

Finansowanie startupów

Polecamy materiały poświęcone źródłom finansowania startupów.

W maju zeszłego roku, w ramach projektu WBZ, odbyło się seminarium pt. "Młody biznes w oparciu o design. Start it up!" poświęcone realiom powstawania i czynnikom sukcesu startupów tworzonych w oparciu o design. W gronie ekspertów zastanawialiśmy się, jak skutecznie pomysł na dobrze zaprojektowany, innowacyjny produkt, interfejs, aplikację czy usługę przekuć w rynkowy sukces. Udział w seminarium wzięli przedsiębiorcy, założyciele startupów, młodzi projektanci, instytucje wspierające i finansujące te przedsięwzięcia.

Polecamy dostępne na portalu materiały filmowe po seminarium:

- **Źródła i modele finansowania startupów - rozmowy z panelistami II Seminarium WBZ "Młody biznes w oparciu o design. Start it up!"**
- **Innowacyjne produkty na start - wywiady z panelistami II Seminarium WBZ "Młody biznes w oparciu o design. Start it up!"**
- **Edukacja/e-learning - Sukces startupu oparty o design**
- **W jaki sposób start up może odnieść sukces? wywiad z Marcinem Piątkowskim, założycielem JAM Vehicles Ltd**
- **Edukacja/E-learning - Możliwości finansowania startupów**

Tym, którzy chcieliby zgłębić temat startupów polecamy również cykl artykułów poświęconych źródłom finansowania startupów dostępny na **Portal Innowacji** (na stronie dostępne są pierwsze dwa artykuły).

Z pierwszego artykułu dowiemy się min. jak definiujemy startupy i czym są. Jako pierwsze zagadnienie autorzy omawiają dwa rodzaje kapitału – własny i obcy. Z raportu na który się powołują wynika, że do trzech najpopularniejszych źródeł kapitału w Polsce należą środki własne (79%), dotacje UE (24%) i fundusze Venture Capital (22%). Połowa wszystkich startupów korzysta wyłącznie ze środków własnych (źródło: Polskie Startupy, Raport 2016. Fundacja Startup Poland, s. 34. <http://startuppoland.org/wp-content/uploads/2016/09/Startup-Poland-Raport-2016-16.pdf>). Z pierwszej części cyklu dowiemy się m.in. jakie wady i zalety ma finansowanie oboma rodzajami kapitałów.

Autorzy omawiają również szczegółowo finansowanie poszczególnych faz cyklu życia startupu: fazę Pre-seed, Seed, Early Stage oraz Expansion i Late Stage.

W drugim artykule omówione zostało zjawisko Aniołów Biznesu – kim są, jak ich znaleźć, na jakim etapie rozwoju warto poszukać takiego indywidualnego inwestora. Autor omawia zalety i wady wynikające z pozyskania anioła biznesu oraz podaje przykłady działalności takich inwestorów w Polsce. Dowiadujemy się m.in., że polscy aniołowie biznesu inwestują zazwyczaj kwoty w przedziale 150 000 – 3 000 000 zł, ale zdarzają się projekty zarówno o mniejszej wartości (50 000 zł), jak i większej (10 000 000 zł). Średni okres zaangażowania kapitału wynosi 3-6 lat, a udziały w firmie objęte przez inwestora kształtują się w przedziale 20% – 40%.

W następnych częściach serii przedstawione zostaną kluczowe źródła finansowania dla startupów: aniołów biznesu, fundusze VC i kredyty bankowe. Autorzy przeanalizują ich wady i zalety oraz pokażą, jak prezentują się polskie rynki kapitału wysokiego ryzyka i kredytów dla firm.

Więcej: http://www.pi.gov.pl/PARP/CHAPTER_86197.asp?soid=5F2B3EF5200148EE805396220545DB77

oraz:

http://www.pi.gov.pl/PARP/CHAPTER_86197.asp?soid=C90525829D864527A4A89F6117D40727