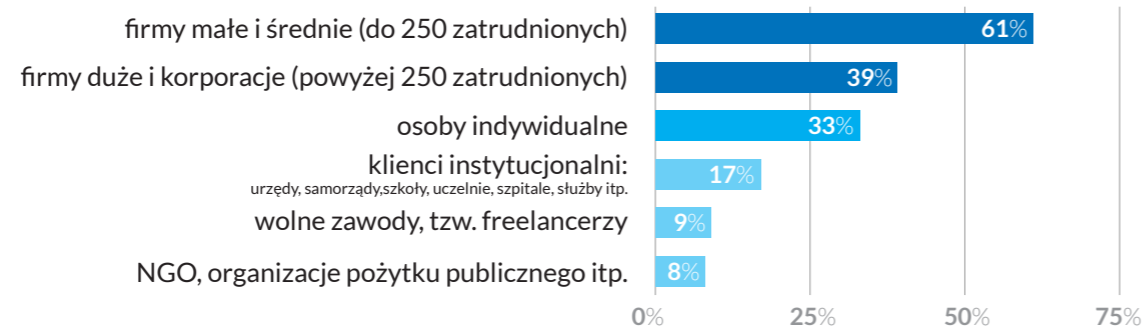
B2B vs B2C
źródło: Startup Poland



” 79% startupów sprzedaje firmom.

Główne kategorie płaćcych klientów

źródło: Startup Poland



CO SPRZEDAJĄ STARTUPY?

W zestawieniu z wynikami badań z poprzednich lat w czołówce utrzymuje się ta sama grupa produktów. W pierwszej piątce: *big data*, *analityka*, *IoT*, narzędzia dla deweloperów i programistów, nauki przyrodnicze/sektor zdrowia/biotechnologie.

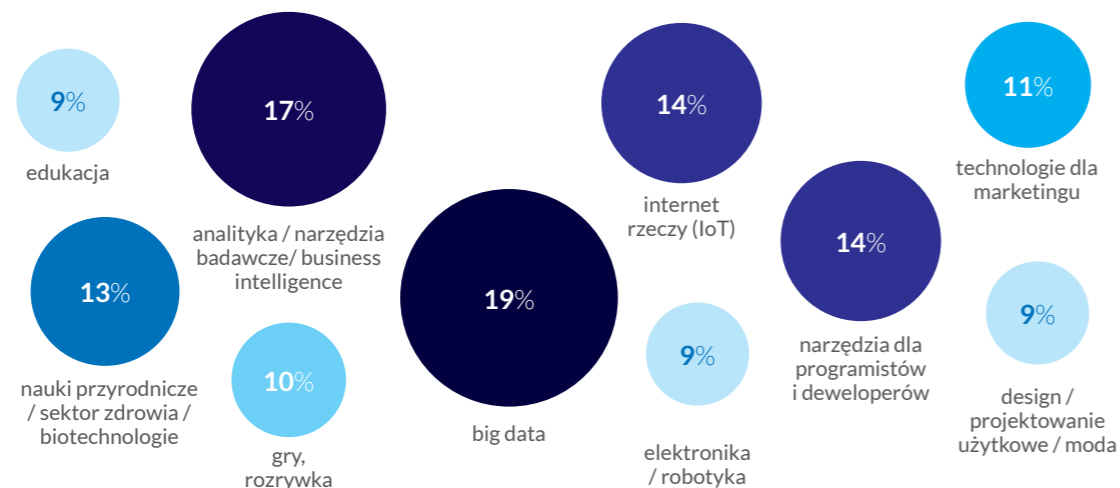
Najlepiej na rynku radzą sobie startupy sprzedające rozwiązania z zakresu *big data*. Częściej niż inne uzyskują regularne i wysokie przychody (ponad 1 mln zł w ostatnim półroczu). Dobre wyniki osiągają też firmy sprzedające technologie dla marketingu (regularne przychody deklaruje 40%) i działające w obszarze *analityka/narzędzia*

badawcze/business intelligence – tu regularnie zarabia co trzeci. Najtrudniej zarabia się, produkując technologie dla energetyki oraz rozszerzonej i wirtualnej rzeczywistości.

Najwięcej projektów w omawianych obszarach powstaje w Warszawie. Jest jednak wyjątek. Najwięcej startupów IoT odnotowaliśmy we Wrocławiu (16% wszystkich projektów IoT), a zaraz za stolicą Dolnego Śląska uplasował się Kraków ze swoją Doliną Beaconową (15%), pozostawiając stolicę na trzecim miejscu (14%).

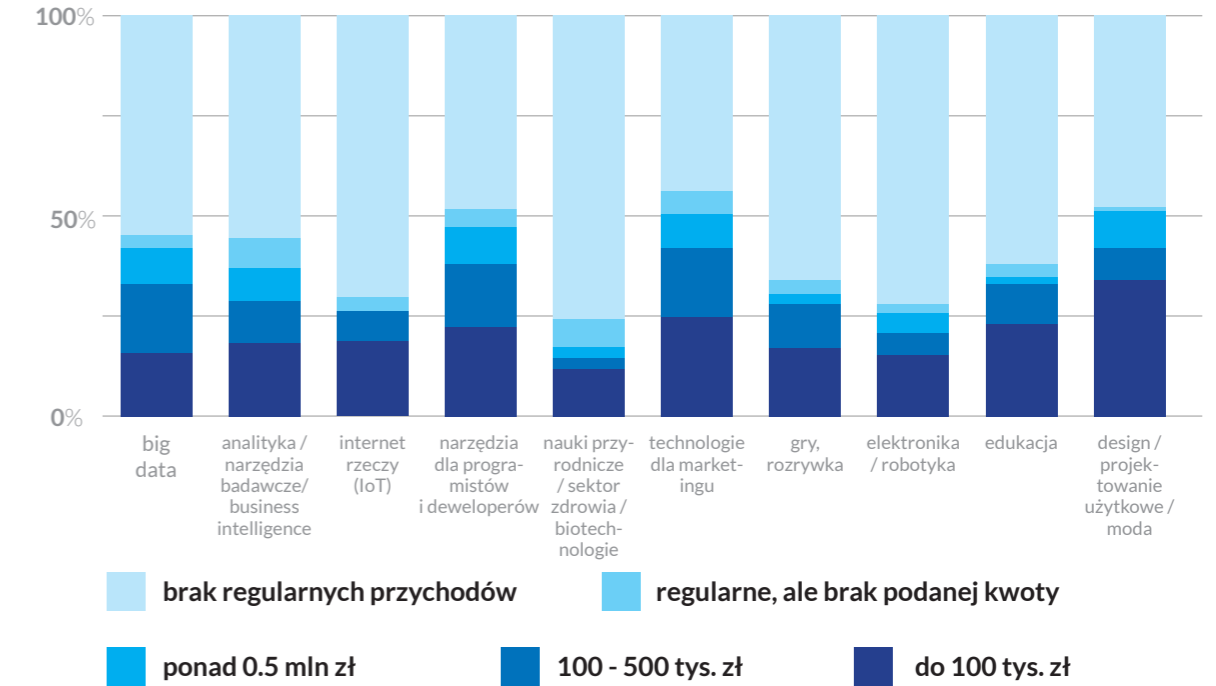
Rodzaje sprzedawanych produktów (10 najpopularniejszych)

źródło: Startup Poland



Poziom przychodów badanych startupów w poszczególnych branżach za ostatnie pół roku

źródło: Startup Poland

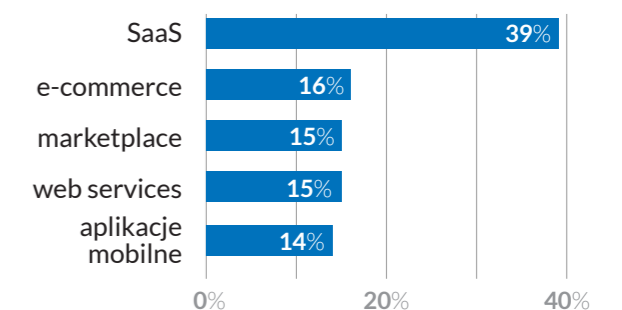


JAK SPRZEDAJĄ STARTUPY?

Najbardziej popularna wśród startupów jest sprzedaż produktu w modelu SaaS (*Software as a Service*). Aż 90% firm sprzedających w SaaS odnotowuje regularny przychód. Pozostałe najczęściej występujące modele to: *e-commerce*, *marketplace*, *web services* i aplikacje mobilne.

Modele biznesowe (najpopularniejsze modele sprzedaży)

źródło: Startup Poland



ZAMÓWIENIA PUBLICZNE: TYLKO DLA ODWAŻNYCH

Już w 2016 roku zastanawialiśmy się, dlaczego w modelu B2G (*Business to Government*) sprzedają tak nieliczni (w tym roku 80% startupów odpowiedziało, że nigdy nie podeszli do przetargu publicznego)? Czy urzędnicy nie potrzebują startupowych nowinek, czy może startupy szerokim łukiem omijają procedury postępowania zamówień publicznych? W tym roku zapytaliśmy startupów: dlaczego nie? „Mamy taki produkt, że przetargi nas nie dotyczą” – odpowiadają najczęściej (39%). Drugim wymienianym powodem jest czasochłonność postępowań (25%), a wielu (po 18%) uważa, że „nie zna się na tym” lub „informacje o przetargach do nich nie docierają”.

Wychwyciliśmy 70 startupów, które zrealizowały zamówienie publiczne. Przyjrzelśmy się im bliżej i wygląda na to, że B2G to nie jest żyła złota, bo dla $\frac{2}{3}$ z nich kontrakty publiczne stanowią nie więcej niż 25% wartości przychodów. Tylko 16% z nich czerpie z B2G więcej niż połowę przychodu.

JAKI JEST POLSKI HARDWARE?

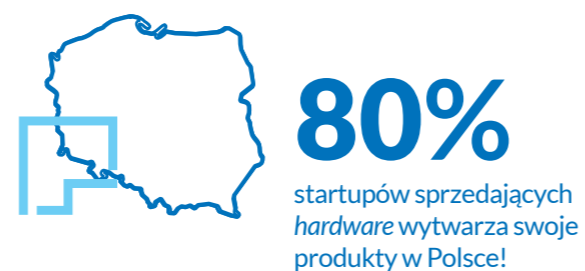
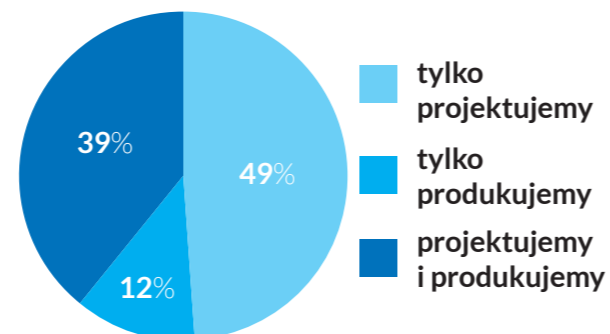
Dlaczego uważniej przyglądamy się startupom produkującym *hardware*? Ponieważ są to firmy o innej niż pozostałe startupy dynamice rozwoju: potrzebują zwykle więcej czasu i pieniędzy na dopracowanie produktu.

Hardware produkuje lub projektuje 25% badanych startupów. Liczby potwierdzają, że te firmy rzeczywiście zaczynają zarabiać później niż pozostałe, co wynika ze specyfiki ich funkcjonowania. Natomiast faktem jest też, że aż 75% badanych firm *hardware*owych nie ma regularnych przychodów, podczas gdy w grupie rozwiązań *software*owych odsetek ten wynosi 54%.

” 20% badanych startupów wzięło udział w przetargu publicznym.

Struktura produkujących i projektujących *hardware*

źródło: Startup Poland



” W co czwartym badanym startupie elementem produktu jest *hardware*.



KOMENTARZ EKSPERTA

Maciej Frankowicz

COO & Venture Partner w Arkley VC

” *Hardware* nie ma ostatnio dobrego PR-u na świecie. Wystarczy wspomnieć takie marki, jak Fitbit, GoPro, Jawbone, Skullly czy Juicero. Wydaje się, że liczne niedawne porażki powinny skutecznie odstraszać od modeli biznesowych, w których wytwarza się fizyczne produkty.

Tymczasem aż 25% polskich startupów wykazuje, że elementem ich produktu jest *hardware*. To dużo. Silvair, Elmodis, Bivrost, Nestmedic, Inteliclinic, Photon, Seedia, Remmed VR, First11, 3DGence, Datarino, Bin-e, czy Inmotion – to przykłady tych, które pozyskały większe lub mniejsze finansowanie w ciągu minionego roku. Większość z nich jest na etapie pracy nad prototypem lub pierwszą wersją produktu. To – w połączeniu z faktem, że jedynie 20% spółek, które

same produkują swoje urządzenia, deklaruje, że robi to w jakiejś części za granicą – wskazuje na bardzo wczesny etap rozwoju całego segmentu.

Z mojego punktu widzenia oznacza to również, że wiedzy, jak radzić sobie z wyzwaniem skalowania tych spółek, jest jeszcze w Polsce niewiele. Celem na najbliższy czas powinien być więc jej transfer z miejsc, gdzie odnosi się największe sukcesy. A nie jest to Dolina Krzemowa, lecz chińskie Shenzhen. Z 18 *hardware*owych startupów, które zasłużyły na miano „jednorozca”, aż $\frac{2}{3}$ pochodzi z Chin. Jeżeli zatem chcemy dobrze wykorzystać potencjał $\frac{1}{4}$ wszystkich polskich startupów, tam powinniśmy szukać wzorców.

FINANSOWANIE

Jak optymistyczni nie bylibyśmy wobec polskiego ekosystemu startupów, jedno trzeba powiedzieć wprost...

Jak optymistyczni nie bylibyśmy wobec polskiego ekosystemu startupów, jedno trzeba powiedzieć wprost: daleko nam do zasobów inwestorskich, jakie mają do dyspozycji start-upy w dojrzałych ekosystemach, choćby w Dolinie Krzemowej czy Berlinie.

Rok 2017 może okazać się jednak interesującym krokiem w stronę ekosystemu zasobnego w kapitał. Wzorem innych regionów zmagających się z tzw. doliną śmierci, w której kończą żywot start-upy niezajdujące jeszcze klientów ani finansowania od inwestorów, polski rząd tworzy fundusz funduszy. Wynikiem ma być znaczna poprawa dostępności środków dla innowacyjnych

spółek, przyciągnięcie zagranicznego kapitału i rozbudowanie rodzimego rynku inwestycji.

Ciekawe wiatry zaczynają wiać też w polskim sektorze prywatnym – w 2017 roku coraz częściej słyszymy w mediach o modzie na inwestowanie w start-upy wśród polskich elit biznesu. Jak na ten dopływ środków zareagują polskie start-upy? Co zmieni się w strukturze finansowania, skoro polscy start-upowcy często wolą rozwijać się wolniej, ale za własne i po swojemu? Na pewno informacje o finansowaniu start-upów w Polsce będziemy w najbliższych latach śledzić ze szczególną uwagą i z popcornem w ręku.

SAMOFINANSOWANIE ROŚNIE

Wbrew ożywieniu na rynku inwestycyjnym coraz więcej start-upów wybiera samofinansowanie biznesu (w tym reinwestowanie przychodu). W tym roku 62% badanych deklaruje finansowanie ze środków własnych, rok temu – 50%.

” **62%** badanych start-upów finansowało się dotąd wyłącznie ze środków własnych.

” **17%** start-upów rośnie w tempie powyżej 50% miesięcznie.

GŁÓWNE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA STARTUPÓW TO #KLIENCI

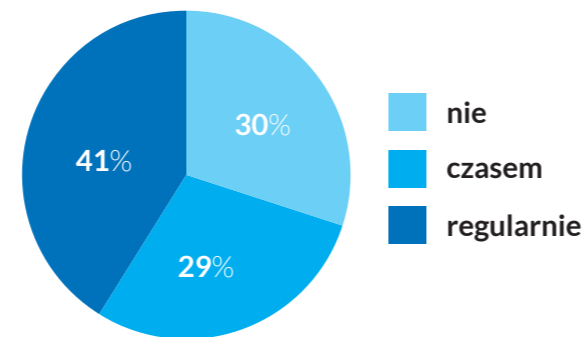
41% przebadanych startupów regularnie zarabia, znajdując klientów na swoje produkty i usługi.

60% startupów, które zarabiają regularnie, osiąga przychody do 100 tys. zł miesięcznie, a 15% – powyżej 0,5 mln zł.

Najpopularniejszym źródłem zewnętrznego kapitału dla firm jest *venture capital* (krajowy lub zagraniczny), na drugim miejscu są pieniądze publiczne pochodzące ze środków unijnych (PARP lub NCBiR). Równie popularny co unijny jest kapitał prywatny zebrany od krajowych lub zagranicznych aniołów biznesu. Nieco mniej startupów posiłkuje się kapitałem pozyskiwanym w ramach programów akcelerycyjnych.

Czy w tym momencie generujecie przychody ze sprzedaży głównego produktu/usługi?

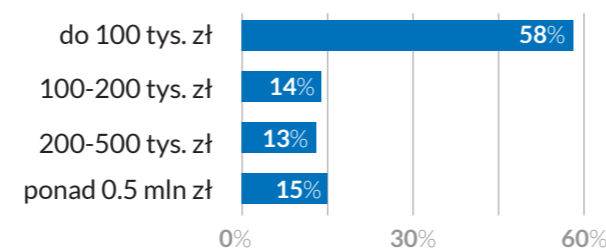
źródło: Startup Poland



„ Co piąty badany, który finansuje się zewnętrznymi, korzysta z finansowania zagranicznego – akceleratora, anioła biznesu lub funduszu *venture*.

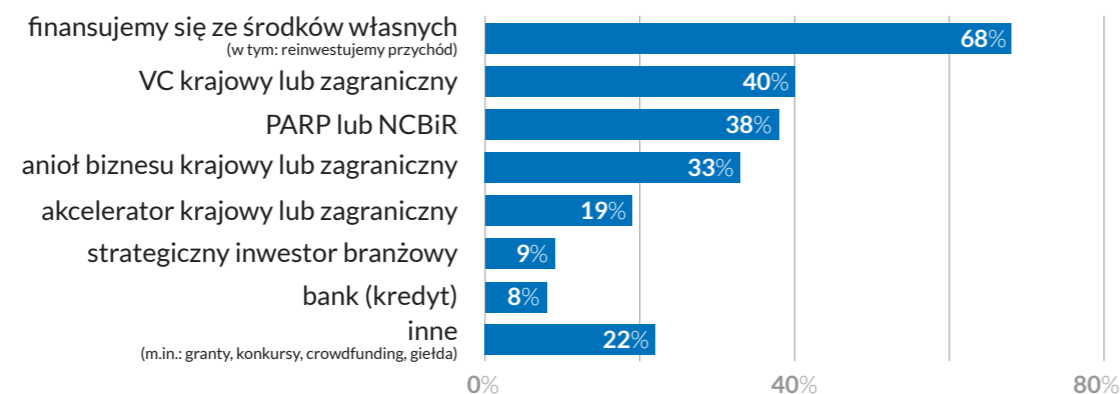
Przeciętny miesięczny przychód za ostatnie pół roku

źródło: Startup Poland



Źródła kapitału zewnętrznego

źródło: Startup Poland



JAKIE PIENIĄDZE PRZEKŁADAJĄ SIĘ NA PIENIĄDZE?

Ze startupów, które korzystają z zewnętrznego finansowania, regularne przychody odnotowuje najwięcej tych, które w ostatniej rundzie finansowania otrzymały wsparcie krajowego funduszu VC (39%). W tej grupie 19% otrzymało finansowanie krajowego anioła biznesu, 16% PARP-u i równo po 9% regularnie zarabiających to spółki z zagranicznym aniołem lub VC na pokładzie. W grupie 18 najlepiej zarabiających startupów (średni przychód miesięczny za ostatnie pół roku powyżej 1 mln zł) znalazły się 4 z krajowym VC (pozyskany w ramach ostatniej rundy finansowania) oraz po 3 doinwestowane przez krajowego lub zagranicznego inwestora.

„ 40% startupów, które zebrały zewnętrzne finansowanie, pozyskało w sumie ponad 1 mln zł.

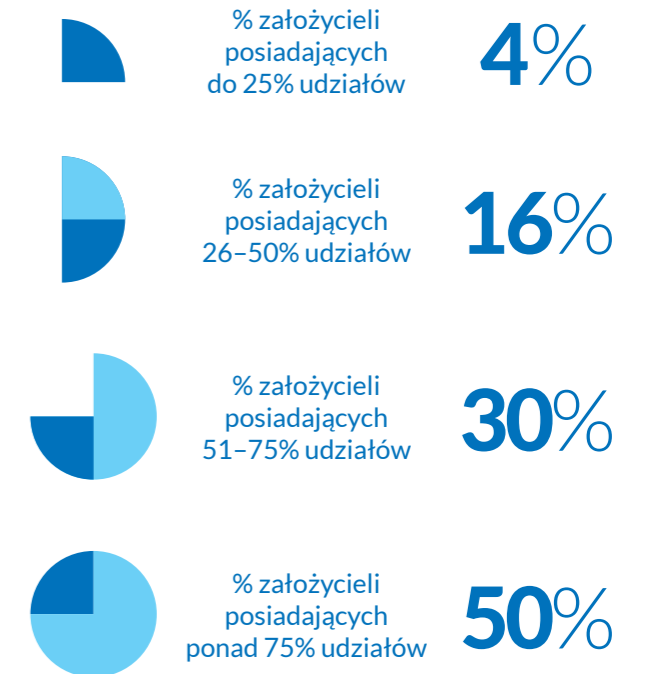
Z danych wynika, że w przypadku 80% badanych startupów korzystających z zewnętrznego finansowania ponad 50% udziałów pozostaje w rękach założycieli.

Po jakie pieniądze zamierzają sięgać badani w najbliższym czasie? W ciągu najbliższego półroczu 23% respondentów w ogóle nie zamierza się starać o dodatkowe środki. Wśród tych, którzy planują taki ruch, co drugi zamierza pozyskać kapitał podwyższonego ryzyka (*venture capital*), a co trzeci będzie podejmować działania w celu zdobycia finansowania od anioła biznesu (krajowego i/lub zagranicznego) albo zainteresuje się finansowaniem publicznym.

Aż 44% badanych chce zdobyć finansowanie za granicą (z wyłączeniem środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej). Dla tej grupy celem są zagraniczne fundusze *venture capital*, akceleratori i aniołowie biznesu.

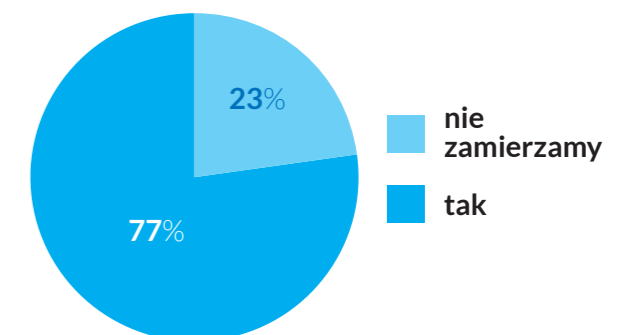
Udziały firmy pozostające w rękach założycieli

źródło: Startup Poland



Czy zamierzacie pozyskać zewnętrzne źródła finansowania w ciągu najbliższych 6 miesięcy?

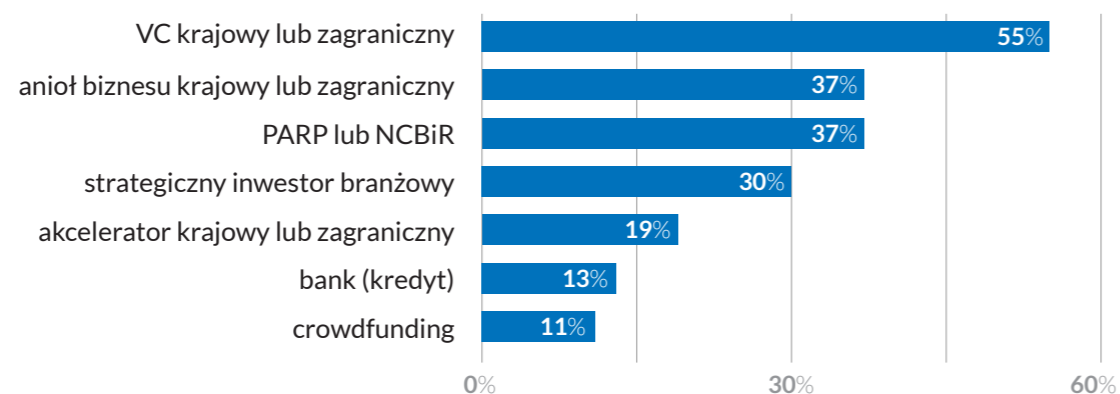
źródło: Startup Poland



„ 44% badanych startupów chce zdobyć finansowanie zagraniczne.

Jakie zewnętrzne źródła finansowania zamierzacie pozyskać w ciągu najbliższych 6 miesięcy?

źródło: Startup Poland

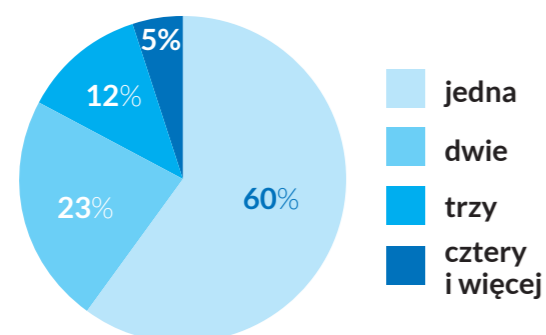


CORAZ WIĘCEJ MILIONERÓW

W tym roku zadaliśmy również pytanie o liczbę rund finansowania. Najwięcej ankietowanych ma na koncie jedną rundę finansowania (60%). Łącznie 60% finansujących się zewnętrznie otrzymało do 1 mln zł, zebranych w sumie z wszystkich dotychczasowych rund. Ponad 10 mln zł w ramach wszystkich rund finansowania zgromadziło aż 17 respondentów badania.

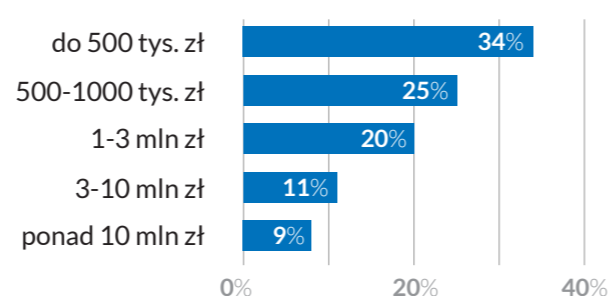
Z ilu rund finansowania zewnętrznego korzystaliście?

źródło: Startup Poland



Jaka jest kwota dofinansowania z wszystkich dotychczasowych rund?

źródło: Startup Poland



KOMENTARZ EKSPERTA

Grzegorz Dąbrowski
szef Pionu Bankowości Przedsiębiorstw
Citi Handlowy

”

Z perspektywy banku, który jest częścią globalnej sieci, moją uwagę zwróciło duże znaczenie finansowania zagranicznego dla lokalnego środowiska startupów. Niemal 20% respondentów (co piąty badany) z zewnętrznym źródłem kapitału znajduje je za granicą – poprzez akcelerator, anioła biznesu lub fundusz venture capital. Przy czym udział Polski w globalnym „torcie” wciąż pozostaje niewielki. Według raportu Citi GPS z marca 2017 roku Europa odpowiada za jedynie około 10% globalnych inwestycji VC w branżę fintech. Trend szukania inwestorów poza granicami kraju nie jest więc czymś wyjątkowym, a raczej kontynuacją większego zjawiska importu globalnych nowości i trendów. Łączna wartość tego typu inwestycji w Europie w pierwszych dziewięciu kwartałach 2016 roku wyniosła zaledwie 1 mld dolarów. Pozostajemy tym samym daleko w tyle za USA czy Chinami.

Dla banków startupy są zarówno wyzwaniem, jak i motywatorem do doskonalenia swoich rozwiązań. Przy czym zmiana dotyka samej istoty bankowości – oznacza zredukowanie dystansu na linii bank – klient, szybsze procesy i cyfrowe interakcje ad hoc. Patrząc na dane z raportu Startup Poland, pozostajemy optymistami – lokalne środowisko startupów wydaje się być w dobrej kondycji skoro do 62% z 50% rok wcześniej wzrosła liczba samofinansujących się badanych. Będziemy życzliwie przyglądać się tej branży i szukać rozwiązań z potencjałem biznesowym.



KOMENTARZ EKSPERTA

Maciej Ćwikiewiczwiceprzewodniczący Zarządu
PFR Ventures sp. z o.o.

” Finansowanie jest jednym z kluczowych wyzwań, przed jakimi stoi każda firma, a niniejszy raport pozwala nam lepiej zrozumieć, jak odpowiadają na nie polskie startupy, które dotychczas były finansowane w 62% wyłącznie ze środków własnych.

Wart uwagi jest relatywnie niski udział startupów korzystających z finansowania inwestorów zewnętrznych, w tym funduszy venture capital i aniołów biznesu. Inwestorzy tego typu, poza finansowaniem, wnoszą przede wszystkim know-how, który jest niezbędny przy ekspansji każdego startupu aspirującego do bycia globalnym podmiotem. Drugą istotną informacją jest bardzo wysoki udział firm (77%) deklarujących pozyskanie finansowania zewnętrznego w ciągu najbliższych 6 miesięcy.

W 2016 roku mieliśmy do czynienia ze spadkiem finansowania działalności startupów przez inwestorów zewnętrznych. Wynikało to z faktu, że zdecydo-

wana większość funduszy VC – które były jednymi z głównych podmiotów dostarczających kapitał – pozyskiwała swoje środki z sektora publicznego i w praktyce zakończyła okres inwestycyjny z końcem zeszłego roku. Fundusze VC, których źródłem są fundusze publiczne, mają ponad 50% udziału w rynku, zatem ograniczenie przez nich działalności w 2017 roku ma znaczący wpływ na cały rynek.

Ta sytuacja powinna ulec znaczącej zmianie w 2018 roku, gdy będą już funkcjonować fundusze finansowane przez PFR Ventures. Uruchamiając kolejne fundusze funduszy, w oparciu o najlepsze benchmarki rynkowe, chcemy dostarczyć finansowanie dla startupów na wszystkich etapach rozwoju. Jednocześnie staramy się naszą ofertą przyciągnąć know-how zagranicznych inwestorów, tak potrzebne całej branży venture capital oraz polskim startupom.



KOMENTARZ EKSPERTA

Barbara Nowakowskadyrektorka zarządzająca
Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych

” **„Większość startupów w pewnym momencie sięgnie po zewnętrzne źródła finansowania”.**¹

Ta oczywista w globalnej społeczności startupowej obserwacja znajduje potwierdzenie w wynikach badania. Aż 77% respondentów deklaruje chęć pozyskania zewnętrznego finansowania w ciągu najbliższych sześciu miesięcy. To podobny wynik do roku ubiegłego, kiedy taką deklarację złożyło 75% badanych. Czy to oznacza, że pozostali nie potrzebują zewnętrznego finansowania? Prawdopodobnie nie. Mogą być wśród nich firmy najsilniejsze, najszybciej rosnące, które pozyskały niedawno finansowanie od zewnętrznego inwestora i których zapotrzebowanie na gotówkę planuje się już w okresach dłuższych niż pół roku. Jest tu pewno także grupa podmiotów na bardzo wczesnym etapie rozwoju, na etapie problem-solution fit, jeszcze niegotowych, by starać się o zewnętrzne finansowanie. Przedstawiciele obydwu tych grup w pewnym momencie po zewnętrzne finansowanie sięgną.

Venture capital pozostaje najchętniej wybieranym źródłem przyszłego finansowania (55% respondentów wobec 59% w ubiegłym roku), tuż po finansowaniu przez aniołów biznesu (37% wobec 35% w 2016). Zważywszy na to, że te grupy inwestorów poszukują firm o bardzo dużym potencjale wzrostu i szansach na globalną ekspansję, należy mieć nadzieję, że startupy, które zamierzają takie finansowanie pozyskać, są w tej właśnie grupie. Spadek aż o 20 punktów procentowych (z 56% do 36%) zainteresowania finansowaniem ze środków publicznych na pierwszy rzut oka może zaskakiwać. Nie wiemy, choć możemy przypuszczać, że spadek ten wynika po prostu z mniejszej dostępności dotacji dla startupów i przesunięcia finansowania publicznego w kierunku instrumentów finansowych.

Bardzo wyraźnie widać także zainteresowanie finansowaniem przez strategicznych inwestorów branżowych, które deklaruje aż 30% badanych. Może są

wśród nich firmy o ciekawych produktach i wybitnych technologiach, których wdrożenie w skali globalnej i globalna dystrybucja wymagają gigantycznego finansowania, międzynarodowych kompetencji i globalnej sieci kontaktów. Tę drogę wybrała przed kilku laty Iwona, dziś w grupie Amazon. A może pozyskanie partnera strategicznego daje szansę wyjścia z inwestycji i budowanie kolejnych biznesów. Czy twórcy ZenCard, sfinansowanego najpierw przez venture capital, a potem sprzedanego PKO BP, pójdą drogą założycieli Inteligo i staną się „seryjnymi przedsiębiorcami”?

Dla większości badanych startupów zewnętrzne finansowanie to jednak dopiero przyszłość. W stosunku do roku ubiegłego wzrósł odsetek firm finansujących się ze środków własnych (62% wobec 50%). Nie wiemy, czy wynika to ze wzrostu liczebności bardzo młodych firm, jeszcze niegotowych na finansowanie zewnętrzne, czy może z umiejętności generowania

przychodów w SaaS, najbardziej popularnym wśród respondentów modelu biznesowym.

Bardzo ważny jest skokowy wzrost udziału funduszy venture capital i aniołów biznesu, w finansowaniu firm, które finansowanie zewnętrzne już wcześniej pozyskały. Udział finansowania z tych źródeł wzrósł prawie dwukrotnie (z 22% do 40% w przypadku funduszy venture capital i z 17% do 33% w przypadku aniołów biznesu). To profesjonalni inwestorzy, nastawieni na ekspansję, którzy poza pieniędzmi dają startupom wsparcie w budowaniu strategii, uzupełnianiu brakujących kompetencji, rozwijaniu sieci kontaktów i pozyskiwaniu kolejnych rund finansowania. Dziś 60% badanych przeszło jedną rundę, a 23% – dwie. Mam nadzieję, że w kolejnym roku ta druga grupa znacznie się powiększy.

¹ Sam Altman, Startup Playbook, Y Combinator, <http://playbook.samaltman.com/> (dostęp 13.08.2017).



KOMENTARZ EKSPERTA

Piotr Czak

przewodniczący Zarządu
PGE Ventures sp. z o. o.

” Pieniądze są priorytetem, jeśli młody startup ma się rozwijać. Przywołuję w pamięci pytanie o najbardziej pożądane zasoby, jakie zadano w ubiegłorocznym raporcie Polskie Startupy 2016. Aż 63% ankietowanych startupów odpowiedziało wtedy, że najbardziej potrzebuje środków finansowych. Na drugim i trzecim miejscu, prawie ex aequo, znaleźli się ludzie do pracy (44%) oraz kontakty (42%). Odpowiedzi ankietowanych startupów w pełni odzwierciedlają potrzeby, jakie poznaliśmy podczas spotkań z młodymi przedsiębiorcami. Jesteśmy w stanie z nimi korespondować i w sposób kompleksowy wspierać młode przedsiębiorstwa na wszystkich newralgicznych dla nich płaszczyznach.

Zauważamy też, że pomimo wyraźnego wzrostu liczby startupów, które korzystają wyłącznie z własnego kapitału (50% w roku ubiegłym), ponad 77%

startupów zamierza mimo wszystko pozyskać finansowanie zewnętrzne. Ponad połowa z nich preferuje fundusze typu venture capital. Obserwujemy taką tendencję na rynku i jesteśmy w pełni przygotowani do nawiązania relacji biznesowych z tymi podmiotami. Zarówno fundusz własny PGE Ventures, jak i podmioty zarządzające, za pośrednictwem których zamierzamy pozyskać dofinansowanie z dostępnych programów PFR Ventures, będą działały dynamicznie i pozwolą nam szybko odpowiedzieć na potrzeby rynkowe. Należy bowiem zaznaczyć, że czasochłonność procesu pozyskania kapitału przez młodego przedsiębiorcę jest problemem powszechnym i niejednokrotnie zniechęca go już na bardzo wczesnym etapie rozwoju swojego produktu.

ROZWÓJ

Silny ekosystem startupowy widziany z perspektywy makro to taki, w którym nieprzerwanie powstają nowe pomysły i zespoły gotowe je realizować.

Silny ekosystem startupowy widziany z perspektywy makro to taki, w którym nieprzerwanie powstają nowe pomysły i zespoły gotowe je realizować. Przechodzą one następnie przez ścieżkę formowania produktu, szukania swojego miejsca na rynku, a następnie skalowania,

czyli superdynamicznego wzrostu, najczęściej przez pozyskanie klientów na zagranicznych rynkach. Zgodnie ze startupową dynamiką tylko niewielki procent projektów przejdzie przez cały proces i dojdzie do fazy ekspansji.

JAKI EKOSYSTEM?

Dane dotyczące tego, na jakich etapach rozwoju znajdują się polskie startupy, pozwalają nam co roku sprawdzać, jak wydajny jest ekosystem, gdzie jest mocny, a w których punktach wymaga

wsparcia. W tegorocznym badaniu, podobnie jak w roku ubiegłym, wykorzystaliśmy koncepcję czterech etapów rozwoju w cyklu życia startupu:

Struktura liczebności startupów na poszczególnych etapach rozwoju

źródło: Startup Poland

ETAP 1

14%

PROBLEM-SOLUTION FIT, czyli formułowanie założeń modelu biznesowego i tworzenie zespołu.

ETAP 2

41%

SOLUTION-PRODUCT FIT, czyli intensywne prace nad produktem, rejestracja firmy, prototypowanie, pierwsze przychody i/lub użytkownicy.

ETAP 3

29%

PRODUCT-MARKET FIT, czyli stabilna sprzedaż i baza użytkowników, funkcjonujący model biznesowy.

ETAP 4

16%

EKSPANSJA (BUSINESS-MODEL FIT), czyli szybko rosnąca liczba klientów i/lub użytkowników oraz przychodów.

Najsilniejszą reprezentację startupów w Polsce stanowią te na średnich etapach rozwoju. Nadal największą część badanych startupów (71%) pracowuje nad produktem w ramach drugiego etapu *solution-product fit* lub stabilizuje sprzedaż i grono użytkowników, osiągając trzeci etap *product-market fit*.

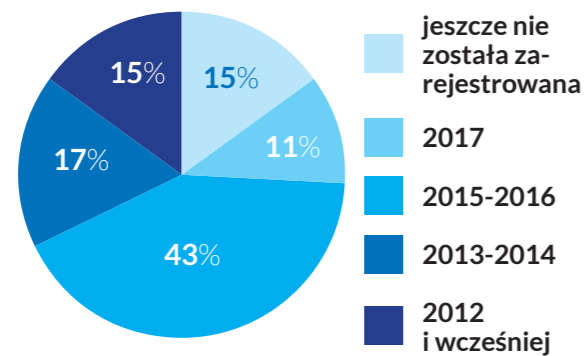
Na szczególną uwagę zasługuje stosunkowo niewielki odsetek startupów w fazie skalowania (16%) – na kanwie wyników za rok 2016 Fundacja Startup Poland podkreśla wagę wsparcia dla polskich startupów w globalizacji ich produktów. W tym roku dodatkowo uwagę przykuwa również niezbyt imponujący odsetek (14%) startupów będących na początku drogi – w fazie formułowania założeń i kreowania zespołu. Zapewnienie dopływu coraz to nowych pomysłów i ludzi o kompetencjach, które pozwolą przekuć pomysły w produkty, jawi się jako kolejne duże wyzwanie stojące przed naszym ekosystemem. Tworzenie preakceleratorów i inkuba-

torów, kształcenie studentów w zakresie przedsiębiorczości i kompetencji cyfrowych, wreszcie przyciąganie talentów i biznesów z innych krajów – o te stymulatory ekosystemu musimy zadbać, aby utrzymać i wzmocnić jego żywotność.

W tym roku działalność gospodarczą zarejestrowało 11% respondentów. Aż 43% startupów to firmy które pojawiły się na rynkach w latach 2015–2016. W 2013 i 2014 roku powstało 17% badanych startupów, a w latach poprzednich (2012 rok i wcześniej) działalność rozpoczął co szósty ankietowany. Bez niespodzianek w zestawieniu wieku firm z etapami ich rozwoju: w zdecydowanej większości starsze startupy są na dalszych etapach rozwoju. Warto odnotować natomiast, że 71% startupów rejestruje swoją działalność jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, 15% działa jako jednoosobowa działalność gospodarcza, a jedynie niecałe 5% wybiera spółkę akcyjną.

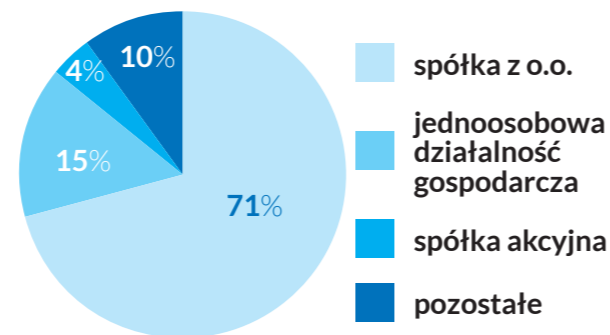
Data rejestracji firmy

źródło: Startup Poland



Forma prawna zarejestrowanych startupów

źródło: Startup Poland



POTRZEBA PIENIĘDZY, MENTORINGU I MARKETINGU

Zapytane o bieżące potrzeby, podobnie jak w poprzednich badaniach, ankietowane startupy najczęściej wskazywały na „pieniądze” (65% odpowiedzi). Prawie co drugi respondent potrzebuje pracowników, a 40% chce poszerzyć swoją

sieć kontaktów. Pytane o najpilniejsze potrzeby w zakresie zdobywania wiedzy startupy najczęściej mówią o szkoleniach marketingowych (49%), mentoringu (41%) i szkoleniach z zarządzania.

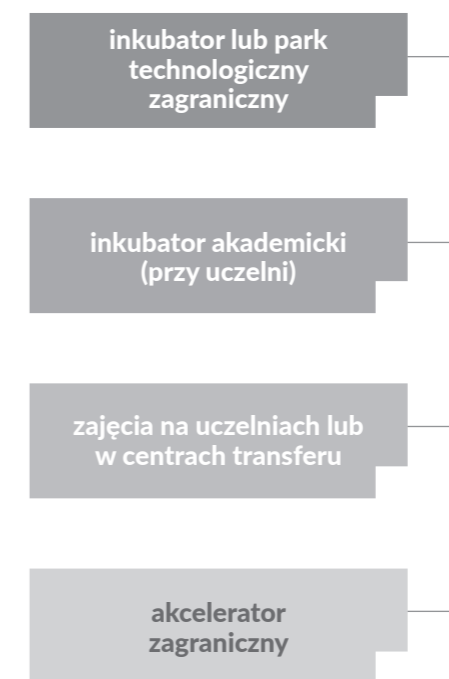
Waga źródeł wiedzy i networku

źródło: Startup Poland

DUŻY WPŁYW:



NAJMNIEJ ISTOTNE:



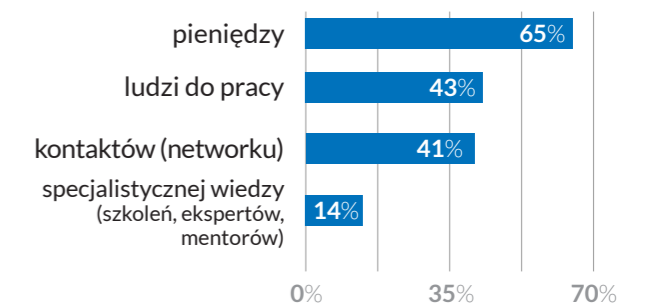
Poprosiliśmy też o ocenę wartości, jaką przynosi startupom dostępne na rynku źródła wiedzy i networku. Okazuje się, że największy wpływ na rozwój biznesu ma indywidualny mentoring, co potwierdza wniosek z ubiegłorocznego raportu. Porównywalną moc mają spotkania branżowe (np. Aula, Hive, Startup Stage, OpenReaktor), udział w konkursach dla startupów i hackatonach (np. Startup Weekend), w krajowym akceleratorze czy też skorzystanie z pomocy inkubatora przedsiębiorczości lub świadczeń krajowego parku technologicznego.

WIEDZA O KLIENTACH NA WAGĘ ZŁOTA

Gdzie startupy szukają wiedzy o swoich klientach? Regularnie przeprowadzają wywiady z pojedynczymi klientami (73%), wiedzę czerpią też z wewnętrznych sesji strategicznych w zespole (65%) oraz budowania i testowania prototypów (61%). O wiele rzadziej prowadzą lub zamawiają badania jakościowe (ponad połowa startupów w ogóle tego nie robi), a już niemal wcale nie opierają swojej wiedzy na badaniach ilościowych (aż 75% startupów nigdy z nich nie skorzystało). Nieco lepiej rzecz się ma z konsultacjami eksperckimi, z których 45% korzysta okazjonalnie, a 32% regularnie.

Zasoby, jakich badane startupy najbardziej potrzebują na bieżącym etapie rozwoju

źródło: Startup Poland





KOMENTARZ EKSPERTA

Borys Musielak
założyciel Reaktor Warsaw

” **W Polsce mało kto edukuje przedsiębiorców, nie uczy się też współpracy. Jeśli chcemy być narodem startupów, obie te rzeczy musimy zmienić.**

Na wydarzeniach startupowych spotykam profesjonalistów, czyli osoby z wykształceniem i doświadczeniem zawodowym (bankowców, psycholożki, fizjoterapeutów, architektów...), którzy świetnie rozumieją swoją branżę i mają pomysł, jak ją zmienić. Brakuje im jednak zarówno umiejętności technicznych, jak i podstaw szeroko rozumianej przedsiębiorczości. Jednocześnie w Polsce mamy mnóstwo świetnych programistów, studentki i studentów politechnik, którym brak jest konkretnej wiedzy branżowej, żeby móc zweryfikować własne pomysły. Ci pierwsi chodzą czasem miesiącami z jednym pomysłem, nie wiedząc, jak zabrać się za jego realizację. Ci drudzy zaczynają zwykle od programowania, zamiast od rozmów z klientem. Kończy się to zawsze tym samym: zmarnowanym czasem i pieniędzmi wyrzuconymi w błoto.

Problemem jest edukacja. Mamy w Polsce już kilka dobrych programów akceleryacyjnych o sprawdzonej jakości, takich jak hub:raum od T-Mobile czy Huge Thing lub Orange Fab. Nie ma jednak kogo akcelerać. Potrzebna jest edukacja na wcześniejszym poziomie. Nie zapewnia jej państwo, prawdopodobnie z braku kompetencji. Nie zapewniają jej też sami inwestorzy, bo tworzenie szkół nie jest ich rolą i się zwyczajnie biznesowo nie opłaca.

Problemem jest też networking. Jak sprawdziliśmy, studenci warszawskiej uczelni biznesowej – Szkoły Głównej Handlowej nie rozmawiają z słuchaczami Politechniki Warszawskiej, mimo że te szkoły wyższe dzieli tylko jedna stacja metra. Osoby biznesowe nie mają świadomości, jak tworzy się aplikacje, ile to kosztuje i gdzie znaleźć ludzi, którzy się na tym znają. Jeśli nie rozmawiamy ze sobą na tak wczesnym etapie, nietrudno zgadnąć, czemu tak mało polskich startupów może pochwalić się interdyscyplinarnym zespołem składającym się z eksperta branżowego, programisty i projektanta. A innowacja wymaga wiedzy. Zarówno branżowej, jak i technicznej.

To, czego potrzebujemy, to położenie znacznie większego nacisku na kształcenie na etapie wcześniejszym niż typowy akcelerator. Musimy pomagać osobom z wiedzą branżową wejść do środowiska startupów, żeby mogli oni poznać ludzi z wiedzą techniczną, z którymi zrobią biznes. Musimy też pokazywać studentom, że bez współpracy z osobami o odmiennych kompetencjach nigdy nie osiągną sukcesu. Kilka Startup Weekendów w ciągu roku i współtworzony przeze mnie preakcelerator ReaktorX to za mało. Potrzeba zmiany systemowej, czyli współpracy ministerstw zajmujących się edukacją i cyfryzacją z agencjami takimi jak PARP czy Polski Fundusz Rozwoju.



KOMENTARZ EKSPERTA

Paweł Borys
prezes Zarządu, Polski Fundusz Rozwoju SA

” **W ostatnim roku Polska podjęła szereg inicjatyw poprawiających warunki działalności innowacyjnej, zarówno na szczeblu rządowym – tworząc tzw. ustawę o innowacyjności, jak i na poziomie instytucji wchodzących w skład Grupy PFR.**

Nasze działania mają wymierne rezultaty, gdyż konsekwentnie pniemy się w rankingu Banku Światowego „Doing Business”, wyprzedzając w tym roku takie kraje, jak Holandia czy Francja, oraz jesteśmy coraz częściej wybierani przez międzynarodowe firmy jako lokalizacja na centrum B+R.

Ponad połowa z istniejących startupów powstała w ostatnich dwóch latach. To dobry znak również dla inwestorów zagranicznych – powinni uwzględnić nasz rynek w swoich analizach, gdyż rodzi się tu szereg nowych pomysłów.

W wielu przypadkach najbardziej czasochłonnym i trudnym etapem rozwoju startupu jest faza dopracowania produktu. Dlatego właśnie PFR poświęcił dużo czasu, aby zaprojektować właściwe narzędzia wspierające przedsiębiorców na tym etapie – programy akceleryacyjne czy też fundusze VC dedykowane fazie załóżkowej.

Przedsiębiorcy, którzy wzięli udział w badaniu, wskazują finansowanie jako najbardziej potrzebny zasób. Jest to dla mnie dobra wiadomość, gdyż właśnie w tym zakresie pomożemy – poprzez inwestycje

w fundusze venture capital (VC). Dzięki temu fundusze te będą mogły dalej inwestować w kolejne projekty.

Liczę, że inwestycje dokonane przez fundusze VC, które wspomogą PFR Ventures, wpłyną również pozytywnie na drugą najczęściej wskazywaną wartość – możliwość zatrudnienia dodatkowych pracowników.

Polska kształci około 400 tys. absolwentów rocznie, z czego połowę stanowią inżynierowie. Zapewnia nam to solidną bazę wykształconej kadry pracowniczej i przekłada się na wybór Polski przez szereg koncernów zagranicznych na ośrodki badawczo-rozwojowe. Na przestrzeni ostatnich lat m.in. ABB, Credit Suisse, GSK, Microsoft i Volvo wybrały nasz kraj do budowy centrów innowacji. PFR chce współtworzyć środowisko sprzyjające innowatorom i pomagać młodym ludziom w rozwoju zawodowym w kraju.

PARP wspólnie z partnerami biznesowymi uruchomił w ramach ScaleUP 10 programów akceleryacyjnych. W czasie trwania takich programów przedsiębiorcy zyskują istotną wiedzę dotyczącą budowy produktu, metod marketingowych czy podstaw finansów, jak również mają możliwość nawiązania nowych kontaktów. Założyciele firm często wskazują, że to właśnie dostęp do ekspertów i mentorów w trakcie trwania programu jest jego najbardziej wartościowym elementem, dlatego cieszymy się, że mogliśmy przyczynić się do zbudowania dodatkowych platform wymiany doświadczeń.



KOMENTARZ EKSPERTA

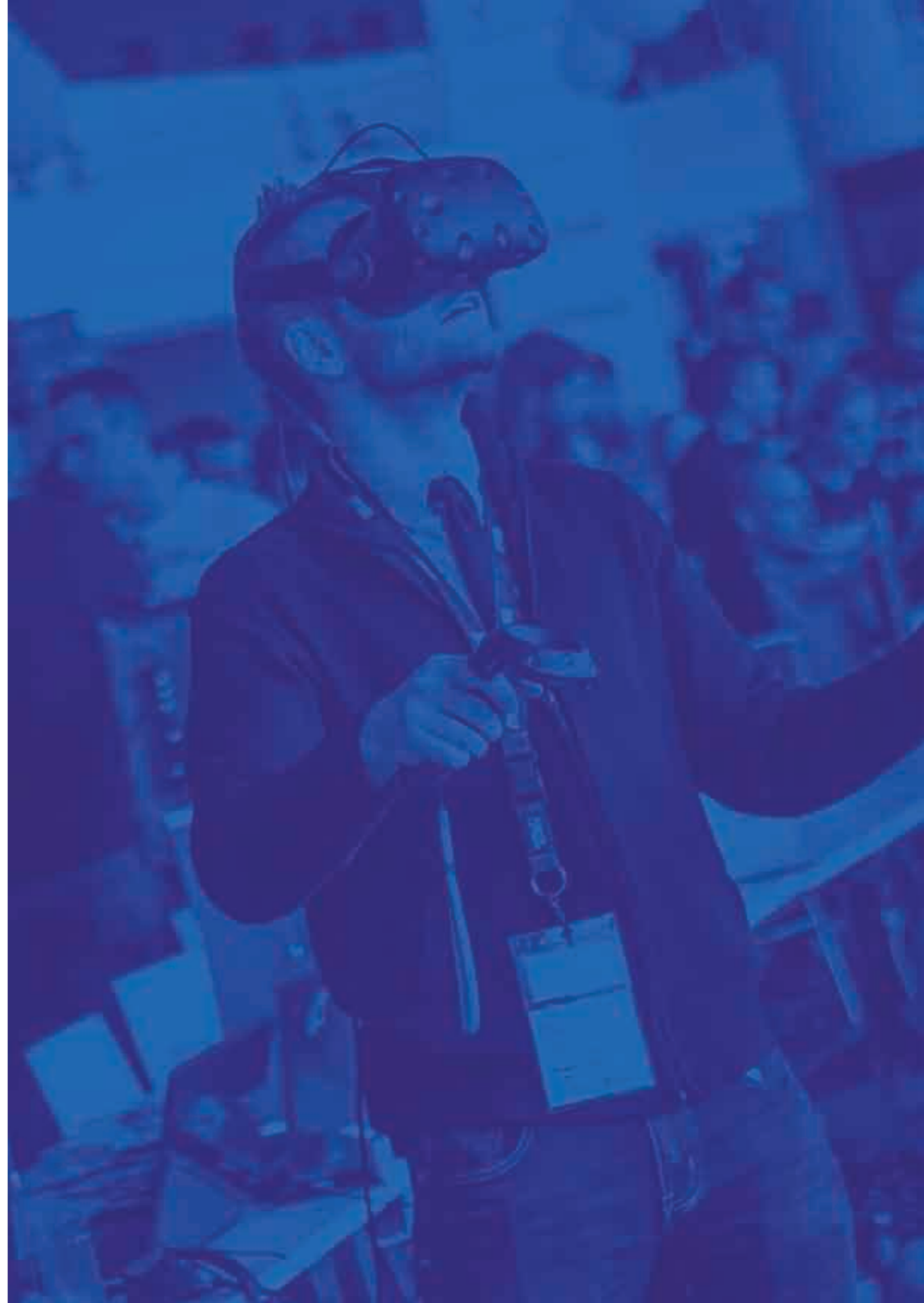
Tomasz Jarmicki
wiceprezes Zarządu
 PGE Nowa Energia Sp. z o.o.

” Startupy coraz lepiej dostrzegają potencjał na rozwój i skalowanie swoich przedsięwzięć we współpracy z dużymi graczami na rynku – korporacjami i dużymi przedsiębiorstwami. Ci drudzy z kolei widzą w start-upach partnerów do tworzenia nowych gałęzi podstawowej działalności biznesowej oraz do projektowania rozwiązań na nowe rynki. W mojej ocenie, przy odpowiednim zaprojektowaniu modelu takiej współpracy, może być ona bardzo owocna dla obu stron.

Testowanie i prototypowanie to zdecydowanie jedne z najważniejszych powodów, dla których startupy są zainteresowane współpracą z dużymi przedsiębiorstwami. Jeśli startup opracował własną technologię lub nowy model biznesowy, to na etapie wstępnego rozwoju ma ogromną potrzebę przetestowania swoich rozwiązań na szeroką skalę i w rzeczywistych warunkach. A duże organizacje mogą umożliwić dostęp do rynku i klientów. Co więcej – w przypadku technologii – udostępniają często swoją unikalną infrastrukturę, na której można prowadzić dalsze prace rozwojowe.

Wsparcie mentorskie i kontakty biznesowe oraz wiedza o rynku i specjalistyczne kompetencje to także ważne argumenty za rozpoczęciem współpracy z dużym przedsiębiorstwem. Dostęp do wiedzy branżowej i biznesowej, a także odpowiednich ludzi w odpowiednim czasie, to ogromnie ważne czynniki sukcesu na rynku. Referencje od wiarygodnej firmy sprawiają, że z nieznanego nikomu podmiotu startup może stać się pożądanym partnerem biznesowym i szybciej wyskalować swoje przedsięwzięcie.

To oczywiście tylko niektóre powody, dla których startupy coraz chętniej poszukują dużych partnerów do akceleracji już na wczesnych fazach rozwoju swoich przedsięwzięć. Jako członek zarządu PGE Nowa Energia cieszę się, że jestem świadkiem i uczestnikiem procesu, w którym korporacje mogą nie tylko zapewnić wsparcie startującym innowatorom, lecz także tworzyć wartościowy dla obu stron model współpracy.



JAK BARDZO GLOBALNE SĄ POLSKIE STARTUPY?

Połowa polskich startupów eksportuje – tegoroczne badania pokrywają się z danymi z lat ubiegłych.

Połowa polskich startupów eksportuje – tegoroczne badania pokrywają się z danymi z lat ubiegłych. To doskonały wynik, jeśli porównamy startupy z polskimi małymi i średnimi przedsiębiorstwami, z których wyroby eksportuje zaledwie 4,4%, a usługi – 1%¹. Zanim jednak otworzymy butelkę szampana, zadajmy sobie jedno pytanie: dlaczego w dobie internetu, w którym sprzedaż globalna staje się łatwiejsza

niż kiedykolwiek, poza Polskę nie wychodzi ze swoim produktem aż połowa startupów? Byliśmy ciekawi, więc w tym roku zapytaliśmy o powody, dla których startupy sprzedają wyłącznie na rodzimym rynku. Najczęstsza odpowiedź brzmi: „Bo najpierw chcemy sprawdzić biznes lokalnie” (tak uważa aż 57% obecnie sprzedających swoje produkty wyłącznie w Polsce).

Z grupy dzisiejszych eksporterów 35% przeszło test lokalnego rynku, zanim zdecydowało się sprzedawać produkt globalnie. Można przypuszczać, że część startupów, które chcą najpierw „spróbować lokalnie”, nigdy poza lokalny rynek już nie wyjdzie. Ta zachowawczość w budowaniu międzynarodowych strategii produktu (postawa „najpierw lokalnie, później globalnie”) i odkładanie ekspansji na późniejsze etapy rozwoju wydaje się być poważnym hamulcowym stworzenia w Polsce większej grupy globalnych startupów.

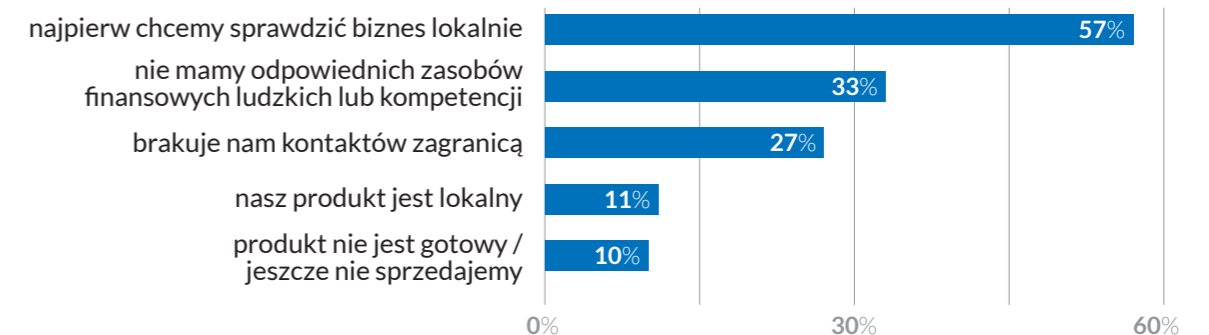


48%

startupów eksportuje swoje produkty

Powody nieprowadzenia sprzedaży za granicą

źródło: Startup Poland



¹ Dane GUS z 2014 roku, za: Raport o stanie sektora MŚP, PARP, 2016.

DLACZEGO EKSPANSJA JEST TAK ISTOTNA DLA STARTUPÓW?

Znaczna część polskich startupów świadomie rezygnuje z multiplikowania swoich rynkowych szans. Gdy bowiem testujemy produkt na większej liczbie rynków, zyskujemy pełniejszy obraz potrzeb klientów. Dajemy też znacznie większe

szanse swojemu produktowi – to, co nie przyjmie się w Polsce, może świetnie wypełnić niszę rynkową na przykład w Ameryce Południowej. Wielu polskich przedsiębiorców te argumenty wciąż nie przekonują.

EKSPORTERZY IDĄ JAK BURZA

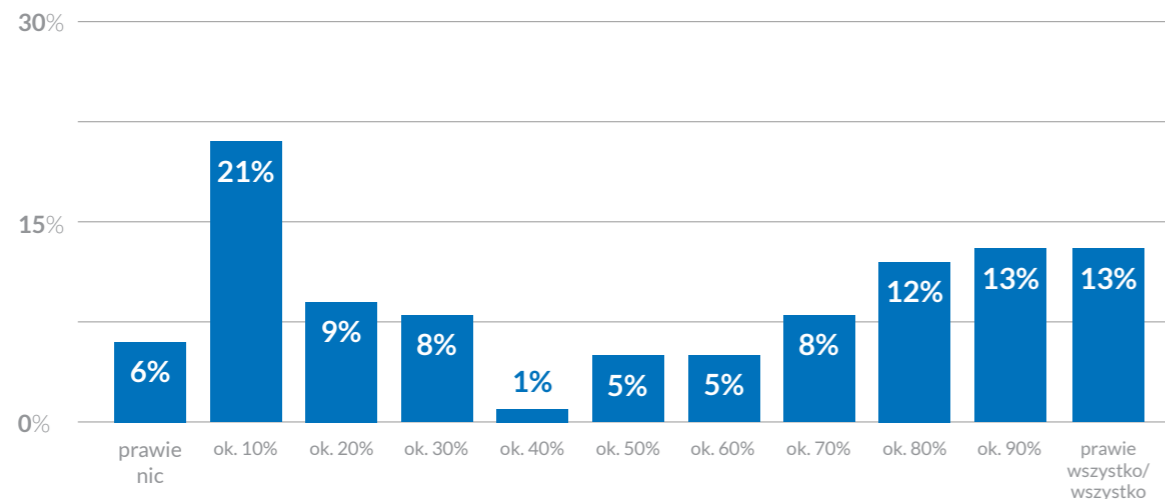
Ci, którzy pokonali bariery dzielące ich od zagranicznych rynków, radzą sobie na nich dobrze: 55% z nich realizuje za granicą ponad połowę swojego przychodu, co stanowi dziesięciopunktowy wzrost względem zeszłego roku (wówczas 45% startupów eksportujących mogło pochwalić się takimi wynikami).

rów regularne przychody odnotowuje 60% (tylko 22% nieeksportujących), 28% za ostatnie półrocze osiągnęło przychód powyżej 100 tys. zł (pułap ten przekroczyło tylko 3,7% nieeksportujących!). Najlepiej zarabiających w grupie eksporterów (średnio powyżej 500 tys. miesięcznie) mamy 51%, a w grupie nieeksportujących tylko 19%.

Startupy eksportujące znacznie lepiej radzą sobie pod względem finansowym: w grupie eksporte-

Jaką część sprzedaży realizujesz poza granicami Polski?

źródło: Startup Poland



PRZYCHODY EKSPORTERÓW VS NIEEKSPORTUJĄCYCH

Ponad 90% eksportujących startupów sprzedaje głównie w Europie i Stanach Zjednoczonych. W samej Unii Europejskiej największe przychody eksporterzy generują na rynku niemieckim i brytyjskim (łącznie 44%).

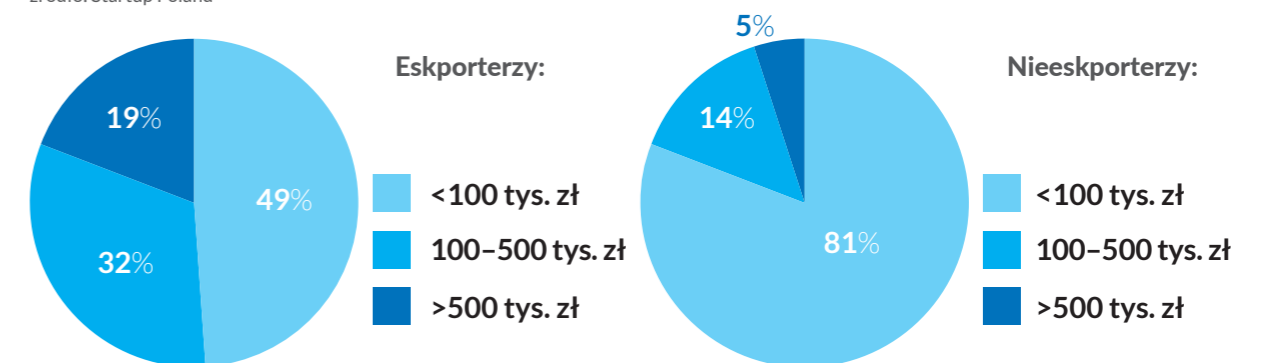
programistów i deweloperów. Wśród firm robiących produkty w oparciu o *big data*, analitykę/*business intelligence*, IoT (*internet of things*), elektronikę/robotykę, gry/rozrywkę, design/projektowanie i edukację eksportuje połowa. Najgorzej pod względem liczby eksportujących (poniżej 40%) jest w dziale nauki przyrodnicze/sektor zdrowia.

Najwcześniej na zagraniczne rynki wchodziły produkty z obszaru *big data* i narzędzi dla programistów i deweloperów (od razu za granicą wystartował w tych obszarach co piąty startup). Największy odsetek firm eksportujących (ponad 60%) jest w startupach oferujących produkty z obszarów technologii dla marketingu (aż 3/4 firm w tym obszarze eksportuje!) oraz narzędzi dla

Prawie 20% badanych eksportujących (co dwunasty z ogółu badanych) korzystało z oferty publicznego wsparcia eksportu. Nie widać jednak wśród nich znacznej poprawy natężenia eksportu względem startupów, które nie posiłkowały się wsparciem.

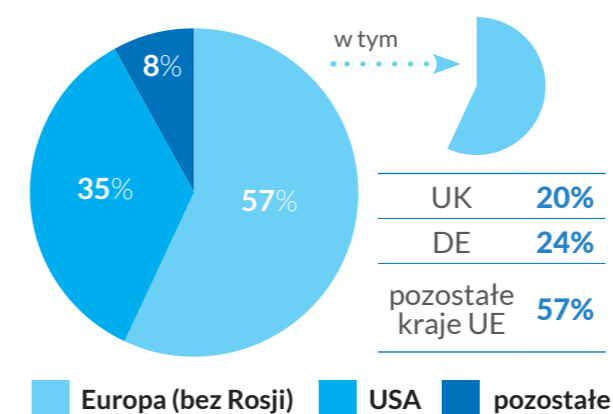
Przeciętny poziom miesięcznych przychodów z ostatniego półrocza startupów zarabiających regularnie: eksporterzy i nieeksporterzy

źródło: Startup Poland



Z jakich krajów czerpicie największe przychody ze sprzedaży?

źródło: Startup Poland



„Już co czwarty eksporter posiada spółkę inkorporowaną za granicą!”



KOMENTARZ EKSPERTA

Tomasz Snażyk

partner zarządzający, Trio Legal

” Wyniki badania pokazują, jak silnym trendem wśród startupów staje się eksportowanie towarów i usług. Część klientów kancelarii w dniu założenia działalności w Polsce zakłada, że będzie sprzedawać swoje usługi lub towary wyłącznie na rynkach zagranicznych, w szczególności w krajach UE i w USA. Można także zauważyć, że startupy mające siedzibę w Polsce zakładają podmioty za granicą nie tylko dla celów marketingowych i prestiżowych.

Widocznym trendem, co również potwierdza doświadczenie naszej kancelarii, są inwestycje przez podmiot zagraniczny w spółkę działającą w Polsce lub w podmiot założony wspólnie przez polską spółkę i partnera zagranicznego za granicą. Inną formą „inwestycji” w polski podmiot jest jego zakup i stworzenie centrum R&D, centrum developmentu usług lub IP dla podmiotów zagranicznych.

Kontakty biznesowe z partnerami zagranicznymi wymagają, moim zdaniem, prawnego usankcjonowania już od momentu podpisania umowy poufności (NDA, od ang. non-disclosure agreement) i listu intencyjnego. Istotnym aspektem, o którym należy pamiętać,

jest środowisko regulacyjne w państwach, w których polskie startupy prowadzą działalność: sprzedają swoje towary lub usługi. W związku z powyższym niejednokrotnie może się okazać konieczne korzystanie jednocześnie zarówno z usług polskiej, jak i zagranicznej kancelarii prawnej w celu zabezpieczenia swoich interesów.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na kwestię możliwości wyboru tzw. prawa właściwego, czyli prawa, według którego wykonywane będą umowy. Przykładowo, w relacjach z niemieckim partnerem możemy wybrać prawo polskie, niemieckie albo też prawo innego kraju, np. francuskie. Co więcej, wybrać można też sąd właściwy do rozpatrywania ewentualnych sporów. Szczególnie w drobniejszych sprawach, jeśli zagraniczny partner nie chce się zgodzić na właściwość sądu polskiego, warto rozważyć wybór sądu z kraju trzeciego, który dla obu stron będzie równie „niewygodny”. Wybór prawa właściwego będzie miał oczywiście największe znaczenie w przypadku sporu sądowego pomiędzy kontrahentami, ale może mieć również znaczenie przy wykonywaniu umów.



KOMENTARZ EKSPERTA

Rafał Plutecki

dyrektor zarządzający, Campus Warsaw

” Ekosystem wspierający startupy w Polsce rozwinął się znacząco w ciągu ostatnich pięciu lat. Skomplikowana machina naczyń połączonych, w skład której wchodzi przedsiębiorcy, mentorzy, inwestorzy, uczelnie, korporacje, jak również liderzy startupowych społeczności, zaczyna coraz lepiej działać, zaś sukces odniesiony przez znaczącą liczbę polskich startupów daje mocną nadzieję na przyszłość.

Myśląc o przyszłości, musimy pamiętać o tym, że pozycja polskiej gospodarki, będącej 25. gospodarką świata pod względem PKB, z procentowym udziałem na poziomie zaledwie 0,6%, stawia przedsiębiorców w obliczu ostrej konkurencji niemalże od pierwszego dnia działalności. Nawet jeśli rodzimy przedsiębiorca nie ma globalnych aspiracji, jego światowi konkurenci bez kompleksów wchodzi na polski rynek. Pracuj vs Monster, Allegro vs Ebay, iTaxi vs Uber, Goldenline vs LinkedIn, przykłady można mnożyć.

Obecnie, jak i w nadchodzących latach, największym wyzwaniem dla startupów jest pozyskanie kompetencji międzynarodowego skalowania rozwoju. Bez tego

budowa długoterminowej wartości przedsiębiorstw w globalnej skali jest po prostu niemożliwa. Niniejszy raport potwierdza znacznie lepszą kondycję eksporterów w stosunku do lokalnych przedsiębiorstw – dla jednych to kwestia przetrwania, inni postrzegają międzynarodową ekspansję jako wielką szansę, aby stać się w przyszłości przejmującym, a nie przejmowanym na rynku fuzji i przejęć.

„It's the culture, stupid!” staje się głównym hasłem założycieli międzynarodowych scale-upów. Jeśli firma stworzy kulturę organizacyjną wysoko ceniącą i dbającą o potrzeby swoich pracowników, zaufa i da im autonomię działania, stworzy inspirujące miejsce pracy, gdzie ludzie mają szansę na samorealizację, to zacznie przyciągać najlepsze talenty z Polski i ze świata. Zacznie wyprzedzać szybkością działań konkurencję. Zachwyci klientów i inwestorów. To właśnie wówczas założyciel rozpocznie proces przesuwania granic możliwości rozwoju – najpierw własnego, a potem swojej firmy.

ZATRUDNIENIE

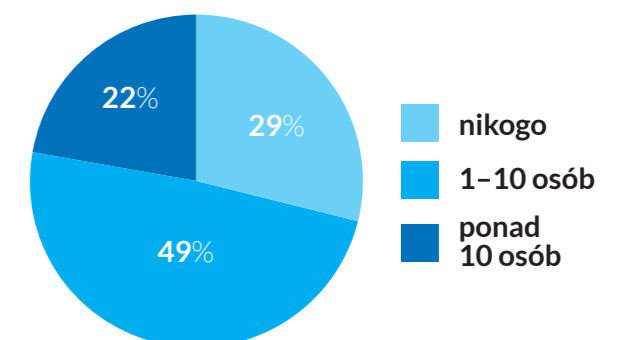
Czy startupy wpływają na krajowy rynek pracy?

Czy startupy wpływają na krajowy rynek pracy? Spośród badanych polskich startupów 71% zatrudnia pracowników (choć niewielu), 42% wskazuje dostęp do nich jako najbardziej pożądaną zasób na bieżącym etapie rozwoju, a 70% zatrudniło pracownika w ostatnim półroczu. Wpływ startupów na rodzimy rynek pracy jeszcze lepiej można wyrazić liczbą zatrudnionych specjalistów. Kogo poszukują startupy?

Z tegorocznych danych wynika, że najbardziej pożądanymi przez startupowców pracownikami są sprzedawcy, zwłaszcza z wiedzą i doświadczeniem w sprzedaży za granicą, programiści oraz marketingowcy. Zatrudniające startupy w 60% badanych przypadków stosują umowy o pracę przynajmniej wobec części swoich pracowników.

Połowa badanych polskich startupów to mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 10 osób. Jeśli porównamy to z danymi krajowymi, gdzie 96% podmiotów gospodarczych w Polsce to mikroprzedsiębiorstwa (według rejestru REGON, dane z czerwca 2017 roku), to odsetek firm średnich i dużych wśród startupów jest znacząco wyższy: 22% vs 4%.

Ile obecnie zatrudniacie pracowników w firmie?
źródło: Startup Poland



Największe firmy pod względem zatrudnienia powstają wśród startupów oferujących rozwiązania w obszarze technologii dla marketingu (aż 16% z nich zatrudnia ponad 50 osób). Największy zaś odsetek przedsiębiorstw, które w ogóle nie mają pracowników (odpowiednio: 42% i 39%) jest wśród firm budujących produkty z zakresu energetyki oraz z dziedziny nauk przyrodniczych/sektora zdrowia. Mniej liczne zespoły budują startupy, które utrzymują się wyłącznie ze środków własnych: 37% z nich nie zatrudnia żadnego pracownika, a 28% – 1-3 osoby. Potwierdza się wnioski z obu poprzednich edycji naszych badań, że pozyskanie finansowania zewnętrznego pozytywnie wpływa na wzrost zatrudnienia w startupach.



71%

startupów zatrudnia pracowników

CZY STARTUPY ZATRUDNIAJĄ OBCOKRAJOWCÓW?

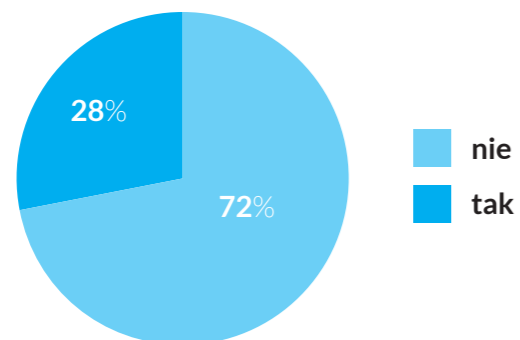
W tym roku ponownie zadaliśmy pytanie o zatrudnienie obcokrajowców. Międzynarodowe zespoły tworzy 28% badanych startupów.

Obcokrajowców zatrudniają przede wszystkim startupy, które eksportują, mają założycieli-

” **28% startupów zatrudnia obcokrajowców**

Czy Twój startup zatrudnia obcokrajowców?

źródło: Startup Poland



WIĘCEJ LUDZI, LEPSZE WYNIKI

Cechą charakterystyczną biznesów startupowych jest to, że mogą osiągać rozwój bez znacznego zwiększania zatrudnienia. Pracowników szukają głównie wtedy, gdy wchodzi w etap dojrzałości. Potwierdzają to wyniki naszego badania: 62% startupów zatrudniających najwięcej, bo ponad 50 osób, to biznesy w fazie ekspansji.

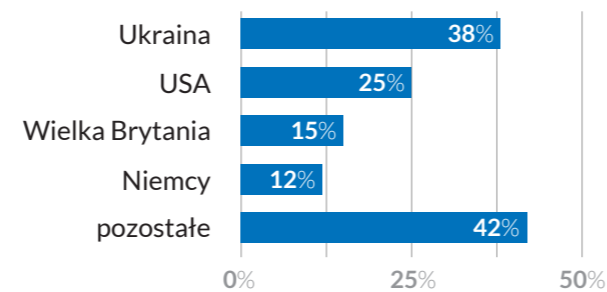
Wśród przedsiębiorstw startupowych widać zależność: im więcej pracowników, tym lepsze wyniki finansowe spółki. Najliczniejsza reprezentacja startupów zatrudniających najwięcej osób jest w grupie najlepiej zarabiających: 72% startupów, które za poprzednie sześć miesięcy odnotowało przychód przekraczający milion złotych, zatrudnia więcej niż 50 osób.

cudzoziemców lub są inkorporowane zagranicą. Pracownicy pochodzą przede wszystkim z Ukrainy, USA i Wielkiej Brytanii.

Pogłębiona analiza danych pozwala postawić tezę, że pracownicy z Wielkiej Brytanii, a zwłaszcza z USA, są związani z ekspansją zagraniczną startupów i mają charakter „ekspercki”; natomiast pracownicy z Ukrainy mają większy związek z niedoborem wykwalifikowanej kadry w Polsce i faktycznie stanowią dodatkowe ręce do pracy.

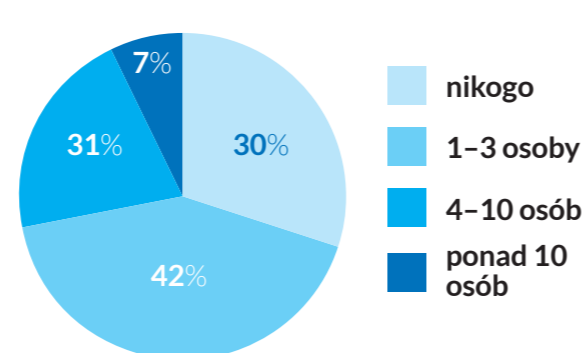
Z jakich krajów pochodzą obcokrajowcy zatrudnieni w startupach?

źródło: Startup Poland



Ile nowych osób zatrudniście w ciągu ostatnich 6 miesięcy?

źródło: Startup Poland



KOMENTARZ EKSPERTA

Maciej Sadowski

prezes fundacji Startup Hub Poland

” Dzięki awansowi w parametrach gospodarczych dołączyliśmy do grona społeczeństw starzejących się. Jak podaje McKinsey, tzw. obciążenie demograficzne skoczy na naszych oczach (2012-2025) z 20 do 30%. Dodajmy do tego słaby przyrost naturalny i ujemny bilans migracji (głównie osób u szczytu swojej kreatywności), a kwestia przyciągania talentów do rynku high-tech staje się warunkiem dalszego rozwoju. Widać to doskonale w rankingach innowacyjności: okolice pierwszej dwudziestki kontrastują z odległym, 38. miejscem w indeksie atrakcyjności państw dla talentów (GTCI 2015).

Z zatrudniania zagranicznych specjalistów korzyść jest podwójna – startup nie tylko zyskuje kompetencje, lecz także dostęp do networku i wgląd w potrzeby rynków ich pochodzenia. W branżach, w których zdolność elastycznej reakcji na zmieniające się warunki jest nie tylko cnotą, ale i koniecznością, różnorodność punktów widzenia, sposobów działania

i relacji środowiskowych staje się przewagą. W księgarni czy warsztacie samochodowym benefity płynące z międzynarodowego personelu na ogół nie są aż tak widoczne – w startupie, który od zdolności ekspansji zagranicznej uzależnia swoją inwestycyjną wycenę, to już widoczna przewaga.

Także ogólnogospodarcze korzyści z umiędzynarodowienia biznesu są trudne do przecenienia. W startupie rzadko kariera trwa do emerytury. Po osiągnięciu ważnego etapu zagraniczny specjalista ma zwiększoną szansę na pozostanie w kraju i inicjowanie własnych przedsięwzięć. W razie powodzenia jego lub jej przyjazd można przełożyć na wymierne zyski fiskalne, nie wspominając o korzyściach demograficznych, społecznych czy kulturowych. Najlepiej rozwijające się rynki innowacji, takie jak amerykański, izraelski czy kanadyjski, żyją z migracji talentów. Także polskich inżynierów i menedżerów.

INNOWACYJNOŚĆ

Badając innowacyjność startupów, staramy się uwzględnić obszerność definicji innowacji...

Badając innowacyjność startupów, staramy się uwzględnić obszerność definicji innowacji i uchwycić zarówno wprowadzające zmianę produkty oraz usługi, jak i procesy, które je poprzedzają. Dlatego co roku pytamy startupy nie tylko o patenty, ale też o współpracę z ośrodkiem naukowym.

Zdajemy sobie jednocześnie sprawę, że wskaźniki, którymi opisujemy innowacje są niedoskonałe: nie wszystkie innowacyjne startupy patentują

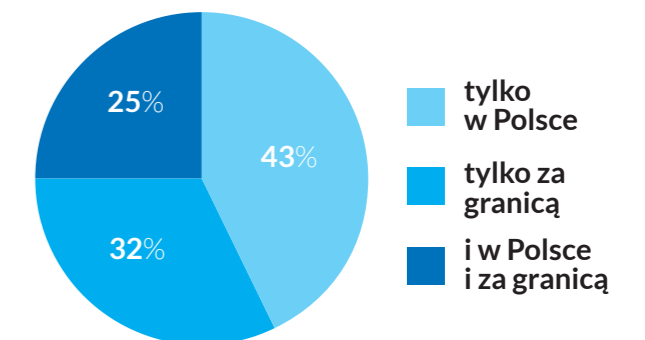
i nie zawsze prowadzenie innowacyjnego procesu w firmie wymaga wielkich nakładów finansowych i współpracy z ośrodkiem naukowym. Trudno jednak o lepsze „twarde” wskaźniki, stąd – wzorem innych badaczy w obszarze aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw – obieramy je jako główne punkty odniesienia. Ważne dla nas są również opinie samych startupowców, dlatego pytamy ich o to, czy uważają swój produkt za kopię czy nowość rynkową.

PATENTOWANIE NIE ZAWSZE PRIORYTETEM

Wśród tegorocznych badanych startupów wzrósł udział patentujących swoje rozwiązania (w 2016 roku było ich 14%). Jest to wysoki poziom aktywności patentowej w stosunku do ogółu polskich małych i średnich przedsiębiorstw: w latach 2013–2015 aktywność patentowa ogółu przedsiębiorstw wyniosła 17,6% dla firm przemysłowych i 9,8% dla usługowych¹.

Gdzie badane startupy rejestrują patenty?

źródło: Startup Poland)



” 19% startupów patentuje swoje rozwiązania.

Wśród patentujących startupów zdecydowanie najczęściej jest tych, które wytwarzają produkty w obszarach: nauki przyrodnicze/sektor zdrowia/biotechnologie, internet rzeczy (IoT), elektronika/robotyka oraz big data.

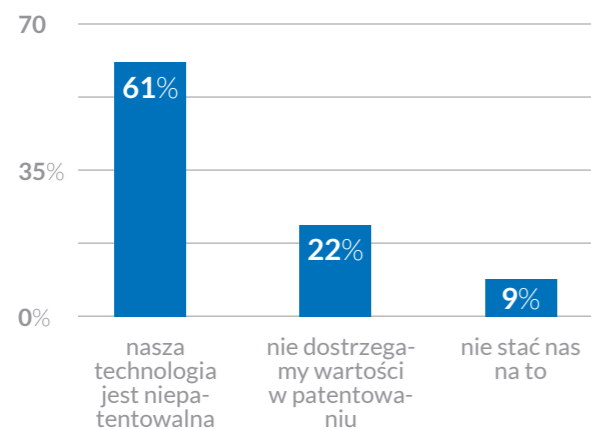
Z grupy ankietowanych przedsiębiorstw, które posiadają własne patenty lub są w trakcie ich rejestracji, prawie 68% rejestruje je w Polsce, a ponad połowa (57%) posiada ochronę patentową za granicą. Co czwarty patentujący respondent posiada zarówno polskie, jak i zagraniczne prawo wyłączne na wynalazek.

¹ Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2013–2015, Główny Urząd Statystyczny w Szczecinie, s. 9, <http://szczecin.stat.gov.pl/osrodki/osrodek-statystyki-nauki-techniki-innowacji-i-spoleczenstwa-informacyjnego/dane-1300/> (dostęp 9.09.2017).

Startupy, które nie patentują, uważają, że ich rozwiązania są niepatentowalne (61%), a co piąty ankietowany nie dostrzega wartości w patentowaniu. Należy zaznaczyć, że stosunkowo mało rozwiązań związanych z branżą cyfrową w ogóle jest patentowanych. Startupy twierdzą, że budują swoją przewagę konkurencyjną inaczej niż poprzez zastrzeżenie własności przemysłowej.

Główne powody rezygnacji z zastrzegania własności przemysłowej

źródło: Startup Poland

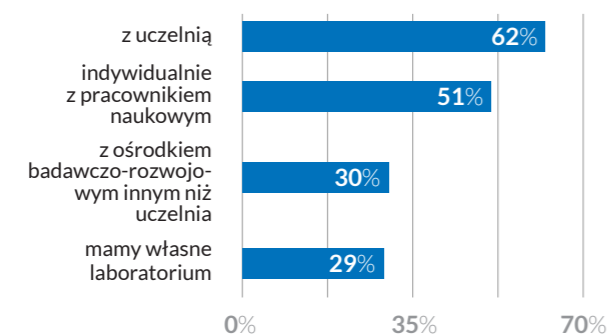


WSPÓŁPRACA Z NAUKĄ

Współpracę z nauką podejmuje aż 46% badanych startupów (wyraźnie wzrasta ich odsetek). Co ciekawe, nieco więcej ankietowanych niż w 2016 roku posiada też własne laboratoria badawcze: w tegorocznym badaniu to już co trzeci (29%) współpracujący z nauką (czyli co siódmy startup z całej przebadanej populacji).

Nasz startup współpracuje...

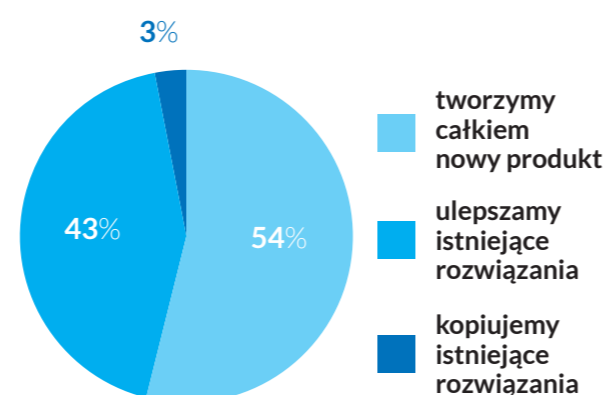
źródło: Startup Poland



Podobnie jak w 2016 roku, połowa badanych twierdzi, że „tworzy całkiem nowy produkt”, a porównywalny odsetek, że „ulepsza istniejące rozwiązania”. Do nieznacznych zmian doszło w grupie respondentów tworzących produkt mało innowacyjny, będący kopią już istniejącego rozwiązania (3%).

Deklarowane poziomy innowacyjności (nowy/ulepszanie/kopia)

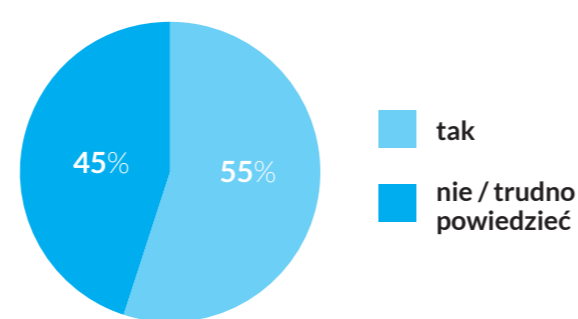
źródło: Startup Poland



Aż połowa respondentów współpracujących z nauką decyduje się na jej sformalizowanie. Jednocześnie 76% badanych, którzy nie nadali tym relacjom oficjalnej formy, wyjaśnia, że nie jest im ona potrzebna, bądź nie potrafi podać przyczyn tego stanu rzeczy.

Czy współpraca z nauką jest sformalizowana?

źródło: Startup Poland



KOMENTARZ EKSPERTA

dr Piotr Zakrzewski

zastępca dyrektora w Departamencie Promocji i Wspierania Innowacyjności
Urząd Patentowy RP



Większość nowoczesnych gospodarek opiera swój rozwój na wiedzy. Kapitał intelektualny stał się współcześnie czynnikiem decydującym o uzyskaniu przewagi konkurencyjnej zarówno przez państwa, jak i różnego rodzaju organizacje. Pod koniec lat 70. ubiegłego wieku dobra niematerialne stanowiły zaledwie 5% wszystkich aktywów 500 firm o największej kapitalizacji, notowanych na nowojorskiej giełdzie (indeks S&P 500). Dziś tendencja ta uległa odwróceniu – wśród zasobów przedsiębiorstw znajdujących się w czołówce światowego biznesu aż 80% to dobra intelektualne. System własności intelektualnej jest bardzo rozległy – obejmuje własność przemysłową (wynalazki, wzory przemysłowe, znaki towarowe itp.), prawo autorskie i prawa pokrewne, ale także dobra osobiste, prawo do firmy, prawo do bazy danych, prawo do nowych odmian roślin oraz tajemnicę przedsiębiorstwa (know-how). Bardzo często dochodzi do zjawiska kumulacji tych praw. W jednym produkcie odnaleźć można rozwiązania techniczne w postaci wynalazków chronionych patentami, których siłę rynkową wzmacnia znany i ceniony wśród konsumentów znak towarowy, jak również użyteczność oraz estetyka produktu osiągnane dzięki zastosowaniu nowoczesnego wzornictwa przemysłowego.

Niezwykle istotna w tym kontekście jest właściwa ochrona własności intelektualnej oraz efektywne zarządzanie prawami wyłącznymi. Warto bowiem pamiętać, że nawet jeśli przedsiębiorstwo w swojej działalności nie wykorzystuje ochrony dóbr niematerialnych i zarazem nie inwestuje w nią, nie oznacza to, że może zupełnie swobodnie funkcjonować na rynku. Istnieje duże ryzyko, że wprowadzając nowe produkty, narusza prawa własności intelektualnej innego przedsiębiorstwa.

Przedstawione w raporcie dane obrazują tendencję wzrostową liczby patentujących startupów. Wskazuje to przede wszystkim na wzrost świadomości w zakresie ochrony własności przemysłowej wśród przedstawicieli tego sektora. Ponadto można zauważyć, że większość startupów posiada technologiczny charakter, co znacznie zwiększa potencjał innowacyjności gospodarki krajowej. Jest również potwierdzeniem realizacji strategii biznesowej, która zakłada uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej w oparciu o komercjalizację rozwiązań technicznych, a nie tylko prawnautorską ochronę programu komputerowego, np. aplikacji. Popularność ochrony krajowej wynika zapewne z jej niskich kosztów, choć podkreślić należy,

że polskie startupy wykazują dużą aktywność w tym zakresie także za granicą. Zjawisko umiędzynarodowienia ochrony IP (z ang. intellectual property) ma szczególne znaczenie w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na innych rynkach – często bowiem ochrona patentowa w Polsce okazuje się niewystarczająca, zwłaszcza w przypadku przedsiębiorstwa stosującego ekspansywną strategię eksportową. Dane Urzędu Patentowego publikowane w rocznych raportach wskazują, że grupą dominującą, jeśli chodzi o zgłoszenia wynalazków i liczbę uzyskanych patentów, stanowią podmioty sektora gospodarki¹. Niekorzystanie z ochrony patentowej, tłumaczone przez ankietowanych brakiem zdolności patentowej posiadanego rozwiązania (innowacji), to paradoksalnie dobry symptom, świadczący o dużej świadomości środowiska startupowego w zakresie ochrony własności intelektualnej, a zwłaszcza o umiejętności identyfikacji dóbr niematerialnych i wskazania właściwej ścieżki ich ochrony.

Efektywna komercjalizacja, a zwłaszcza transfer technologii wymagają dobrej współpracy sektora nauki z przedsiębiorstwami. Z satysfakcją należy przyjąć przedstawioną w raporcie wartość 46% startupów, które taką współpracę podejmują. Optymistycznie przedstawia się także sukcesywne ograniczanie zjawiska piractwa intelektualnego, polegającego na odtworczym kopiowaniu cudzych rozwiązań. Inaczej

wygląda kwestia „ulepszania” istniejących rozwiązań, które, będąc już technicznie na światowym poziomie, są pozbawione zdolności patentowej ze względu na brak nowości. Sytuacja ta nie niweczy jednak pozytywnego rezultatu twórczego procesu. Jego wynikiem może być innowacja, która wprawdzie nie będzie podlegać ochronie patentowej, ale przyczyni się do wzrostu wartości kapitału intelektualnego danego przedsiębiorstwa. W ostatnim czasie wiele mówi się o pozytywnej roli, jaką w innowacyjnej gospodarce może odegrać nawet... imitacja².

Nie ulega wątpliwości, że dynamiczny rozwój sektora startupowego w Polsce zależeć będzie między innymi od umiejętności efektywnego wykorzystania systemu ochrony własności intelektualnej. Niezwykle istotna jest świadomość przedsiębiorców – zarówno w zakresie możliwości ochrony swojego dorobku intelektualnego, jak i poszanowania efektów cudzej twórczości. W tle pojawia się zawsze dylemat, jak korzystać, by nie naruszać; jak chronić, by nie ograniczać. Niewątpliwie skutecznym narzędziem podnoszenia tejże świadomości jest organizacja wszelkiego rodzaju przedsięwzięć: seminariów, konferencji, warsztatów, wskazujących na znaczenie IP w organizacji, a szerzej – całym systemie gospodarczym. Tego typu inicjatywy rokrocznie podejmuje m.in. Urząd Patentowy RP, który mam zaszczyt reprezentować.

¹ Warto zaznaczyć, że jeszcze kilka lat temu pierwszeństwo w rankingu miały jednostki naukowe (m.in. uczelnie oraz instytuty badawcze). Por. <http://www.uprp.pl/raporty-roczne-urzedu-patentowego-rp/Lead03,68,3909,1,index,pl,text/> (dostęp 17.08.2017).

² Tak np. J. Cieślak, *Iluzje innowacyjnej przedsiębiorczości*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2014, nr 3, s. 7 i następne.



KOMENTARZ EKSPERTA

Sławosz Sawicki

dyrektor ds. koordynacji projektów strategicznych
Citi Handlowy

” Rynek polskich innowacji w sektorze finansowym jest specyficzny na tle innych krajów. Inicjatorami i katalizatorami innowacji są same banki lub big-techy. Z tego powodu ciężko jest znaleźć startupy w tym obszarze, ale z drugiej strony wysoki poziom rozumienia roli innowacji w instytucjach finansowych daje zupełnie inny punkt startu.

Banki w Polsce są otwarte na wdrażanie nowych rozwiązań i testowanie nowych usług, czemu sprzyjają również oczekiwania klientów ukierunkowane na rozwiązania mobilne, maksymalną dostępność i bezpieczeństwo transakcji. To czyni polski rynek bankowy wysoce konkurencyjnym, dlatego też banki chętnie czerpią inspiracji od innych i współpracują z nimi, udostępniając np. swoje zasoby informacji poprzez Developer Portal i API (np. Citi Developer Portal Singapur, HongKong) – przy czym kwestie patentowe pozostają po stronie dewelopera.

Nowe rozwiązania pochodzą często z rynku firm startupowych, które dzięki swojej zdolności do „zwinnego działania” są w stanie szybko zmienić model działania na inny, często z odmiennego obszaru biznesowego, i wykreować nowy produkt lub usługę. W większości banków trwają prace nad implementacją nowych technologii w celu zwiększenia bezpieczeństwa i komfortu klientów, ze spektakularną AI (sztuczną inteligencją), biometrią i rozpoznawaniem odcisków palców na czele. Przykładem może być Wayver, platforma do videomarketingu/afiliacji z powodzeniem stosowana w sektorze farmaceutycznym, która teraz z sukcesem znajduje zastosowanie w bankowości.

STARTUPOWE REGIONY

Od samego początku Startup Poland chciało pokazać, że reprezentuje wszystkie startupy, nie tylko te działające w stolicy. Dziś w każdym województwie Fundacja Startup Poland ma co najmniej jednego reprezentanta.



Anna Mazurek

dyrektorka ds. społeczności
Startup Poland

” Od samego początku Startup Poland chciało pokazać, że reprezentuje wszystkie startupy, nie tylko te działające w stolicy. Wśród założycieli fundacji byli działacze z Warszawy, ale też z Olsztyna, Krakowa czy Szczecina. Pojawienie się Ambasadorów Startup Poland było więc kolejnym, naturalnym krokiem.

Chcieliśmy, aby w każdym województwie działał przedstawiciel fundacji, który stanowiłby kłamrę spinającą, i mobilizował lokalną startupową społeczność oraz przedsiębiorców. Ktoś, kto potrafiłby reprezentować interesy innowacyjnych biznesów w urzędach i instytucjach. Entuzjasta pielęgnujący ekosystem startupowy we własnym województwie, ale potrafiący dostrzec szansę i chętnie podejmujący współpracę także z innymi regionami. Osoba potrafiąca jednocześnie spojrzeć z perspektywy własnego województwa i całego kraju oraz zadań i celów fundacji. Szukaliśmy naszych Ambasadorów wśród liderów lokalnych społeczności startupowych, szefów parków

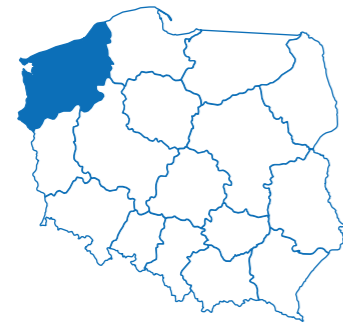
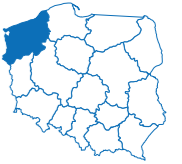
naukowo-technologicznych, organizatorów konferencji i imprez startupowych, biznesmenów, którzy chętnie wspierali mentorsko mniej doświadczonych kolegów, praktyków i teoretyków, zgłębiających zakładanie i działanie startupu od strony naukowej.

Mamy to szczęście, że w naszą misję uwierzyło wielu wspaniałych ludzi. Dziś w każdym województwie Fundacja Startup Poland ma co najmniej jednego reprezentanta. Szeregi Ambasadorów zasiliły osoby pełne pasji i zaangażowania. Regionalną sieć Startup Poland tworzy 25 działaczy, którzy spotykają się dwa razy w roku, aby podzielić własnymi doświadczeniami i wspólnie zaplanować dalsze kroki.

W tegorocznym raporcie oddajemy im głos, bo to oni najlepiej znają i zaprezentują swoje regiony, wskazując ich mocne strony i największe potrzeby. Dzięki nim widać wyraźnie, że startupowa mapa Polski to nie tylko Warszawa, bo startupy rodzą się wszędzie.

STARTUPOWA MAPA REGIONÓW





ZACHODNIO- -POMORSKIE

SZCZECIN

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- ICT, IT, KPO
- turystyka i zdrowie
- działalność morską i logistyka
- przemysł metalowo-maszynowy
- biogospodarka

W kalendarzu regionu:



Netcamp

Startup Weekend Szczecin

Światowy Tydzień Przedsiębiorczości

TechKlub

Aula Polska

Geek Girls Carrots

TEDxSzczecin

Kluczowe startupy:

Pixel Legend/Emb3d, Tidio, Tap2C, Wedding.pl, Wspieram.to, Wellserved

Akceleratory i fundusze:

Fundusze seed capital: Pomeranus Seed, IQ Pomerania. Kilku aniołów biznesu. Brak programów akceleracji.

Miasto vs startupy:

Miasto Szczecin wspiera wydarzenia promujące przedsiębiorczość technologiczną, takie jak Startup Weekend czy spotkania Netcamp. We współpracy ze Startup Poland trwają prace nad strategią/programem współpracy miasta ze startupami.

Młode firmy technologiczne mogą skorzystać z przestrzeni Business Link Szczecin, AIP lub Technoparku „Pomerania”, a naukowców/doktorantów wspiera Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii ZUT oraz Centrum Innowacji Akademii Morskiej. W regionie działa też Klaster IT oraz Zachodniopomorski Klaster Kreatywny. Z kolei Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego uczestniczy w projekcie iEER – *Boosting Innovative Entrepreneurial Ecosystem in Regions for Young Entrepreneurs*, którego celem jest wymiana doświadczeń i dobrych praktyk wspierania młodych przedsiębiorców w Europie w celu wdrożenia optymalnych form pomocy i stworzenia strategii wspierania startupów w regionie.



KOMENTARZ AMBASADORA

Maciej Jankowski

Szczecin

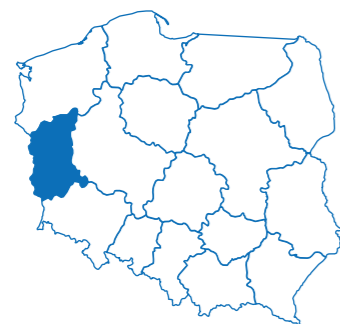
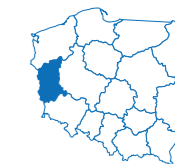


W województwie zachodniopomorskim działają ponad 4 tys. firm IT. Pracuje w nich kilka tysięcy specjalistów. Branża informatyczna jest jedną z kluczowych dla rozwoju Szczecina, a swoje biura ma tu wiele zagranicznych koncernów technologicznych. Dynamicznie rozwijają się również firmy tworzące oprogramowania dla branży motoryzacyjnej. W regionie na kierunkach informatycznych studiuje ponad 2,5 tys. osób, co roku kończy je około 400 absolwentów. Miasto znajduje się też blisko Berlina – jednego z wiodących hubów startupowych w Europie. Od 10 lat fundacja Netcamp buduje w Szczecinie największą w zachodniej Polsce społeczność tech/startup, organizując inspirujące spotkania IT (wyróżnione European Enterprise Award).

Co roku odbywa się polsko-niemiecki Startup Weekend Szczecin.

Nasze miasto ma spory potencjał intelektualny, ale żeby rozwinąć lokalny ekosystem startupowy potrzeba więcej praktycznych działań edukacyjnych w obszarze przedsiębiorczości i mocniejszego zaangażowania uczelni oraz wsparcia/mentoringu przy tworzeniu/sprzedaży/marketingu produktów technologicznych (programy preakceleracji).

Mam nadzieję, że program/strategia wspierania startupów, nad którą pracujemy z Urzędem Miasta Szczecina i powołanie CTO w celu skoordynowania i rozszerzenia form wsparcia startupów, spowodują, że za parę lat doczekamy się „Krzemowej Plaży”.



LUBUSKIE

ZIELONA GÓRA

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- zdrowie i jakość życia
- zielona gospodarka
- innowacyjny przemysł (ICT, metalowy, motoryzacyjny, drzewny, papierowy, meblarski)

W kalendarzu regionu:



Time to startup

Lubuskie Forum Gospodarcze

Kluczowe startupy:

Centrum Projektowania i Budowy Prototypów Malpol sp. z o.o., Fiber Glass & Decor sp. z o.o., Reprezentuj.com, Idea Pro sp. z o.o., Konfrotuj.pl, Hard Metal sp. z o.o., Adips.

Akceleratory i fundusze:

Sieć Aniołów Biznesu Interior HUB, Inkubator Innowacji w Nowej Soli, publiczna korporacja inwestycyjna „Interior”.

Miasto vs startupy:

W Nowej Soli powstał Park Technologiczny „Interior”, który jest najważniejszym hubem rozwojowym startupów w regionie. To tu krzyżują się wszystkie kluczowe węzły gospodarcze.

Park wyposażony jest w nowoczesną infrastrukturę biurową, produkcyjną i laboratoryjną. Obiekt prowadzi prace badawczo-rozwojowe w zakresie jakości produkcji, odporności korozyjnej i nauk teleinformatycznych. W parku działa Sieć Aniołów Biznesu oraz inkubator innowacji. To jedyny beneficjent działania 3.1 Programu Operacyjnego *Innowacyjna Gospodarka* w województwie. Park ma na swoim koncie kilkadziesiąt skutecznych wejść inwestycyjnych, łącznie na kwotę ponad 10 mln zł. Wyinkubował też startupy będące liderami w swoich branżach, z powodzeniem eksportujące produkty na rynki Europy Wschodniej czy Bliskiego Wschodu. Zastyszane w kularach jednego z wydarzeń: „To dziś mamy w Lubuskiem trzy stolice województwa: stolicę rządową w Gorzowie z wojewodą, stolicę samorządową w Zielonej Górze z marszałkiem i stolicę startupów w Nowej Soli z Interiorem”.



KOMENTARZ AMBASADORA

Łukasz Rut
Zielona Góra

”

Województwo lubuskie leży trochę odłogiem, jeśli chodzi o startupy. Mimo dobrej sieci relacji, kapitału społecznego i finansowania, w wyniku których powstają startupy z imponującymi wynikami, jest ich statystycznie niewiele. Podaż kapitału i wsparcia nie jest w stanie zrównoważyć potrzeb. Władze regionu nie miały dotąd odwagi zainwestować środków publicznych w ramach instrumentów kapitałowych, takich jak seed capital czy venture capital. Pomyśły biznesowe czekają więc niewykorzystane. Dobre przykłady płynące jednak z Nowej Soli, nazywanej lubuską stolicą startupów, pozwalają wierzyć, że stan rzeczy ulegnie poprawie i kilkanaście lubuskich startupów będzie miało wkrótce towarzystwo.

Temu ma też służyć realizowany przez Park Technologiczny „Interior” ogólnowojevodzki projekt wsparcia startupów, w który jeszcze w 2017 roku zaangażowanych będzie kilkadziesiąt kluczowych regionalnych liderów gospodarki. Mają oni przygotowywać młodych przedsiębiorców do świadomego wejścia w etap finansowania, również przy wykorzystaniu crowdfundingu. Przyszłość w Lubuskiem należy do startupów.



WIELKOPOLSKIE

POZNAŃ

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- biosurowce i biożywność
- wnętrza
- przemysł
- logistyka
- ICT

W kalendarzu regionu:



Startup Poznań 2017

Hive61

Startup Community Poznań

Startup Weekend

Kluczowe startupy:

Jakdojade.pl, Qpony.pl, Omni3d, Legimi, Stetho-Me, dobrymechanik.pl, SmartPharma, IC Solutions, InStream, Swimmo, BuyBox, Zylia.

Akceleratory i fundusze:

SpeedUp Venture Capital Group, Bridge Alfa By You Nick Mint, Garvest Investment, Fundusz inkubatora Poznańskiego Parku Naukowo-Technologicznego Fundacji UAM, Huge Thing.

Miasto vs startupy:

Prowadzenie portalu Startup Poznań oraz koordynacja projektu Startup Poznań, prowadzenie bezpłatnej przestrzeni coworkingowej oraz eventowej, organizacja corocznej konferencji Startup Poznań 2017, wsparcie organizacji wydarzeń tematycznych organizowanych w Poznaniu.



KOMENTARZ AMBASADORA

Dominik Wojciekiewicz

Poznań



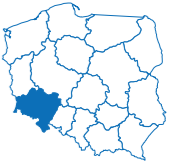
KOMENTARZ AMBASADORA

Monika Synoradzka

Poznań

” Poznań należy do kluczowych ośrodków startupowych w Polsce, o czym świadczyć mogą powstałe tutaj startupy, takie jak Qpony.pl, Legimi czy dobrymechanik.pl. W mieście działają też fundusze inwestycyjne (należące do SpeedUp Group czy też You Nick), Poznański Park Naukowo-Technologiczny oraz Poznańskie Inkubatory Przedsiębiorczości. Coraz więcej osób zainteresowanych jest pracą w przestrzeniach coworkingowych (Cowalski Aleja Inspiracji, Coworkingness czy Business Link). Cieszyć może również zaangażowanie miasta, które co prawda z mniejszą intensywnością niż w ubiegłych latach, ale wciąż stara się wspierać zarówno przedsiębiorców, jak i organizatorów lokalnych wydarzeń o tematyce okołostartupowej.

We wspieranie społeczności startupowej włączają się też inne instytucje, takie jak Stary Browar czy Concordia Design, które chętnie udostępniają przestrzenie organizatorom wydarzeń dla młodych przedsiębiorców. Jednocześnie zauważyć można lekkie spowolnienie aktywności działań społeczności startupowych, których swego czasu w Poznaniu było znacznie więcej. Powodem jest zmiana pokoleniowa. Nowe pokolenie powoli jednak wchodzi na właściwe tory, o czym świadczyć mogą znane już z ubiegłych lat spotkania Hive61 i Geek Girls Carrots oraz nowy cykl spotkań Startup Community Poznań. O tym wszystkim, co dzieje się w Poznaniu, warto przekonać się osobiście, na przykład biorąc udział w jednym z organizowanych spotkań, na które serdecznie zapraszamy!



DOLNOŚLĄSKIE

WROCŁAW

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- ICT
- Przemysł chemiczny i farmaceutyczny
- Surowce naturalne i wtórne
- Produkcja maszyn i urządzeń
- Motoryzacja/Inżynieria maszynowa
- Mobilność przestrzenna

W kalendarzu regionu:



React Native EU Conference 2017

Wrocław Agile Day

code::dive 2017

#rushWRO PIWOt

Startup Wrocław: meetup

Startup Wrocław: Ewolucje

PLUGinWrocław

Marketing Progress

City and Culture/Miasto i Kultura

Inne ważne wydarzenia/spotkania:

Kongres Dyrektorów E-Commerce, Smart City Wrocław: Startup Challenge, Startup Weekend Wrocław, WroITCamp, SQLDay, ITea&Coffee, LET SWIFT Wrocław, TOAST – Android Developers Meetup, Aula Polska Wrocław, Dribbble WroMeetup, nanotox – bezpieczeństwo stosowania nanomateriałów, TEDx Wrocław, Czwartek Social Media Wrocław, CreativeMorningsWRO, WroBlog.

Kluczowe startupy:

Ada, Brand24, Blebox, Explain Everything, FriendlyScore, Funmedia, Infermedica, Kadromierz, LiveChat, Meeting Application, Nestmedic (Pregnabit), PiLab, Piwik PRO, Pixers, RightHello, Techland, Ten Square Games, Tequila Mobile, Trans.eu, Sat Revolution, Saule, Scanway, Seemore, ShopTrotter, TimeCamp, The Pride of Taern, Woodpecker, XTPL, Zeccer, ZMorph, zrzutka.pl.

Akceleratorzy i fundusze:

KGHM Cuprum, RST LIFT-OFF Startup Accelerator, Leonarto, Venture Inc, Grupa Trinity, Wrocławskie Centrum Badań EIT+, Wrocławski Park Technologiczny, Dolnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego, Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości oraz Arkley Venture Inc.

Miasto vs startupy:

Wrocławski Park Technologiczny oraz Barbara (czyli infopunkt / kawiarnia / kultura miejska) to punkty, gdzie miasto łączy się ze startupami.



KOMENTARZ AMBASADORA

Łukasz Solarski
Wrocław



Wrocław to miasto, o którym zachodni klienci mówią, że jest łatwo dostępne, a inwestorzy, że ma duży potencjał. Wyróżnia się kilkoma unikalnymi aspektami.

Na jego ulicach można spotkać ludzi wielu narodowości, jeśli nie są to turyści, to prawie na pewno albo przedsiębiorcy, którzy uczestniczą w jakimś projekcie we Wrocławiu, albo programiści, którzy przyjechali wymienić się doświadczeniem.

Wrocław to miasto, gdzie jest dużo pracy – zwłaszcza dla programisty. Google, Microsoft, Nokia czy IBM to tylko niektóre z firm silnie zaznaczających swoją

obecność w naszym regionie. Część z nich prowadzi już programy akceleratorne.

Jako startupowiec oceniam, że liczba inkubatorów i akceleratorów jest imponująca. Jednym z największych atutów Wrocławia jest kooperacja urzędu miasta w zakresie projektów smart city, która tworzy idealne ramy dla nowych projektów.

Do zobaczenia we Wrocławiu!

DOLNOŚLĄSKIE



KOMENTARZ AMBASADORA

Tomasz Kudła
Wrocław

” Wrocław to tygiel ludzi, którzy tworzyli i tworzą niezwykłą opowieść o tym mieście. W lokalnych firmach IT i oddziałach międzynarodowych korporacji ponad 10% pracowników to obcokrajowcy. Kosmopolityczny charakter miasta najlepiej oddaje fakt, że pracują u nas przedstawiciele ponad 120 narodowości. Korzyści z prowadzenia biznesu we Wrocławiu podkreślają liczne wyróżnienia. W rankingu znaczenia miast dla światowej gospodarki Wrocław wyprzedził Kraków, Poznań, Katowice oraz Łódź. Jako jeden z dwóch polskich ośrodków (obok Warszawy) znalazł się w rankingu Najlepszych miast do życia firmy doradczej Mercer. W rankingu fDi Strategy Awards 2016 Wrocław jako jedyne polskie miasto został wyróżniony za działania Agencji Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej (wsparcie inwestorów w tworzeniu nowych miejsc pracy) oraz Wrocławskiego Centrum Akademickiego (współpracy na osi biznesu i uczelni). To pierwsza tego typu inicjatywa w kraju. Jesteśmy również liderem prestiżowego rankingu 10 najatrakcyjniejszych miast w Polsce dla biznesu magazynu „Forbes”. Na tysiąc mieszkańców przypada u nas 3,67 firmy, a najwyższą punktację otrzymaliśmy za wizerunek poza granicami kraju.

Kluczową rolę w mapowaniu oraz animacji wrocławskiego środowiska startupów odgrywa Agencja Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej – zaczynając od

strony www.wroclaw.pl/startupy przez comiesięczne spotkania tematyczne po duże konferencje w rodzaju Startup Wrocław oraz Smart City Wrocław. Za twórczy ferment w środowisku odpowiadają także organizacje i grupy nieformalne, takie jak #rushWRO, Startup Founders czy PLUGinWrocław. Wyceniana na ponad miliard złotych spółka LiveChat organizuje dni otwarte i hackatony, a Nokia Wrocław otwiera swój „startupowy garaż”. Pojawiają się nowe powierzchniowe biurowe, które również chcą otworzyć się na młody biznes i startupy oraz organizować wydarzenia: technologiczny Pin Park oraz nowa inwestycja biurowa marki Skanska we Wrocławiu.

W konsultowanej właśnie strategii Wrocław 2030 napisano: „Zrównoważony rozwój oparty na wysokiej jakości życia obecnych i przyszłych mieszkańców oraz kreatywności, innowacyjności i przedsiębiorczości”. Podczas Smart City Forum 2016 wyróżniono Wrocław, a w uzasadnieniu stwierdzono: „Wizja budowy Wrocławia jako smart miasta opiera się na kilku filarach: Strategii, czyli kompleksowym podejściu do działań smart; Mieszkańcach i komunikacji z nimi; Atrakcyjności życia; Rozwoju Twórczym przejawiającym się w między innymi w otwarciu danych i promocji środowiska startupów”.



OPOLSKIE

OPOLE

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- motoryzacja
- IT/ICT
- przemysł drzewny

Kluczowe startupy:

Great Wood, PiastCode, Blackstar, Ppa Ental.

Akceleratory i fundusze:

brak

Miasto vs startupy:

Wrocławski Park Technologiczny oraz Barbara (czyli infopunkt / kawiarnia / kultura miejska) to punkty, gdzie miasto łączy się ze startupami.

W kalendarzu regionu:



Startup Mixer



KOMENTARZ AMBASADORA

Michał Różański
Opole

” Województwo opolskie (w szczególności miasto Opole) położyło duży nacisk na rozwój innowacyjnych przedsięwzięć typu startup, budując m.in. Park Naukowo-Technologiczny (PNT) w Opolu i wspierając lokalne inicjatywy, np. Startup Mixer, gdzie młodzi przedsiębiorcy prezentują swoje biznesy przed gościem specjalnym, inwestorami oraz przybyłą widownią (100–200 osób) i liczą na wartościowy feedback. W 2006 roku powstały w województwie opolskim inkubatory przedsiębiorczości. Większość z nich działa do dziś. Środowisko startupowe w naszym regionie jest skupione głównie w samym Opolu. Coraz częściej

jednak słychać o inicjatywach w Kędzierzynie-Koźlu, Kluczborku czy Nysie. Największe wsparcie startupy otrzymują we wspomnianym PNT, gdzie w ramach działającego inkubatora przedsiębiorczości młodzi (duchem biznesu) mogą liczyć na szerokie wsparcie: preinkubacja, akceleracja (konkursy branżowe), inkubacja, wirtualne biuro. Ponadto PNT w Opolu udostępnia sale konferencyjne, wyspecjalizowane laboratoria, centrum projektowania inżynierskiego. Działa również Instytut Rozwoju Regionalnego oraz rzecznik patentowy. Wśród cyklicznych imprez można wymienić: Startup Mixer (raz na kwartał), PiastCode (coroczny maraton programowania) oraz DevOpole (comiesięczne spotkania programistów).



ŚLĄSKIE

KATOWICE

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- ICT
- motoryzacja
- grafen
- energia odnawialna
- gry

W kalendarzu regionu:



European Startup Days

Startups.Garden

Upgrade Your Business

Czwartek Social Media

Open Coffee KTW

Ogrody Przedsiębiorczości

Quality Excities

Kluczowe startupy:

Versum, Whitepress, Abyss Glass, Chirurgia 3D, KartingManager, SMS API, SARE, Anshar, Artifex Mundi, Jujubee, Sprawy24, CMOAR.

Warto obserwować:

CardioCube, MovStat, EON Beacon, Promovolt, SOS App, Messenger Fox.

Akceleratory i fundusze:

TDJ Pitango Ventures – Tomasz Domogała (210 mln zł kapitału), Hedgehog Fund, Business Link Katowice, Akcelerator Technologiczny Euro-Centrum, Pilot Maker by Tech Brainers, Avanu Fundusz Venture Capital Management, SPIN-US – spółka celowa Uniwersytetu Śląskiego.

Miasto vs startupy:

W regionie odbywa się Katowicki Startup Europe Week pod patronatem honorowym Członka Zarządu Województwa Śląskiego i Prezydenta Miasta Katowice. Poza w Katowicach tym funkcjonują: Inkubator AIP Uniwersytet Śląski oraz Forum Młodych Przedsiębiorców Regionalnej Izby Gospodarczej, a w Bielsku-Białej – Agencja Rozwoju Regionalnego. A urząd miasta wyraża chęć poznania świata startupów i pomocy w budowaniu dla nich ekosystemu. W Katowicach działa intensywnie Referat ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw, reprezentowany przez Barbarę Miś i Aleksandrę Monsioł-Szatkowską.

SPIN-US sp. z o.o. jest spółką celową Uniwersytetu Śląskiego. Jej podstawowymi zadaniami są komercjalizacja wyników badań naukowych, prac rozwojowych i technologii powstałych na Uniwersytecie Śląskim oraz transfer wiedzy z uczelni do gospodarki celem budowania współpracy pomiędzy sferą nauki i biznesu.



KOMENTARZ AMBASADORA

Wojciech Bachta

Bielsko-Biała



Wysoki poziom przedsiębiorczości w naszym regionie sprawiał, że budowanie ekosystemu dla startupów technologicznych schodziło dotąd na drugi plan lub leżało w zakresie obowiązków ludzi, którzy zupełnie tego środowiska nie rozumieli. Powoli się to zmienia. Pojawiają się ciekawe projekty oraz organizacje i instytucje wspierające rozwój startupowego Śląska.

Fantastycznym potwierdzeniem tego procesu jest organizacja European Startup Days w Spodku podczas Kongresu Gospodarczego. Rozkręcamy się i zapraszamy do nas. Śląsk jeszcze nie raz pokaże swoją moc!



KOMENTARZ AMBASADORA

Dawid Pacha

Katowice



Katowice są przyjazne startupom. Organizatorzy mogą liczyć na wsparcie miasta w zakresie promocji wydarzenia czy znalezienia odpowiedniej przestrzeni. W czerwcu 2017 roku miasto Katowice otworzyło biuro reprezentacyjne w Dolinie Krzemowej pod adresem 2479 East Bayshore Rd, Suite 205, CA 94303 i zorganizowało wyjazd startupów z aglomeracji do Palo Alto.

Startupy na Śląsku powstają nie tylko w Katowicach, lecz także w bardziej technicznych Gliwicach, gdzie mieszka wielu studentów i absolwentów Politechniki Gliwickiej. Choć wydarzenia startupowe organizowane są głównie w Katowicach i Bielsku-Białej, to firmy, które można nazwać startupami, mają swoje siedziby w całej aglomeracji.



MAŁOPOLSKIE

KRAKÓW

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- beacons
- Bluetooth Enabled Devices
- B2B SaaS
- gry

W regionie jest bardzo dużo wysokiej jakości firm produkcyjnych, takich jak Maspex (słodycze i napoje), Oknoplast, bramy Wiśniowski, przy-czepy Zastaw, odzież sportowa 4F, chemia Azoty Tarnów, w tym sporo firm zachodnich ze swoimi fabrykami, np. MAN, Valeo, Coca-Cola. Sam Kraków jest natomiast rozpoznawalną globalnie i wygrywającą światowe rankingi lokalizacją firm sektorów *shared service centers* i *business process outsourcing*. Tworzą one około 50 tys. miejsc pracy. Kolejną naturalną specjalizacją Krakowa jest IT. Silne w Krakowie od zawsze przemysły kreatywne w połączeniu m.in. z IT dają regionowi ważną pozycję ośrodka branży gier w Polsce. Coraz częściej pojawiają się też ciekawe firmy z obszaru medtech i life science. Specjalizacje szczegółowe w branży IT i startupów: beacons i bluetooth enabled devices, B2B SaaS solutions, gry.

W kalendarzu regionu:



W ciągu roku odbywa się ponad 500 wydarzeń o tematyce startupowo-technologicznej. Kilkanaście hackatonów, setki meetupów technologicznych, bardzo dużo spotkań okołobranżowych, co najmniej kilka inicjatyw specjalnie dedykowanych kobietom w IT. Kluczowe coroczne imprezy w Krakowie:

- Bitspiration – powrót do Krakowa w nowej formule,

- Digital Dragons – corocznie w maju, największa w tej części Europy impreza B2B branży gier
- Smogathon – technologia w walce ze smogiem,
- Tydzień Startupów – dużo wydarzeń startupowych skumulowanych w jednym tygodniu.

Cykliczne:

Open Coffee KRK, Startup Stage, Hive53, Startup Weekend

Wydarzenia, na których warto być:

Impact CEE, Open Eyes Economy Summit, TEDxKraków i TEDxKazimierz

Kluczowe startupy:

Base, Brainly, Estimote, Kontakt.io, Silvair, SALE-Smanago, Synerise, Elmodis, Ganymede, Blobber Team.

Warto obserwować:

Reality Games, Airly, Autenti, 2040.io, Contelio, DrOmnibus, CallPage, edrone, FlyTech UAV, Codewise.

Siedziby ciekawych startupów w Krakowie:

Uber, AirHelp, Azimo, Revolut.

Akceleratory i fundusze:

Fundusze: Innovation Nest, Satus Venture, Inno-venture, Leonardo Fund, Fundusz Załączkowy KPT, Hub:raum; Akceleratory: Hub:raum WARP, KPT ScaleUp, Bitspiration Booster.

Poza tym funkcjonuje kilka innych mniejszych programów, odnaleźć też można sporo przestrzeni przyjaznych startupom.

Miasto vs startupy:

Od kilku lat zarówno władze regionu, jak i miasta Krakowa zdają sobie sprawę z dużego potencjału startupów i starają się wspierać ten sektor, głównie różnorakie wydarzenia i spotkania. Władze

województwa pokazują startupy w oficjalnych materiałach promocyjnych, zabierają je ze sobą na targi i wydarzenia, m.in. na Forum Ekonomiczne w Krynicy, planują również własne działania i uwzględniają startupy w regionalnych programach unijnych. W uznaniu tych działań Małopolska została Europejskim Regionem Przedsiębiorczości 2016.

Miasto Kraków organizuje Tydzień Startupów – wydarzenie parasolowe łączące wiele inicjatyw, nieśmiało wspiera też kilka inicjatyw i meetupów, zorganizowało również swój tygodniowy program

akceleracyjny dla startupów z Ukrainy. Krakowskie startupy wciąż czekają na wypełnienie złożonych przez urząd miasta obietnic. Współpraca nie przebiega bez trudności i nieporozumień, ale obie strony starają się wyciągnąć z tej relacji jak najwięcej.

Wciąż potrzeba bardziej złożonych i głębiej osadzonych instrumentów wsparcia niż budżety eventowe i programy grantowe dla wydarzeń startupowych, ale ewidentnie Kraków i Małopolska są na dobrej drodze do wypracowania takich narzędzi.



KOMENTARZ AMBASADORA

Bartosz Józefowski

Kraków

”

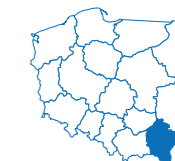
#omgkrk, czyli krakowskie środowisko startupowe jest jednym z najprężniejszych w Polsce.

Ma też za sobą stosunkowo bogatą historię. Kraków to kocioł, w którym miesza się niezwykle zdolni inżynierowie i programiści oraz obcokrajowcy, którzy to miasto odwiedzają, przyjeżdżają na studia lub, aby podjąć pracę w korporacji. Dzięki osobom, które już dekadę temu tworzyły to środowisko, krakusi otrząsnęli się z pierwszej fali naiwnego entuzjazmu i hurraoptymizmu związanych ze startupami. Dzisiaj budują solidne projekty, a meetupy bardzo się profesjonalizują.

Do Krakowa poprzez startupy spłynęło w rundach inwestycyjnych już co najmniej 0,5 mld zł. Wiele firm realnie konkuruje z globalnymi liderami. Wciąż czekamy na wielki sukces – na naszego krakowskiego

jednorożca. To, jak dojrzeje krakowskie środowisko startupowe, pozwala wierzyć, że to tylko kwestia czasu.

Największymi wyzwaniem stojącymi przed startupami w najbliższych latach będą coraz wyższe wynagrodzenia w branży IT narzucane przez międzynarodowe koncerny. Kapitał ludzki, czyli to, co było zawsze największą siłą Krakowa, może stać się zbyt kosztowny. Trudne mogą też okazać się wszystkie zewnętrzne wobec środowiska wyzwania: ułatwienie napływu do Polski obcokrajowców, niezbędne poważne zmiany w systemie edukacji, zmiana narracji wokół przedsiębiorców. To czynniki pozornie niezależne, które jednak mają olbrzymi wpływ na kondycję środowiska startupowego. Aby sprostać tym wyzwaniom, środowisko powołało fundację Startup Poland.



PODKARPACKIE

RZESZÓW

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- lotnictwo i kosmonautyka
- motoryzacja
- biożywność
- energia odnawialna
- IT
- IoT

Akceleratory i fundusze:

IDEA Global Akcelerator (program Scale UP), Samsung Inkubator (IT/IoT, współpraca z Doliną Lotniczą oraz Politechniką Rzeszowską), platforma startowa TechnoparkBiznesHub, Rzeszów Startup Akcelerator, fundusze InnoFUND i Sale-nov, Kwadrat – Podkarpacka Przestrzeń Kreatywna (sfinansowana z crowdfundingu).

Miasto vs startupy:

Miasto dofinansowuje wydarzenia startupowe, m.in. hackathony i startup weekendy. Ponadto finansuje własny program akcelacyjny Rzeszów Startup Akcelerator. W strukturach miasta stworzono również stanowisko oficera startupowego, który angażuje się w rozwój społeczności startupowej.

W kalendarzu regionu:



Internet Beta

Startup Weekend Rzeszów

Warsztathlon

Hackathon Rzeszów

Rzethon

IT Academic Day

DevFest 2017

Kluczowe startupy:

Sprzedajodpady.pl, Essell, Splentum, Behive.be, JITIV, ControlCold, Swiper.



KOMENTARZ AMBASADORA

Daniel Dereniowski
Rzeszów



Rzeszów bardzo intensywnie rozwija środowisko startupowe. W mieście i w regionie funkcjonują organizacje wspierające startupy, w tym Podkarpacka Koalicja Startupowa i Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości. W rozwój regionu angażuje się też administracja samorządowa i lokalne instytucje, w tym miasto Rzeszów rozwijające akcelerator Rzeszów Startup Akcelerator oraz Podkarpacki Park Naukowo-

Technologiczny w Jasionce oraz projekt Start in Podkarpackie. W Rzeszowie pojawiają się także kolejne inicjatywy dla startupów – firma Samsung otworzyła pierwszy w Polsce inkubator, a firma Ideo w ramach programu Scale UP – akcelerator IDEA Global. Bliskość dużych firm oraz zaplecza przemysłowego pozwala budować środowisko dla rozwoju projektów nie tylko z branży IT.



LUBELSKIE

LUBLIN

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- biogospodarka
- ICT
- zdrowie
- energia odnawialna
- motoryzacja/mechatronika.

W kalendarzu regionu:



Startup Weekend Lublin

Merytorycznie o marketingu

Google Developer Group Lublin

dev.js Lublin

Geek Girls Carrots Lublin

WordCamp Lublin

TechKlub Lublin

Lubelskie Dni Informatyki

TEDxLublin

#MadebyLubelskie

Expert Summit

Kluczowe startupy:

Nexbio, Infinum3d, InteliDesk, Edu-sens, OneMeter, Predictail, Froebel.pl, HDAirStudi.

Akceleratory i fundusze:

Lubelski Park Naukowo-Technologiczny SA, Lublin Ventures, eduLAB – Akcelerator edTech, Platforma Startowa CONNECT, Lublin#BiznesStart, Innova-Invest, C-C HUB CYCLE (akcelerator IoT w motoryzacji).

Miasto vs startupy:

Miasto Lublin wspiera startupy za pośrednictwem oficera startupowego – Marcina Kęcki, a także poprzez dotację na działania skierowane do środowiska i branży ICT. Miasto było kluczowym partnerem LPNT przy uruchamianiu platformy startowej Connect, wdrożyło Kartę Start-upowca – zniżki dla startupów na usługi i produkty spółek Komunalnych i partnerów programu, w ścisłym centrum przy miasteczku uniwersyteckim otworzyło też własną przestrzeń coworkingu.



KOMENTARZ AMBASADORA

Tomasz Małecki

Lublin

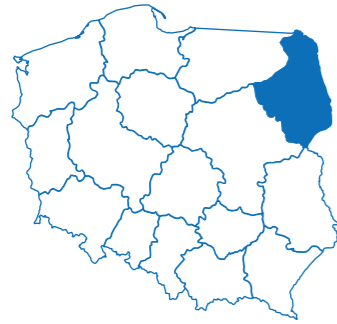


Lubelski ekosystem startupowy rośnie w siłę, a Lublin z każdym rokiem staje się coraz bardziej przyjaznym miejscem prowadzenia innowacyjnego biznesu. Przybywa też miejsc w coworkingach oraz branżowych wydarzeń, podczas których młodzi przedsiębiorcy mogą się zainspirować, znaleźć inwestorów, partnerów i klientów. Łatwiej jest też zdobyć pieniądze na rozwój biznesu. Startupowcy mogą negocjować z funduszami inwestycyjnymi, ubiegać się o dotację z programów unijnych i skorzystać ze wsparcia inwestorów prywatnych.

Oprócz finansów ważny jest również profesjonalny, uszyty na miarę program wsparcia. Jednym z nich był realizowany przez Lubelski Park Naukowo-Technologiczny program platformy startowej Connect. Zaangażowaliśmy praktyków, trenerów, mentorów i analityków biznesu. To dzięki ich wysiłkom w Lublinie mamy grupę aktywnych, dynamicznych i świetnie przygotowanych młodych przedsiębiorców.

Obok Nexbio – startupu, który specjalizuje się w analizach molekularnych służących wczesnemu wykrywaniu chorób zagrażających uprawom, tegorocznego finalisty konkursu Chivas The Venture – pojawia się w Lublinie coraz więcej młodych firm, które z powodzeniem działają w swoich niszach rynkowych. Jedną z nich jest Plantalux zajmujący się technologią doświetlania roślin pod uprawami szklarniowymi. Głównym produktem startupu jest lampa wyposażona w najnowszej generacji diody LED, które pozwalają czterokrotnie obniżyć koszty produkcji w szklarniach. Ciekawe rozwiązanie stworzył także zespół Predictail. Ich nowoczesny system pozwala przewidzieć awarie maszyn i pojazdów, a aplikacja webowa umożliwia zdalną diagnostykę oraz daje dostęp do raportów i notyfikacji.

Mam nadzieję, że dalszy rozwój ekosystemu spowoduje, że Lublin stanie się nową kolebką wielu startupów.



PODLASKIE



BIAŁYSTOK

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- inżynieria maszynowa
- przemysł szkodliwy
- sektor medyczny/Zdrowie
- ekoinnowacje i zielona gospodarka
- przemysł rolno-spożywczy

W kalendarzu regionu:



Programistok
Wschodnie Forum e-Biznesu EastBiz
GISspot
PyStok
Mobile Białystok
EastMedia
BiałQA
Data Science Meetup Białystok

Cykliczne:

W mieście odbywa się też wiele innych wydarzeń branżowych, takich jak TechKlub, Aula Polska, Geek Girls Carrots, Social Media Czwartek, Meet.js, Java Script Meetup, OpenCoffee czy Rails Girls Białystok.

Kluczowe startupy:

iTaxi, ERPos, RiftCat, Upoluj Ebooka, tookapic, Photon, OwnedOutcomes (wcześniej TangramCare), Opentopic Technologia.

Akceleratory i fundusze:

Białostocki Park Naukowo-Technologiczny Podlaski Akcelerator Innowacji, platforma Hub of Talents – platformy startowe.

Miasto vs startupy:

Miasto wspiera rozwój przedsiębiorczości technologicznej głównie w formie programów i wydarzeń realizowanych w ramach działań Białostockiego Parku Naukowo-Technologicznego, takich jak platforma startowa Hub of Talents.

Wcześniej BPNT był też organizatorem konkursu Podlaski Akcelerator Innowacji (PAI). Projekt wspierał rozwój innowacyjnych pomysłów opartych na nowoczesnych technologiach.



KOMENTARZ AMBASADORA

Paweł Tadejko

Białystok

”

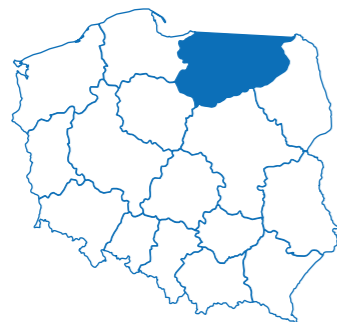
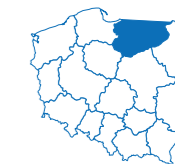
Kilka lat temu wraz z dynamicznym rozwojem branży ICT pojawiła się opinia, że Białystok ma szansę na skok rozwojowy dzięki nowym technologiom. Takie firmy jak Transition Technologies, Infinity Group, SoftwareHut, Instapage, Isobar, TangramCare (obecnie OwnedOutcomes) okazały się dużymi graczami nie tylko na podlaskim rynku. Żartowaliśmy sobie wtedy, że ze względu na specyfikę regionu teraz powstanie tu nie Dolina, ale Puszcza Krzemowa. Mieliśmy przekonanie, że jeśli coś ma tutaj szansę na rozwój, to właśnie branża IT.

Kilka największych firm IT w Białymstoku przeszło w ciągu kilku lat ewolucję – wcześniej zatrudniało 5–10 osób, a teraz 50–60, a nawet ponad 100. Podlaski ekosystem startupowy powoli się rozwija, a co ważniejsze – z roku na rok przybywa nowych firm z branży ICT i nowych technologii oraz branżowych wydarzeń – głównie deweloperskich. Ludzie znajdują zatrudnienie nie tylko jako deweloperzy z krwi i kości, lecz także w specjalizacjach pokrewnych: ux design, web design, content marketing, twórców treści. Swoją cegiełkę dokłada także Politechnika Białostocka. Na Wydziale Informatyki powstały studia podyplomowe, m.in. front-end development, marketing internetowy, data science, Technologie ICT i programowanie czy w końcu projektowanie user experience i analityka internetowa. Część z nich miała już cztery edycje. Białostocki Park Naukowo-Technologiczny stanowi jeden z najistotniejszych elementów ekosystemu startupowego. To właśnie BPNT prowadzi kluczowe działania akceleracyjne (kiedyś jako Podlaski Akcelerator Innowacji, aktualnie w ramach platform startowych) – akcelerację Hub of Talents. Obecnie w BPNT ma siedzibę większość najbardziej znanych podlaskich

startupów, np. Photon, RoftCat czy OwnedOutcomes. Mimo że branża ICT na Podlasiu wyrosła z software house'ów i outsourcingu developmentu, jesteśmy świadkami powstawania specjalizacji w obszarze big data i machine learning czy, jak to nazwiemy medialnie, „sztucznej inteligencji”. Mowa w szczególności o firmach OwnedOutcomes (wcześniej TangramCare) i Opentopic Technologia.

OwnedOutcomes to firma IT z Białegostoku, która obsługuje największe sieci szpitali w Ameryce, a jej rozwiązania pozwalają wykryć w medycynie zależności niedostrzegane przez najlepszych analityków. Firma zajmowała się big data, zanim to stało się modne. W 2000 roku stworzyła zaawansowaną platformę big data i szukała nowych możliwości jej wykorzystania. Okazało się, że idealnie nadaje się do analizy danych medycznych. Opentopic to dziecko softwarehouse TJ Software, który do dzisiaj jest graczem na rynku globalnym. Współpracując m.in. z IBM, tworzy rozwiązania na platformie Watson dla branży digital, content marketing, systemów rekomendacji, personalizacji treści. Sprzedaje swoje usługi w modelu SaaS (wykorzystując tzw. uczenie maszynowe), m.in. dla magazynów „Time” i „The Economist” oraz przedsiębiorstw Unilever i Dove.

Podlasiu zdecydowanie brakuje praktyków, trenerów, mentorów i analityków biznesu, którzy mogliby aktywizować młodych przedsiębiorców. Prężnie działające klastry kluczowe: Obróbki Metali i Wschodni Klaster Budowlany sprawiły, że reaktywuje się też klaster branży ICT InfoTech. Mam nadzieję, że dzięki temu rozwój ekosystemu startupowego w naszym regionie pozyska kolejny akcelerator i spowoduje, że takich gwiazd jak Photon będzie więcej.



WARMIŃSKO- -MAZURSKIE

OLSZTYN

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



Region charakteryzuje się dużą liczbą firm związanych z produkcją żywności, przemysłem drzewnym i meblarskim oraz tzw. ekonomią wody (m.in. turystyka, produkcja jachtów). Choć z pewnością wykorzystują technologię, to nie są to jednak często firmy technologiczne w naszym (start-upowym) rozumieniu. W tej branży ostatnio mocno swoją obecność zaznacza *hardware* (Zortrax, Polyend, Globe of Things), e-learning (ArsLege, e-korepetycje.net) i sklepy internetowe. Poza tym funkcjonuje trochę firm zajmujących się *big data*, usługami, serwisami społecznościowymi.

Kluczowe startupy:

Zortrax, ArsLege, Polyend, Slavic Monsters, Globe of Things.

Akceleratorzy i fundusze:

InQbe w ramach IQ Partners.

Miasto vs startupy:

Miasto wspiera rozwój przedsiębiorczości technologicznej głównie za pośrednictwem programów i podczas wydarzeń realizowanych w ramach działań Olsztyńskiego Parku Naukowo-Technologicznego, takich jak platforma startowa Hub of Talents.

W kalendarzu regionu:



Startup Weekend Olsztyn #4

Startup Poland Camp #1 i #2

warsztaty BMC

OpenCoffee

OpenBeer

Startup Show Case



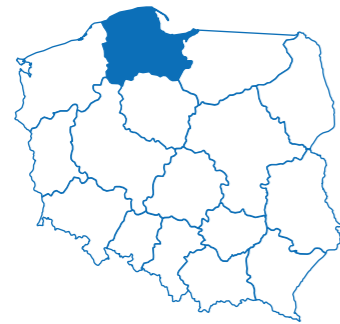
KOMENTARZ AMBASADORA

Paweł Harajda
Olsztyn



Mimo że Warmia i Mazury opierają swój rozwój głównie na branży turystycznej, spożywczej i meblarskiej, to rosnąca fala przedsiębiorczości technologicznej jest widoczna gołym okiem. Z roku na rok przybywa osób interesujących się tematyką startupową, które coraz odważniej starają się w swoim mniejszym lub

większym mieście realizować kolejne projekty rozwiązujące palące problemy wybranych grup docelowych. Dzięki konsekwentnemu zaangażowaniu wielu osób nasz lokalny ekosystem uzupełniany jest o kolejne elementy sprzyjające rozwojowi małych firm próbujących zawojować świat.



POMORSKIE

GDAŃSK

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- SaaS
- sztuczna inteligencja i rozszerzona/wirtualna rzeczywistość
- nowoczesne technologie w rekrutacji
- design
- hardware i druk 3D

W kalendarzu regionu:



InfoShare 2018

Venture Day 2017

Gdansk Business Week

European Financial Congress

BeZee – trendy w edukacji

IT Academic Day

Product Camp

Pipeline Summit

Bioinnovation International Summit 2017

Kluczowe startupy:

CT Adventures, Nuadu, Hospicare, Dlabs, Dr Pocket, Arbuzz, Blue Sunset Games, Poltreg, UXPin, GetResponse, Everytap, PituPitu, Quantum Lab, VR Visio, Airhelp, AssisTech, BlastLab, SentiOne, Better Solutions.

Akceleratorzy i fundusze:

BlackPearls VC, Business Angel Seedfund, Inkubator Starter, Space3ac, Clipster, O4, Invention Foundation, Platinum Seed, strefa Startup Gdynia, Alfabeat, Taylor Economics.

Miasto vs startupy:

W Trójmieście funkcjonują dwa parki naukowo-technologiczne: Gdański Park Naukowo-Technologiczny i Pomorski Park Naukowo-Technologiczny, a poza tym w regionie ulokowane są: Bałtycki Port Nowych Technologii, Park Konstruktorów, inkubator Starter, Clipster, Gdyński Inkubator Przedsiębiorczości, O4, Fundacja Gospodarcza, Inkubator Przedsiębiorczości AIP Gdańsk, Business Link Trójmiasto. Tu działa również największy polski kluczowy klaster ICT.



KOMENTARZ AMBASADORA

Izabela Disterheft

Gdańsk

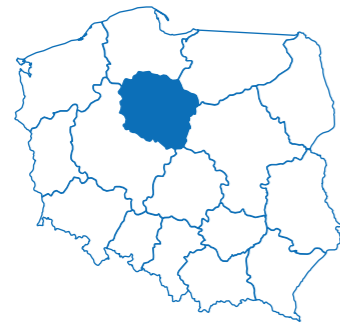


Trójmiasto to największy w północnej Polsce ośrodek startupowy. Ekosystem rozwija się tu prężnie, a przede wszystkim stabilnie i systemowo, m.in. dzięki wsparciu lokalnych władz. Gdańsk, Sopot i Gdynia stanowią istotne ogniwo w regionie Morza Bałtyckiego (BSR) i pełnią naturalną rolę wrót na rynki skandynawskie i niemiecki.

Funkcjonują tu dwa parki naukowo-technologiczne: Gdański Park Naukowo-Technologiczny (GPNT) oraz Pomorski Park Naukowo-Technologiczny (PPNT). Dodatkowo na terenach postoczniowych w Gdyni powstał Park Konstruktorów – przestrzeń dla kreatorów, projektantów i inżynierów. Pomysłodawcy mogą aktywnie rozwijać się w przestrzeniach gdańskiego inkubatora Starter czy też Gdyńskiego Inkubatora Przedsiębiorczości. Akcelerator Space3ac daje kompleksowe wsparcie tym, którzy chcą wdrażać nowe rozwiązania w obszarze technologii satelitarnych. Nie brakuje także przestrzeni coworkingowej. Nie sposób pominąć tu całego budynku dedykowanego innowatorom – O4. Z kolei Clipster to absolutnie wyjątkowe miejsce dla tych, którzy chcą rozwijać swój pomysł, stale przebywając w inspirującej przestrzeni (cowork & living).

Trójmiejski startupowy ekosystem uzupełniają fundusze kapitałowe, takie jak Black Pearls VC, Business Angel Seedfund, Platinum Seed, Alfabeat, Taylor Economics.

Startupowa społeczność ma mnóstwo okazji do spotkań, wymiany myśli, dzielenia się doświadczeniami, zaprezentowania się przed inwestorami. To właśnie w Gdańsku organizowana jest największa w Europie Środkowo-Wschodniej konferencja InfoShare. Od 10 lat na początku każdego miesiąca odbywają się tu też spotkania barcampowe – 3camp. Ich organizatorzy wraz z Pomorskim Klastrem ICT zainicjowali również spotkania w języku angielskim, aby ci, którzy przyjechali z różnych zakątków świata czuli się tu wysłuchani, ważni i aktywnie tworzyli tkanę naszego regionu – mowa o meetupach odbywających się pod hasłem: 3camp powered by Interizon. Piąta edycja Venture Day 2017 będzie okazją do rozwoju dla wszystkich tych, którzy działają w obszarze digital healthcare oraz technologii morskich. Oczywiście to nie jedyne wydarzenia, kalendarz obfituje bowiem w całe mnóstwo specjalistycznych spotkań.



KUJAWSKO- - POMORSKIE

TORUŃ

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- technologie kosmiczne
- sektor medyczny/Zdrowie
- technologie spożywcze
- technologie chemiczne
- materiały i narzędzia
- transport
- ekoinnowacje
- automatyka przemysłowa
- farmaceutyka
- ICT
- elektrotechnika

Kluczowe startupy:

InsBird, Neurodio, Exea, Bionitec, Bacto-Tech, Copernicus Computing, Ortopedio.pl, SPE Global Solutions, Sensetag, Nova Tracking, Torqway, Tickerence, Własny Elektro Pojazd, Tickeo, Sybilla Technologies, Saveseo, IoT North Poland, BusinessForecast sp. z o.o.

Akceleratory i fundusze:

Exea Smart Space, Fundingbox sp. z o.o., Neukubator NEUCA, Data Invest, BusinessLink, AIP UMK, Hanza Trade, Regionalny Inkubator KPFP.

Miasto vs startupy:

Na terenie miasta z powodzeniem funkcjonuje Toruński Park Technologiczny, który aktywnie wspiera młode firmy w ramach cyklicznych, dużych wydarzeń, np. Forum Innowacji, a także w ramach regularnych projektów szkoleniowych i doradczych. Na terenie parku funkcjonuje ponad 60 firm, w tym większość z sektora ICT. Park to także siedziba inkubatora Smart Space oraz ośrodka Enterprise Europe Network, które aktywnie działają na rzecz wsparcia startupów. Nie bez znaczenia pozostaje Centrum Transferu Technologii przy Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu, które aktywnie łączy współpracę nauki z biznesem, wspierając naukowców w komercjalizacji projektów naukowych i tworząc kolejne spin offy. Powołane przez miasto Toruń Centrum Wsparcia Biznesu jest kolejną inicjatywą, której zadaniem jest pomoc przedsiębiorcom i inwestorom. Jednostka aktywnie włącza się w promocję i inicjatywy środowiska startupowego.

W kalendarzu regionu:



Startup Weekend Torun

#TRNon the Party

TEDx Toruń

Pog(R)adajmy

Leaware

Internetowe rewolucje Google

Toruń Jug Day

Europejski Tydzień MŚP

Testwarez: Complexity in Testing



KOMENTARZ AMBASADORA

Łukasz Ozimek

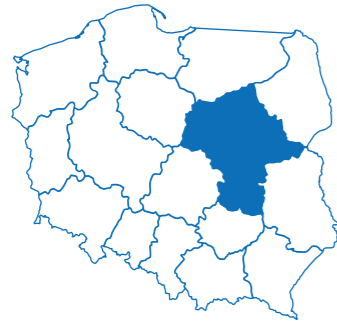
Toruń

„ Na początku drogi każdy ekosystem wsparcia innowatorów i młodych przedsiębiorców, aby stać się prężnie działającym ośrodkiem, potrzebuje solidnych podstaw i mocnego impulsu do działania. Z upływem czasu ekosystem dojrzeje, a jego działania przechodzą od etapu ewangelizacji do etapu wymiernych korzyści biznesowych dla jego uczestników.

Toruń, jako młody ośrodek na polskiej mapie startupowej, zaczął działać stosunkowo niedawno – w 2015 roku zorganizował takie wydarzenia, jak Startup Weekend i TEDx, oraz uruchomił pierwsze programy akceleracji. Od tego czasu liczne działania i aktywności pozwoliły wypromować postawy przedsiębiorcze oraz wyznaczyć dobry kierunek dalszego rozwoju społeczności oraz ekosystemu wsparcia startupów. Regularne inicjatywy, projekty publiczne oraz zaangażowanie prywatnego kapitału wpływają na atrakcyjność i możliwości dalszego rozwoju.

Nie bez znaczenia pozostaje lokalizacja regionu w centrum kraju, a także sama wielkość miasta, które staje się atrakcyjną alternatywą dla dużych i kosztownych aglomeracji. Bliskie sąsiedztwo przemysłowej Bydgoszczy idealnie współgra z kulturalnym i akademickim duchem Torunia, gdzie koszty bieżącego funkcjonowania pozostają znacznie niższe – a przecież to jeden z kluczowych elementów każdego projektu na starcie.

Ważnym etapem dalszego rozwoju regionu jest utworzenie regionalnego funduszu załączkowego, który w odróżnieniu od zewnętrznych inicjatyw zidentyfikuje jego szanse.



MAZOWIECKIE

WARSZAWA

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- analityka
- reklama
- fintech
- sprzedaż/marketing
- media

W kalendarzu regionu:



OpenReaktor

Startupowa Środa

Czwartek Social Media

Płockamp

Startup Płock

Warsztaty Startup Maraton

Bezpieczeństwo IT

Kluczowe startupy:

Invoiceocean, Migam, ACR Systems, DocPlanner, Booksy, Azimo, Growbots, Bivrost, Showroom, Ifinity, CD Project Red, Audioteka, Zencard, Nanovo, Unified Factory, Kinetise, Telemedi.co.

Akceleratory i fundusze:

ReaktorX, Huge Thing, Founder Institute, Gamma Rebels, Startup Hub Warsaw, waw.ac, MITEF, AIP, Hedgehog Fund, Experior Venture Fund, Inovo, MCI Capital, Protos, Giza Polish Ventures.

Miasto vs startupy:

Centrum Przedsiębiorczości „Smolna”, Centrum Kreatywności „Targowa”, kolejne w trakcie tworzenia, projekt europejski Speedup.

W Płocku udało się zainteresować miasto wsparciem inicjatywy Startup Płock przy organizacji eventów dla startupów i branży *new tech*.

W małych miasteczkach trzeba dużo się starać, ale chęci ze strony władz są – gorzej z budżetem na takie cele.



KOMENTARZ AMBASADORA

Małgorzata Gontarek

Płock



Region na pewno korzysta z obecności stolicy, ale tak jak wcześniej miało miejsce w przypadku rozdysponowania funduszy unijnych bogata Warszawa zawiązała statystyki regionu, przez co mniejsze ośrodki mogły być pokrzywdzone, tak teraz ekosystem startupowy może się lepiej rozwijać dzięki dostępowi do ośrodków w stolicy. Niemniej nadal reszta regionu pozostaje

białą plamą na startupowej mapie Polski – sama obecność instytucji otoczenia biznesu nie wystarczy. Potrzeba przede wszystkim regularnej edukacji środowiska, zatrzymania odpływu młodych ludzi do większych aglomeracji, identyfikacji uczestników ekosystemu startupowego oraz ich potrzeb, a przede wszystkim zbudowania zaufania pomiędzy nimi.



KOMENTARZ AMBASADORA

Marta Diana Koziarska

Warszawa



Warszawa to najprężniej działający ekosystem startupowy w Polsce. Jest ceniona jako główny ośrodek polityczny, gospodarczy i kulturalny. Najwyższa liczba uczelni wyższych w Polsce przekłada się na poziom edukacji społeczności.

Ta aktywność przyciąga i zachęca, aby właśnie w stolicy zakładać swoje firmy.

Ogromna liczba mieszkańców sprawia, że nowe produkty tutaj mają największe szanse znaleźć nabywcę.

Centralna lokalizacja i wygodne połączenia transportowe ułatwiają prowadzenie biznesu z różnymi regionami świata.

Osobiście najbardziej w warszawskim ekosystemie cenię jego aktywność oraz liczne wydarzenia pozwalające na wymianę wiedzy i poznawanie innych liderów. To niesamowite, jak wielu doświadczonych przedsiębiorców chętnie dzieli się wiedzą z tymi mniej doświadczonymi. Dzięki temu cały ekosystem szybciej się rozwija.



ŁÓDZKIE

ŁÓDŹ

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- przemysł włókienniczy (*smart clothes*)
- sektor medyczny
- przemysł chemiczny i farmaceutyczny
- *design*
- IT
- BPO
- przemysł budowlany

W kalendarzu regionu:



Robimy Startupy

OpenCoffee

Zwinna Łódź

Łódzkie promuje design thinking

FabLab

Cykliczne wydarzenia:

Robimy Startupy, OpenCoffee, Zwinna Łódź.

Konferencje:

Rozmowy o Startupach, Startup Days, Łódzkie Innovation Days, Europejskie Forum Gospodarcze.

Konkursy:

Młodzi w Łodzi – Mam pomysł na biznes.

Kluczowe startupy:

Listonic, Superhot, BlueRank, Tap To Speak, ShareHire, UnitDoseOne, Cheefo, Booyka.

Akceleratory i fundusze:

Akceleratory: Startup Spark, EIT Health.
Fundusze: Avalon.

Miasto vs startupy:

Inicjatywa województwa Łódzkie promuje startupy bardzo progresywnie i aktywnie wspiera firmy na wszelkich możliwych frontach. Urząd marszałkowski (szczególnie Departament ds. Przedsiębiorczości) stara się wspierać startupy. Przeznacza budżet na realizację wydarzeń o tematyce startupowej, a także sam organizuje wydarzenia, jak np. Łódzkie Innovation Days. Można liczyć na wsparcie promocyjne zarówno ze strony miasta, jak i urzędu, które chętnie promują swoimi kanałami wydarzenia i inicjatywy związane z tą tematyką. Urząd Marszałkowski planuje pod koniec roku uruchomić startupowy hub dla łódzkich innowacyjnych projektów.



KOMENTARZ AMBASADORA

Jakub Musiałek

Łódź



Łódzka scena startupowa konsekwentnie rozwija się od wielu lat. Miasto jest często nazywane stolicą designu. Niestety nie przekłada się to tak bardzo na startupy, choć w technoparku działa np. słynne One One Lab.

Coraz dynamiczniej środowisko startupowe rozwija się wokół prywatnych inicjatyw, gdzie wiodącą rolę zaczyna odgrywać akcelerator Startup Spark, działający przy Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Jest on także łącznikiem pomiędzy startupami a dużymi przedsiębiorstwami.

Aktywnie działa również urząd miasta, który od wielu już lat realizuje program Młodzi w Łodzi. Jego elementem jest konkurs na najlepszy plan biznesowy

Mam pomysł na biznes. Władze miasta zauważyły startupowy ekosystem w naszym regionie i aktywnie włączają się w jego kreowanie.

Nie można pominąć istotnej roli łódzkiego FabLab, który chociaż na ogół nie angażuje się w imprezy typowo startupowe, to mocno rozbudza zainteresowania mechaniką, elektroniką czy informatyką, prowadząc kursy i szkolenia. Przekładać się to może na późniejsze zwiększenie liczby powstających startupów.

Z roku na rok wyraźnie widać wzrost zainteresowania tworzeniem startupów, jednak w dalszym ciągu brakuje silnego mechanizmu angażującego młodych ludzi w kulturę budowania w własnych, skalowalnych firm.



KOMENTARZ AMBASADORA

Michał Izydorczyk

Łódź



Łódź posiada duży potencjał rozwojowy. Mamy dobrą bazę uczelnianą, która kształci młodych zdolnych ludzi, a możliwości naszego miasta dostrzegają inwestorzy oraz duże firmy, które stawiają w Łodzi swoje centra badawcze i logistyczne. Relacja środowiska startupowego

z miastem jest coraz lepsza. W Łodzi swoją siedzibę ma wiele startupów na wczesnym etapie rozwoju.

To, czego z pewnością brakuje w naszym regionie, to fundusze preseedowe dla projektów startupowych i odpowiednia integracja środowiska.



ŚWIĘTOKRZYSKIE

KIELCE

Główne specjalizacje technologiczne regionu:



- agroturystyka
- • zdrowie
- • przemysł ciężki
- • energia tradycyjna i odnawialna
- • cyfrowe produkty B2C

W kalendarzu regionu:



Startup Poland Camp

TechKlub

Minione wydarzenia/spotkania:

Startup Weekend Kielce, Geek Girls Carots, KielceCom, śniadania startupowe, liczne warsztaty z kreowania pomysłów biznesowych, Meetupy Javowy i .Netowe.

Kluczowe startupy:

GAIA, Lyofood, IC-Project, Alef-bet, Tabletowo, Okuaku, Letme.ai, Podopharm, Synthos.

Akceleratory i fundusze:

Fundusz pana Michała Sołowowa – Columbus Pro Equity Fund – specjalizujący się w branżach chemicznych i bio, Kielecki Park Technologiczny, platforma startowa TechnoparkBiznesHub.

Miasto vs startupy:

Miasto dofinansowuje wydarzenia promujące startupy – np. Startup Weekend Kielce, w planach również TechKlub Kielce. Startupy podczas targów tematycznych w Kielcach korzystać mogą z darmowych stoisk. Na Facebooku działa ponadto strona Inwestuj w Kielcach, która zbiera wszystkie informacje o przedsiębiorczości, inwestycjach oraz startupach, Kieleckim Parku Technologicznym. W dykcji jednego z wydziałów urzędu miasta stworzono stanowisko oficera startupowego.



KOMENTARZ AMBASADORA

Maciej Bałasiński

Kielce

”

Nasz region to wartościowy i piękny obszar zamieszkiwany przez wspaniałych ludzi. W ostatnich trzech latach nastąpił napływ wiedzy oraz rozwój technologii, co pozwoliło wielu osobom realizować własne pomysły. Infrastruktura i zasoby pozwalają na znalezienie niszy oraz dostarczenie nowych produktów i usług. Obszary, które będą miały decydujące znaczenie w najbliższych latach, to agroturystyka, branża zdrowotna i usługi ICT. Dużą nadzieją naszego regionu są młodzi ludzie i studenci. Mamy Politechnikę Świętokrzyską oraz Uniwersytet Jana Kochanowskiego. Otwierają się nowe kierunki, które przyciągają wiele

zdolnych osób z innych części Polski, a nawet zza granicy. Ważnym aspektem w najbliższym roku będzie współpraca uczelni, instytucji oraz firm prywatnych. Musimy zbudować ekosystem, który zaangażuje wszystkie obszary biznesu i nauki. Potrzebujemy ludzi oddanych sprawie oraz dostępu do mentorów i wiedzy. Potrzebujemy wiedzy, jak budować prosperujący biznes oraz jak sprzedawać nie tylko w kraju, lecz także poza nim. Potrzebujemy funduszy i prywatnych inwestorów. Walczymy, żeby ludzie nie migrowali do większych ośrodków i rozwijali swoje pomysły w województwie świętokrzyskim.



KOMENTARZ AMBASADORA

Paula Dulnik

Kielce

”

Choć temat startupów nie jest jeszcze dość nośny w naszym regionie, sytuacja poprawia się, zwłaszcza w ostatnich dwóch latach. Przyczyniło się do tego zorganizowanie dwóch edycji Startup Weekendów, a także działanie platformy startowej TechnoparkBiznesHub. Owocnym dla lokalnej społeczności wydarzeniem było Startupunity Kielce, podczas którego spotkali się przed-

stawiciele wszystkich instytucji, organizacji i fundacji działających w naszym mieście w środowisku startupowym. W związku z podpisaniem ramowej strategii smart city dla Kielc w przyszłości uwaga miasta, jeśli chodzi o startupy, będzie bardzo związana z tą tematyką. O tym też będziemy dyskutować podczas kolejnego Startup Weekendu.

METODYKA BADANIA

Raport stanowi podsumowanie trzeciej edycji badania Polskie Startupy. Badanie miało na celu scharakteryzowanie oraz rozpoznanie kierunków rozwoju startupów branży cyfrowej (tzw. IT/ICT) w Polsce.

Startupem nazywamy w badaniu przedsięwzięcie, które spełnia przynajmniej jeden z trzech warunków:

- zalicza się do sektora gospodarki cyfrowej,
- przetwarzanie informacji lub pochodne technologie stanowią kluczowy element jego modelu biznesowego,
- tworzy nowe rozwiązania technologiczne w obszarze IT/ICT.

Polski startup to podmiot funkcjonujący w kraju lub zarejestrowany za granicą, o ile ma przynajmniej jednego współnika będącego polskim obywatelem i w znaczącej części prowadzi swoją działalność w Polsce (np. produkuje oprogramowanie). Nie jest polskim startupem oddział firmy, której centrala mieści się zagranicą.

Kwestionariusz ankiety badawczej został, jak co roku, uaktualniony i rozszerzony o dodatkowe informacje, w tym, po raz pierwszy, o dane finansowe. Startupy odpowiadały maksymalnie na 68 pytań, przy czym dostęp do wielu z nich zależał od odpowiedzi udzielonych na poprzednie. Poza kilkoma pytaniami odpowiedzi były dobrowolne.

Odpowiedzi zbierano od 14 czerwca do 30 lipca 2017 roku. Do przeprowadzenia badania ponownie użyto serwisu webankieta.pl. Na wezwanie do wypełnienia ankiety odpowiedziały 764 podmioty. Z tej liczby zakwalifikowano jako startupy 621 podmiotów (82%) i na podstawie ich odpowiedzi powstał raport. Liczba respondentów jest wyższa niż w 2016 roku, za co autorzy dziękują całej społeczności startupowej.

Badanie jest niereprezentatywne, niemniej wysoka liczebność próby pozwala na uogólnienia. Wartości kluczowych wskaźników utrzymują się na podobnych poziomach, co dowodzi wiarygodności wyników badania. Aż w 90% przypadków ankietę wypełnili założyciele lub współzałożyciele, wspólnicy lub dyrektorzy zarządzający (CEO) startupu, co sprawia, że tym bardziej uznajemy pozyskane dane i opinie za wysoce wiarygodne.



dr Agnieszka Skala

koordynatorka badań i analiz dla raportów Polskie Startupy 2015-2017
Politechnika Warszawska

”

Rozwój startupów branży cyfrowej w Polsce warto śledzić i wspierać na podstawie rzetelnych danych, a nie „obiegowych mądrości”. Nasze raporty już trzeci rok z rzędu dostarczają wiedzę, która buduje prawdziwy obraz tego rynku. Jako autorka metodyki badania chcę zwrócić uwagę na najważniejsze, w mojej opinii, wnioski z całości dotychczasowych analiz.

Rynek startupów wyraźnie dojrzeła i profesjonalizuje się. Rośnie przewaga rozwiązań dla biznesu, w tym zwłaszcza dla firm większych – co by nie mówić: stabilniejszych i wypłacalnych. Dojrzałych życiowo i zawodowo startupowców stać, aby coraz dłużej utrzymywać biznes samodzielnie, tym bardziej, że coraz krócej czekają na pierwsze przychody. Dotarcie do etapu skalowania biznesu wymusza sięgnięcie po zewnętrzne finansowanie, które wyraźnie odwleka się w czasie. Środki inwestorów umożliwiają

przede wszystkim zatrudnienie nowych specjalistów, do których dostęp stanowi rosnące wyzwanie dla założycieli. To sprzyja importowi kadr z zagranicy, co z kolei pobudza pozytywny trend rosnącej (choć wciąż niskiej) różnorodności kulturowej i otwarcia na zagranicę. A eksport to najskuteczniejsza trampolina do rozwoju startupu, co po raz trzeci potwierdziły nasze badania.

O STARTUP POLAND

Fundacja Startup Poland to organizacja pozarządowa, która od 2015 roku buduje silny ekosystem startupów w Polsce. Więcej startupów to więcej kapitału i większa przewaga konkurencyjna na polskiej gospodarkę.

Powołana do życia przez grono młodych polskich przedsiębiorców – założycieli startupów, Fundacja jest głosem polskich startupów w dialogu z rządem, parlamentem, Komisją Europejską, samorządami, i biznesem.

Misja Startup Poland to tworzyć i promować wizerunek Polski Startupowej, profesjonalizować polski rynek *venture capital*, inicjować współpracę dużych spółek ze startupami, popularyzować inwestycje *business angels*, przyciągać do Polski zagraniczny kapitał inwestycyjny i otwierać nowe rynki eksportu.

FLAGOWE PROJEKTY STARTUP POLAND

Misja Startup Poland to tworzenie i promowanie wizerunku Polski startupowej, profesjonalizacja polskiego rynku *venture capital*, inicjowanie współpracy dużych spółek ze startupami, popularyzacja inwestycji *business angels*, przyciąganie do Polski zagranicznego kapitału inwestycyjnego i otwieranie nowych rynków eksportu.

Dzięki szerokim relacjom z ekosystemem innowacyjnej przedsiębiorczości w Polsce co roku Startup Poland przeprowadza **ogólnopolskie badanie polskich startupów**. Jest to jedyne tego formatu badanie sektora przedsiębiorstw technologicznych w Polsce. W 2017 zostało przeprowadzone na próbie przeszło 760 firm. Aż 86% wypełniających kwestionariusz pełniło funkcję prezesa lub

członka zarządu firmy.

Dwa razy do roku, wraz z Kancelarią Prezydenta RP, Startup Poland współorganizuje prestiżowe wydarzenie „*Startupy w Pałacu*”. W każdej edycji 10 startupów, wybranych w toku otwartej rekrutacji, prezentuje swoje firmy w Sali Kolumnowej Pałacu Prezydenckiego przed Prezydentem RP, reprezentantami rządu, inwestorami i przedstawicielami największych polskich firm. Startupy biorą potem udział w misjach gospodarczych głowy państwa na całym świecie.

WSPÓŁPRACA ZE STARTUP POLAND

Startup Poland łączy duży biznes ze startupami poprzez organizację spotkań „*Startup Connector*” indywidualnie dostosowanych do potrzeb klientów korporacyjnych lub podczas dużych wydarzeń jak Impact CEE czy Kongres 590. Do grona klientów Startup Poland należą m.in. Ericsson, ING, Boston Consulting Group i Microsoft.

Startup Poland oferuje także **usługi *business intelligence* w zakresie monitoringu innowacji**: kompleksowy przegląd, analiza trendów i szczegółowe profilowanie startupów we wskazanych sektorach pozwalają klientom korporacyjnym podejmować lepsze decyzje na temat współpracy z innowacyjnymi przedsiębiorstwami.

Fundacja prowadzi również **warsztaty korporacyjne** w zakresie nowych trendów w technologiach informacyjnych, skutecznych modeli współpracy ze startupami i najlepszych praktyk inwestycyjnych.

5x więcej startupów

Przedsiębiorczość technologiczna jest popularną ścieżką kariery pośród absolwentów kierunków STEM, a dzięki przyjaznej przedsiębiorcom i stabilnej legislacji zagraniczne zespoły zakładają startupy w Polsce.

80% startupów w Polsce eksportuje

Polskie fundusze *venture capital* koinwestują w startupy razem z funduszami zagranicznymi, ułatwiając młodym firmom dostęp do innych rynków i przyspieszając ich wzrost.

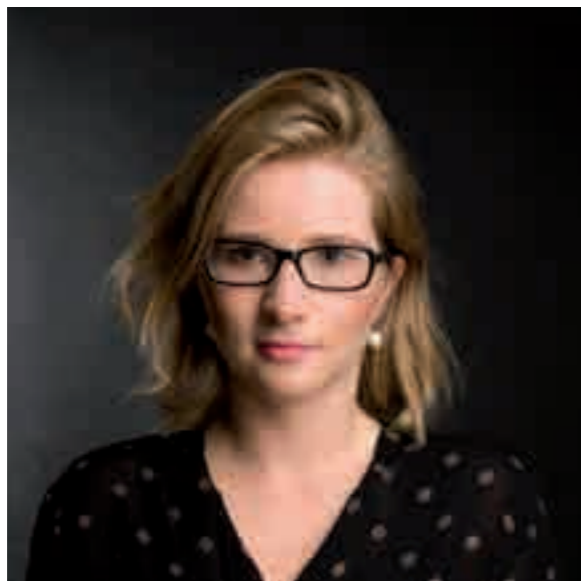
100 exitów polskich startupów rocznie

Akwizycje przez polskie spółki, emisje na polskich i światowych parkietach i uniezależnienie od środków unijnych zapewnia większą płynność rynku innowacyjnych przedsiębiorstw.

Przewaga technologiczna polskich przedsiębiorstw

Dzięki współpracy ze startupami duże polskie firmy konkurują na arenie międzynarodowej nowymi technologiami i wydajniejszymi modelami biznesowymi.

ZESPÓŁ AUTORSKI



MAGDALENA BEAUCHAMP

Specjalizuje się w politykach publicznych wspierających ekosystem innowacyjności. Autorka i współautorka licznych ekspertyz, m.in. *Polityki wizowe dla startupów* (Startup Poland, 2016) i *Visegrad Startup Report* (Startup Poland, 2017). Od 2006 roku związana z sektorem dyplomacji gospodarczej polskiej i europejskiej.

Absolwentka kierunku jednolity rynek europejski w College of Europe oraz stosunków międzynarodowych i ekonomii w Wyższej Szkole Europejskiej i szwajcarskim Université de Fribourg. Zdobywała doświadczenie w obszarze polityk gospodarczych w Dziale Handlowym Ambasady Królestwa Danii w Warszawie, w Komisji Europejskiej oraz Stałym Przedstawicielstwie RP przy UE.

W Startup Poland odpowiedzialna za projekty z zakresu rzecznictwa publicznego: konsultacje legislacyjne, opracowywanie stanowisk w kontekście projektów dyrektyw unijnych oraz obecność Startup Poland w Brukseli.



AGATA KOWALCZYK

Związana z mediami i technologią od 2004 roku, współautorka opracowania *Przedsiębiorczość startupowa. Bank pomysłów dla polityków i samorządowców* (Startup Poland, 2017).

Absolwentka Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego. Zarządza strategią komunikacyjną marek technologicznych takich, jak Samsung, Logitech i Dyson. Startupy zna od podszewki: w pierwszych latach rozwoju ekosystemu startupów w Polsce współtworzyła trzy takie firmy. W karierze dziennikarskiej związana była z „Rzeczpospolitą”, „Polską The Times”, TVN i portalem Gazeta.pl.

W Startup Poland odpowiedzialna za strategię komunikacji, wizerunek publiczny i relacje z mediami, a także wybrane projekty, m.in. *Startupy w Pałacu*.

ZESPÓŁ NAUKOWY



DR AGNIESZKA SKALA

Doktor nauk ekonomicznych po Szkole Głównej Handlowej, adiunkt na Wydziale Zarządzania Politechniki Warszawskiej i wykładowca w Akademii Leona Koźmińskiego. Absolwentka Lean Launch-Pad Educators Program w prestiżowej Haas School of Business Uniwersytetu w Berkeley w Kalifornii.

W swojej pracy zajmuje się startupami i edukacją na rzecz przedsiębiorczości. Jest jednym z pierwszych i wciąż nielicznych wykładowców zarządzania w duchu „lean” na polskich uczelniach. W działalności badawczej koncentruje się ostatnio na sformułowaniu definicji startupu, czemu poświęca swoje najbliższe publikacje.

Współtworzyła i od 2011 roku zarządza Szkołą Przedsiębiorczości Innovation Nest SPIN. Na Politechnice Warszawskiej prowadzi autorski cykl seminariów *Przedsiębiorczość wysokiej techniki*. Jest członkiem Rady Programowej Fundacji Startup Poland, a od 2015 koordynuje badania polskich startupów prowadzone przez Fundację.



TOMASZ OCIEPKA

Absolwent Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie na Wydziale Matematyki Stosowanej oraz Queen Mary University of London na kierunku matematyka. Założył i prowadzi Oxford Data Studio – firmę specjalizującą się w statystyce, analizie i wizualizacji danych. Entuzjasta startupowy. Zainteresowany społecznym wymiarem innowacji. Mieszka i pracuje w Oxfordzie.

PODZIĘKOWANIA

Fundacja Startup Poland serdecznie dziękuje wszystkim tym, którzy umożliwili przeprowadzenie tegorocznego badania i publikację raportu *Polskie Startupy 2017*:

wszystkim startupom, ich założycielom i pracownikom, którzy poświęcili swój czas na wypełnienie kwestionariuszy;

ambasadorom Startup Poland w całej Polsce, dzięki których zaangażowaniu w promocję badania i animację lokalnych startupowych środowisk udało się zebrać ponad 760 wypełnionych ankiet;

polskiej platformie badawczej Webankieta.pl, która udostępniła nowoczesne narzędzia do zbierania ankiet i analizy wyników badań;

ekspertom, którzy udzielili swoich komentarzy do wyników tegorocznych badań;

partnerom Raportu: Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Google, PGE oraz PFR Ventures.

NOTATKI

NOTATKI



Partnerzy raportu:

Fundacja Kronenberga
citi handlowy inspiracja
do działania

Google

PFR Ventures

PGE
Nowa Energia

 **STARTUP
POLAND**