



Polskie Startupy 2018

Streszczenie raportu z badania

Kraków 2018



Autorzy opracowania: Karolina Fiut

Wydawca: Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego
Departament Polityki Regionalnej
Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego
ul. Wielicka 72B, 30-552 Kraków
tel. (+48) 12 29 90 900, fax (+48) 12 29 90 926

Opracowanie powstało na podstawie raportu pn. „Polskie Startupy. Raport 2018” autorstwa M. Beauchamp, J. Krysztofiak-Szopa, A. Skala, którego wydawcą jest Fundacja Startup Poland, ul. Mokotowska 1, 00-640 Warszawa

Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na lata 2014–2020.



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





O BADANIU

W 2018 r. minęła kolejna, już czwarta, edycja badania monitorującego scenę i rozwój polskich startupów. Jak co roku badanie zorganizowała Fundacja Startup Poland, organizacja stawiająca sobie za cel m. in. zwiększanie świadomości w społeczeństwie na temat potencjału drzemącego w środowisku polskich startupowców.

W badaniu bierze udział coraz więcej firm technologicznych. **W tegorocznej edycji ankietę wypełniło 1 101 firm, a więc o 30% więcej, niż w roku poprzednim.** Mimo, iż badanie jest niereprezentatywne, to coraz wyższa liczba wypełnianych ankiet pozwala coraz lepiej poznać środowisko polskich startupów. Na podstawie badania możemy wnioskować m. in. o tym kto je zakłada, w czym się specjalizują, jaki etap rozwoju osiągnęły oraz jaki jest poziom ich innowacyjności.

Fundacja Startup Polska jest jedyną organizacją w Polsce, która od czterech lat systematycznie bada środowisko polskich startupów. Coraz większa liczba ankiet wypełnianych przez założycieli młodych firm technologicznych pozwala gromadzić coraz więcej wiedzy na temat jednych z najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce.

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI O POLSKICH STARTUPACH W ROKU 2018

Kto zakłada w Polsce startup?

Polskie startupy koncentrują się wokół największych miast. W 2018 r. ok. 57% ankietowanych firm posiadało swoje siedziby w: Warszawie, Wrocławiu, Krakowie oraz Trójmieście. Tegoroczna edycja badania pokazała jednak wzrastającą aktywność firm ze wschodniej części Polski. W grupie respondentów więcej było przedstawicieli spółek z Lublina oraz z Rzeszowa niż tych, działających na terenie Poznania i Łodzi – liderów wcześniejszych edycji badania.

Mapa 1. Struktura lokalizacji badanych firm



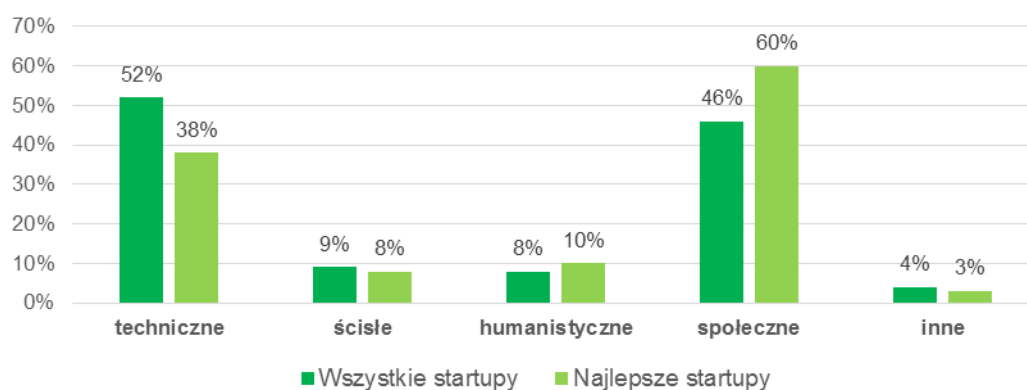
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu pn. „Polskie Startupy. Raport 2018”

Większość respondentów to założyciele i współzałożyciele firm lub dyrektorzy zarządzający (CEO). Badanie po raz kolejny wykazało, że przeciętny założyciel polskiego startupu, to nie dwudziestoletni student kierunku technicznego, co raczej **doświadczony trzydziestokilkulatek (ponad połowa respondentów) z wyższym wykształceniem (76%), pochodzący głównie z Polski**. Tylko ok. 7% firm zostało założonych przez cudzoziemców (głównie przez Ukraińców). Zakładaniu spółkom technologicznym mogą sprzyjać m. in. dłuższe wyjazdy za granicę. **Wśród 46% reprezentantów ankietowanych firm, którzy spędzili za granicą dłużej, niż 3 miesiące, co czwarty z nich był stypendystą programu Erasmus**. Prawie wszyscy respondenci posługiwali się co najmniej jednym językiem obcym, a więc wykazywali umiejętności niezbędne do prowadzenia swobodnych rozmów biznesowych na poziomie międzynarodowym.

W rozwój tego typu biznesu angażują się również naukowcy. W 2018 r. 18% firm wśród swoich założycieli wykazało osoby posiadające stopień naukowy (o 2 p. p. mniej, niż w roku poprzednim). Posiadanie naukowców na pokładzie bezpośrednio przekłada się na efektywność w niektórych działaniach na rzecz rozwoju firm technologicznych. Przykładowo osoby z akademickim zapleczem częściej sięgają po środki z programów Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) i Narodowego Centrum Badania i Rozwoju (NCBiR) lub korzystają z programów akceleratorów (w tym przodują w zdobywaniu finansowania typu pre-seed, a więc na najwcześniejszym etapie rozwoju firmy, który z reguły polega głównie na posiadaniu wstępnej koncepcji produktu). Początki zakładania spółek technologicznych niekiedy są bardzo kapitałochłonne. Możliwe więc, że podczas negocjacji z inwestorami naukowcy mogą wydawać się bardziej wiarygodni, jak twierdzą autorzy raportu. Ponadto rozwiązania technologiczne firm założonych przez osoby z min. dyplomem mogą być bardziej dopracowane, ponieważ to właśnie te przedsiębiorstwa częściej dostają najwyższe formy dofinansowania, sięgające ponad 10 mln zł (9% vs 5% badanych z wykształceniem poniżej dyplomu). Ponadto, **osoby z akademickim doświadczeniem znacznie częściej patentują swoje rozwiązania** (30% vs 20%) oraz, dzięki swoim kontaktom zawodowym, ściślej współpracują z uczelniami i ośrodkami B+R.

Tegoroczna edycja badania dostarcza również wiele innych, interesujących wniosków odnośnie tego kto lepiej sobie radzi w środowisku startupowców. Mimo, że wśród zarządzających ankietowanych firm dominują absolwenci kierunków technicznych, a więc inżynierowie, informatycy i elektrycy (52%), to okazuje się, że większe sukcesy mogą odnosić firmy, których kadra menedżerska ukończyła kierunki społeczne, tj. socjologię, prawo, czy ekonomię. Wśród firm odnoszących w branży największe sukcesy (tj. odnotowujących najwyższe przychody lub ich szybki wzrost oraz gromadzących najwięcej kapitału), aż 2 na 3 są zarządzane przez osoby posiadające dyplom w zakresie nauk społecznych.

Wykres 1. Wykształcenie kadry zarządzającej startupów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu pn. „Polskie Startupy. Raport 2018”

Mimo wielu inicjatyw, mających na celu przeciwdziałanie marginalizacji kobiet w świecie biznesu i zaawansowanych technologii, w dalszym ciągu obserwowany jest ich niewielki udział w grupie założycieli badanych spółek technologicznych – tylko 26% firm zostało założonych przez kobiety.

Główne specjalizacje

Główną specjalizacją badanych firm są produkty z zakresu big data (15%), IoT (Internet of things) (14%) oraz rozwiązania analityczne (13%). W dalszym ciągu działalność w tych obszarach może przynosić firmie spore zyski finansowe, szczególnie biorąc pod uwagę, że najpopularniejszym modelem biznesowym jest sprzedaż B2B (business to business). Aż 83% badanych startupów realizuje projekty tylko dla innych firm (w roku 2017: 76%). Nie jest to zaskakujące, biorąc pod uwagę, że koncentracja na kliencie biznesowym gwarantuje szybszy zysk, niż w przypadku klientów indywidualnych. **Rośnie popularność innowacyjnych branż takich jak Machine Learning czy sztucznej inteligencji.** Na rynku jest bardzo dużo firm gromadzących ogromne ilości danych, stanowiące idealne podłoże do generowania nowej wiedzy przez komputery. W 2018 r. w sprzedaż tego typu oprogramowania zaangażowanych było 9% badanych firm, a ponad połowa z nich (55%) znalazło inwestora lub środki publiczne na rozwój swojej działalności. Pozostałymi popularnymi branżami, gwarantującymi startupom regularne przychody są: fintech/usługi finansowe (11%), martech, czyli technologia dla marketingu (10%), produktywność oraz zarządzanie (10%), edukacja (9%), programming & development tools (9%) oraz content/social services (9%).

Polskie startupy chcą w szczególności współpracować z korporacjami, co wskazało w badaniu aż 82% respondentów. Co trzecia ankietowana firma już nawiązała tego typu współpracę, z czego dla połowy z nich korporacje stały się klientami strategicznymi. Młode firmy technologiczne wykorzystują tego typu współpracę również w celach promowania swoich rozwiązań, poszerzania kanałów dystrybucji oraz wspólnej pracy nad innowacjami i licencjonowaniem swojej technologii.

Zdaniem autorów raportu można mówić o regionalnych specjalizacjach startupów w Polsce. **Firmy z Krakowa w największym stopniu koncentrują się na rozwoju oprogramowania w zakresie big data oraz branży IoT (Internet of Things).**

Finansowanie

Startupy mogą liczyć na rozbudowany system finansowania rozwoju swojej działalności. Fundusze można pozyskiwać od inwestorów venture capital, aniołów biznesu, akceleratorów lub z grantów. Biorąc pod uwagę polskie warunki, wysokie finansowanie działalności startupów to kwoty rzędu ok. 10 mln zł. Takie środki zebrało ok. 6% badanych firm, z których ok. 40% ma siedzibę w Małopolsce. W tej kwestii to właśnie firmy z Krakowa są najbardziej efektywne. Rekordzista – firma Brainly – pozyskała 39 mln dolarów w kilku rundach z międzynarodowego rynku inwestorskiego. Mocna pozycja firm z Małopolski

tłumaczona jest sprzyjającym ekosystemem, silnie powiązany z międzynarodowym środowiskiem przedsiębiorców high-tech.

Mimo wzrastającej aktywności podmiotów finansujących działalność przedsiębiorców, **aż 59% startupów nie posiada żadnego zewnętrznego kapitału**. Te najlepsze pozyskują fundusze z różnych źródeł, z kolei pozostałe często miewają problem z pozyskaniem jakiegokolwiek kapitału. W szczególności nabierają mocy publiczne programy wspierające tego typu przedsiębiorczość, które organizują PARP oraz NCBiR. Działalność akceleracyjna w szczególności się rozwija m. in. dzięki uruchomieniu w 2017 r. przez PARP programu Scale Up (program zakłada partnerstwo publiczno-prywatne).

Polskie startupy w szczególności marzą o pozyskiwaniu finansowania od zagranicznych funduszy venture capital lub anioła biznesu. Mimo tych deklaracji, obserwowana jest jednak duża dysproporcja pomiędzy oczekiwaniami, a faktycznymi sukcesami w pozyskiwaniu takich środków. Znacznie bardziej dostępne są akceleratory. Jak czytamy w omawianym raporcie, w 2018 r. dwukrotnie więcej startupów pozyskało kapitał z programów akceleracyjnych, niż w 2017 r. w ogóle zamierzało pozyskać tego typu środki.

W Małopolsce funkcjonuje **#StartUP Małopolska** – program Województwa Małopolskiego skierowany do start-upów, małych i średnich przedsiębiorców **z terenu Małopolski** chcących rozwijać swój biznes. Powstał z myślą o firmach, które choć działają na rynku stosunkowo krótko (**do 24 m-cy**), to mają ogromny potencjał. Program to kilkudniowy cykl szkoleń i warsztatów w trzech głównych obszarach tematycznych: **prezentacja oferty, sprzedaż oraz marketing i promocja**, przy czym intensywność szkoleń w każdym obszarze ustalana jest w zależności od potrzeb firm. Cykl ten poprzedzają **warsztaty przedakceleracyjne**, których uczestnicy analizują modele biznesowe i strategie marketingowo-sprzedażowe swoich firm i wyodrębiają obszary do optymalizacji, nad czym pracują w trakcie kolejnych szkoleń. Ofertę uzupełniają **indywidualne konsultacje z mentorami** (10 godzin dla każdej firmy), a także **udział w najważniejszych wydarzeniach branżowych i startupowych w Polsce**. Dzięki udziałowi w programie młodzi przedsiębiorcy mają okazję zdobyć nowe kompetencje i umiejętności, dzięki którym rozwiną swoje firmy, ale też nawiązać nowe kontakty biznesowe.

Program jest realizowany od 2017 r. W skali roku odbywają się dwie edycje – wiosenna i jesienna, w każdej uczestniczy 5-8 firm.

Szczegółowe informacje o programie: www.startup.malopolska.pl.

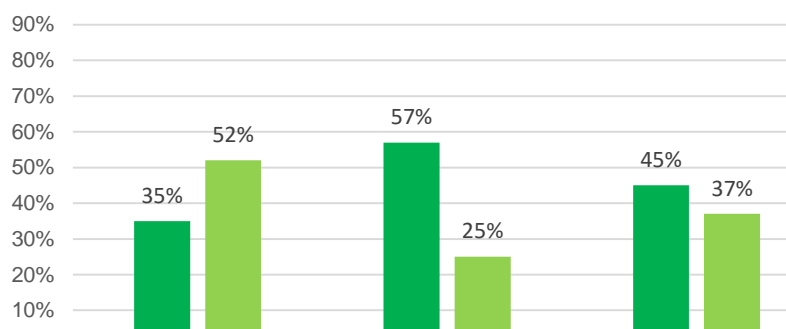
Rozwój i innowacyjność

Wyróżnia się 4 podstawowe etapy rozwoju startupów. Pierwszy z nich to **problem-solution fit**, a więc faza koncepcyjna i prototypowania – jeszcze nie przynosi zysków, ale buduje fundamenty pod przyszłą kondycję firmy. To czas wypracowywania modelu biznesowego oraz kompletowania zespołu. Następnie w **fazie solution-product fit** często startup jest już miejscem stałej pracy na pełen etat dla swoich pracowników. Z reguły jest już zarejestrowaną firmą generującą pierwsze przychody i pozyskującą pierwszych użytkowników. To czas intensywnej pracy nad rozwojem produktu i stopniowego dopasowywania go pod wymagania rynkowe. Właśnie na tych początkowych etapach rozwoju jest większość polskich startupów (60%). **Niewiele z badanych firm (14%) ma już wypracowany, stabilny model biznesowy, szybko rosnącą liczbę użytkowników i przychodów oraz poszerza swoją ekspansję na zagraniczne rynki.**

Według 58% badanych to mentoring w dużej mierze przyczynia się do rozwoju polskich startupów. Mentor, a więc doświadczony przedsiębiorca, inwestor lub trener biznesu zapewnia często dostęp do użytecznej wiedzy oraz do sieci ważnych kontaktów biznesowych. Stosunkowo dużo respondentów (39%) wskazało również różnego rodzaju imprezy branżowe (np. Aula Polska, Hive, Startup Stage, Open Reaktor) jako czynniki mające wpływ na rozwój młodych spółek technologicznych.

Wśród badanych firm prawie połowa (46%) jest eksporterami. Z reguły są to firmy, które są na dalszym etapie rozwoju. Z pewnością eksport produktów jest poniekąd gwarantem sukcesu startupów. Firmy prowadzące sprzedaż za granicą szybciej i więcej zarabiają (co piąty z nich ma przychody powyżej 500 tys. zł), zatrudniają również więcej pracowników oraz otrzymują wyższe kwoty dofinansowania (głównie od funduszy ventures capital). Wyniki badania wskazują, iż główną przyczyną nie eksportowania produktów globalnie jest zbyt wczesny etap rozwoju polskich firm technologicznych – 75% nieeksporterów jest na początkowym etapie swojej działalności. W branży panuje raczej mentalność, aby sprawdzić sprzedaż produktu technologicznego na lokalnym oraz polskim rynku, a dopiero później prowadzić ekspansję na zagraniczne rynki. Tylko co drugi eksporter sprzedaje poza Polską już od początków swojej działalności.

Wykres 2. Różnice w charakterystyce eksportujących i nieeksportujących startupów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu pn. „Polskie Startupy. Raport 2018”

Polskie startupy mogą być uznawane za firmy innowacyjne. W 2018 r. 18% z nich opatentowało swój produkt. Zdaniem autorów raportu, w porównaniu do pozostałych przedsiębiorstw w kraju jest to bardzo dobry wynik. Co trzeci z patentujących ma co najmniej doktorat, a aż 80% z nich współpracuje z ośrodkiem naukowym. **Prace badawczo-rozwojowe z reguły inicjują współpracę ze środowiskiem naukowym, jednak tylko w przypadku 40% badanych firm jest ona sformalizowana.** Do głównych barier wspólnych przedsięwzięć zaliczono przede wszystkim kwestie formalne (np. „struktura administracyjna uczelni”, „biurokracja”) oraz miękkie aspekty współpracy (np. „mała elastyczność administracji”, „małe zaangażowanie pracowników”, „zbyt długi proces procedowania”, „brak zrozumienia biznesu przez uczelniane struktury”).

Można postawić tezę, że to raczej bariery mentalne i brak wzajemnego zrozumienia odmiennych kultur organizacyjnych powodują niepowodzenia we współpracy biznesu z ośrodkami naukowymi, niż faktyczne przeszkody prawne i formalne.

Praca w startupie

Polskim startupom, szczególnie tym w późniejszej fazie rozwoju brakuje wykwalifikowanych kadr (prawie zawsze chodzi o doświadczonych programistów). **W 2018 r. 70% startupów zatrudniało pracowników.**

W czasie rekordowo niskiego bezrobocia młode spółki technologiczne muszą rywalizować z innymi firmami o talenty na rynku pracy. Oprócz stosunkowo wysokimi pensjami, startupy starają się przyciągać tych najlepszych akcjonariatem pracowniczym oraz elastyczną kulturą pracy. **Prawie 30% badanych firm wynagradzało swoich pracowników udziałami w firmie, a 60% z nich proponowało możliwość pracy zdalnej oraz elastyczny czas pracy.** Ponadto połowa badanych zwracała też uwagę na równość i niewielką hierarchiczność w strukturze organizacji. Dostyc częstą praktyką jest sytuacja, w której programiści zarabiają porównywalnie lub nawet więcej, niż członkowie zarządu. W 80% ankietowanych spółek, zarobią oni ponad 5 tys. zł netto, a w co piątej między 10 a 15 tys. zł.

Jak wskazują autorzy badania - specyfika firm technologicznych powoduje, że wraz z ich wzrostem nie muszą zwiększać zatrudnienia, ponieważ swoją przewagę konkurencyjną budują na technologii, która zastępuje pracowników. O rozwoju startupów świadczy więc nie tyle poziom zatrudnienia, co raczej wartość przychodu w przeliczeniu na jednego pracownika. Pod tym względem badane firmy radzą sobie całkiem nieźle, przykładowo połowa tych przychodami ponad 1 mln zł miesięcznie zatrudnia od 1 do 50 pracowników, co oznacza, że 1 pracownik takiej firmy wytwarza co najmniej 240 tys. zł przychodu. Jest to o ok. 40 tys. zł przychodu więcej, niż przykładowo w przypadku krakowskiego Comarchu, najstarszego i największego krakowskiego software hous'u.