

CZERWIEC 2021

POLAK INWESTOR

INWESTYCJE W STARTUPY

OTWARTOŚĆ POLSKICH
INWESTORÓW INDYWIDUALNYCH
NA INWESTYCJE W STARTUPY,
BARIERY I POTRZEBY INWESTORÓW



RAPORT Z PROJEKTU BADAWCZEGO
PRZYGOTOWANY PRZEZ: IKSYNC DIGITAL
IKSYNC.COM

CEL PROJEKTU BADAWCZEGO



Celem badania było poznanie otwartości polskich inwestorów indywidualnych na inwestycje w startupy. Istotnym założeniem była również identyfikacja barier i potrzeb na drodze podejmowanych przez inwestorów decyzji.

Szczególną uwagę poświęciliśmy kwestii otwartości na inwestycje bezpośrednie typu "self-directed" w stosunku do inwestycji pośrednich realizowanych poprzez fundusz.

Wnioski z badania posłużą do stworzenia działań edukacyjnych i inicjatyw wspierających wiedzę i świadomość inwestycyjną polskich inwestorów indywidualnych w obszarze spółek młodych, startupów.

Projekt realizowany jest pod Patronatem Głównym Gazety Giełdy Parkiet oraz PFR Ventures, wspierany przez media i organizacje działające w polskim sektorze startupowym.

Organizatorem i wykonawcą projektu są iKsync Digital oraz Grupa Comparic.



WPROWADZENIE

03

ORGANIZATORZY I PATRONI

IKSYNC DIGITAL



iKsync.com - firma doradcza, która specjalizuje się w transformacji cyfrowej obszarów sprzedaży w zakresie procesów, technologii i kadr. W ramach swojej specjalizacji iKsync prowadzi projekty badawcze mierzące otwartość klientów B2C oraz B2B na nowe produkty i usługi. Firma prowadzi projekty dla branż finansowej, fintech, nowoczesnych technologii oraz meblarskiej i nieruchomości. Zespoły iKsync kierowane są przez osoby mające minimum 10 lat doświadczenia w digitalizacji sprzedaży, w tym w dużych organizacjach korporacyjnych. Celem iKsync jest wspieranie polskich firm z kategorii MŚP kompetencjami zarezerwowanymi dotychczas dla korporacji.

www.iksync.com

COMPARIC



Comparic to jeden z największych internetowych portali finansowo-gospodarczych w Polsce. Portal poświęcony jest rynkowi walutowemu, akcyjnemu, towarowemu, kryptowalutowemu, startupowemu oraz innym zagadnieniom gospodarczo-biznesowym. Od prawie 10 lat stale rozwija ofertę dla czytelników i reklamodawców. To kompetentne portfolio wiadomości ekonomicznych i inwestycyjnych, informacji ze światowych rynków finansowych oraz materiałów edukacyjnych. Zespół składa się z 20 osób o głębokim doświadczeniu inwestycyjnym.

www.comparic.pl

FUNDEQUATE



Fundequate to zespół ekspertów posiadających kwalifikacje ACCA, CFA, Expert Comptable świadczących kompleksowe wsparcie dla Alternatywnych Funduszy Inwestycyjnych w Luksemburgu. Zarządzającym AFI oferuje rejestrację funduszu, zapewnienie jego siedziby i reprezentacji dyrektorów oraz pełne wsparcie w rachunkowości i sprawozdawczości podatkowej i finansowej. Realizuje również wyceny portfela, badania due diligence i zapewnia sprawozdawczość regulacyjną (FATCA/CRS).

Dla spółek portfelowych i Startupów zarejestrowanych w Luksemburgu świadczy również usługi księgowe, podatkowe i sprawozdawcze, w tym raportowanie zarządcze do funduszu VC. Pracuje na uznanym w Luksemburgu oprogramowaniu księgowym Sage BOB 50.

Zarządzającym funduszem VC oferuje dedykowaną platformę Fundequate dającą możliwość wymiany danych pomiędzy Startupami, Funduszem i jego Inwestorami.

www.fundequate.com



PATRONI

06

PATRONAT GŁÓWNY



PATRONAT MEDIALNY



FXMAG.PL



PATRONI WSPIERAJĄCY



SŁOWO OD ORGANIZATORÓW

08

SŁOWO OD ORGANIZATORÓW



“

Polski przemysł nie rozwinie się, jeśli Polacy swoje oszczędności przeznaczają będą jedynie na nieruchomości.

”

Startupy napędzają światową gospodarkę, dając niezwykle stopy zwrotu, po przerodzeniu się w giganty. Kto nie chciałby zainwestować na wczesnym etapie w PayPal, Apple, Ubera czy Teslę. Jednak niemal wszystkie z głośnych startupów pochodzą z USA. Dzieje się tak, ponieważ jest tam dużo łatwiejszy dostęp do kapitału i dużo większa świadomość inwestorów. Co możemy zmienić, żeby inwestor indywidualny chciał wspierać firmy na wczesnym etapie rozwoju, co jest największą barierą takich inwestycji? Z badania wynika, że ponad 50% inwestorów nigdy nie powierzała pieniędzy tego typu projektom, natomiast niezwykle optymistyczne jest, że niemal połowa z osób nieinwestujących rozważa wejście na ten rynek.

Polski przemysł nie rozwinie się, jeśli Polacy swoje oszczędności przeznaczają będą jedynie na nieruchomości. Wszyscy uczestnicy rynku powinni starać się przekonywać inwestorów, czy też osoby które nadal trzymają swoje oszczędności na lokatach, do wyjścia w świat nowych technologii, wysokich stóp zwrotu, ale i wysokiego ryzyka. Badanie *Polak Inwestor – Inwestycje w Startupy*, to wstęp do tego żeby zrozumieć dlaczego tak niewiele osób jest na tym rynku, ale przede wszystkim ma podpowiedzieć, czego polski Inwestor Indywidualny potrzebuje do zmiany swojego profilu.

Marcin Wenus
Redaktor Naczelny Comparic.pl

“



Głównym celem naszego badania jest postawienie pierwszych hipotez pod stworzenie wsparcia edukacyjnego dla polskich inwestorów indywidualnych.

”

Ostatnie półtora roku zaskakuje aktywnością Polaków w obszarze inwestycji. Zostaliśmy w domach, mniej aktywni towarzysko, ale uaktywniliśmy się inwestycyjnie. Próbuje nowych rozwiązań, czy w sposób świadomy w kontekście ryzyka? Brakuje nam doświadczenia jakie mają sąsiedzi z Europy Zachodniej, ale szybko się uczyliśmy. Nowi inwestorzy napływają na warszawski parkiet giełdowy. Rekordowy rok 2020 pod względem liczby i wartości IPO, podgrzał te nastroje. Większość zeszłorocznych debiutów dotyczyła sektora e-commerce. To z kolei spowodowało większe otwarcie inwestorów na technologie. Z drugiej strony zeszły rok przyniósł również niespodziankę w postaci crowdfundingu. Platformy crowdfundingowe odnotowały rekordową liczbę ofert. Zebrano 76,8 mln PLN, notując 125%-owy wzrost w stosunku do 2019r. (raport UKNF). Crowdfunding inwestycyjny został określony przez KNF, jako niezależny sektor polskiego rynku kapitałowego. Nic w tym dziwnego - 40% przeprowadzonych w 2020r. emisji osiągnęło 100% zakładanego celu.

(...)

(...)

Patrząc z szerokiej perspektywy, ostatnie 20 lat aktywności inwestorów indywidualnych pokazuje otwartość Polaków i ich odwagę do testowania nowych możliwości lokowania kapitału inwestycyjnego. Wprawdzie nadal jesteśmy przywiązani do nieruchomości i obligacji, ale coraz chętniej testujemy to co nowe. Biegniemy za Europą Zachodnią, wciąż ucząc się na błędach, zaległości nadrabiamy na szczęście coraz szybciej.

Niestety w obszarze startupowym te różnice w stosunku do krajów o rozwiniętej branży startupowej (US, UK, Izrael) są znaczne, a polscy aniołowie biznesu muszą sporo nadrobić, aby stać się dla startupów siłą napędową, nie ciężarem. Wtedy będziemy mieć w Polsce szansę na dynamicznie rozwijające się pomysły, które odważnie będą zdobywać świat.

Pamiętajmy też o wyjątkowej przedsiębiorczości Polaków, która ma wielki potencjał do tego, aby stać się najlepszym zaczynem dla startupowego sukcesu. Dlatego wierzymy, że należy wspierać zarówno polskie startupy na drodze rozwoju ich biznesu, jak i naszych rodzimych inwestorów indywidualnych w rozumieniu współpracy ze startupami, w kontekście rodzajów inwestycji i ryzyk z nimi związanych.

Stąd głównym celem naszego badania jest postawienie pierwszych hipotez pod stworzenie wsparcia edukacyjnego dla polskich inwestorów indywidualnych.

Izabela Kozakiewicz
Partner Zarządzający, iKsync Digital
Chief Growth Officer, Inevity Foundation
Prowadząca programu "Pakt z Biznesem"

KOMENTARZE EKSPERCKIE

12

KOMENTARZE PATRONÓW I PARTNERÓW



Jednym z głównych hamulców rozwoju polskiego rynku venture capital jest ograniczona dostępność prywatnego kapitału. Aby zachęcić więcej osób do inwestowania w start-upy (pośrednio przez fundusz lub bezpośrednio) potrzebne są dwa składniki: zachęty podatkowe oraz dobrze udokumentowana historia wyjść z transakcji (tzw. exitów).

W pierwszym obszarze możemy spodziewać się zmian już niedługo, co pewnie ucieszy tych 71% osób, które zadeklarowały, że to właśnie zmiany podatkowe skłoniłyby je do inwestycji w fundusze VC. Wspólnie z Ministerstwem Finansów opracowaliśmy nową ulgę podatkową, która umożliwi odliczenie 50% wartości inwestycji od podstawy opodatkowania. Krótko mówiąc, 1 PLN inwestycji to 50 gr ulgi. Maksymalny limit ulgi to 250 tys. PLN w roku podatkowym. Wcześniej udało nam się znieść podwójne opodatkowanie dla Alternatywnych Spółek Inwestycyjnych (ASI). Istnieje też plan rozszerzenia ulg dla ASI.

(...)

(...)

Jeśli chodzi o exity, w tym momencie skupiamy się na pokazywaniu najciekawszych wyjść z inwestycji w każdym z naszych raportów kwartalnych. Jest jeszcze za wcześnie na wyciągnięcie pełnych statystyk dla grupy funduszy wspartych przez Krajowy Fundusz Kapitałowy, fundusz funduszy, który w latach 2007-2017 aktywnie inwestował w fundusze VC, obecnie działający w strukturach PFR Ventures. Z 212 spółek, w które zainwestowały te fundusze, dokonano blisko 50% exitów. Średni wskaźnik cash-on-cash jest na poziomie 1,4x. Zestawienie 10 najlepszych exitów otwiera transakcja, na której fundusz zarobił blisko 40x. Z kolei ostatni z Top10 może pochwalić się pomnożeniem kapitału 2,8x.

81% badanych wskazało, że do bezpośredniej inwestycji w startup skłania ich potencjalnie wysoka lub bardzo wysoka stopa zwrotu, co potwierdza, że inwestorów motywują wysokie zyski. Należy pamiętać, że na rynku VC dają je tylko nieliczne transakcje. To kategoria objęta wysokim ryzykiem. Nie każdy start-up odnosi sukces i część z nich nie tylko nie wypracuje wysokiego zysku, ale wręcz straci pieniądze inwestorów. Fundusz zapewnia lepszą dywersyfikację w porównaniu z bezpośrednimi inwestycjami. Oczywiście, zestawienie plusów i minusów jest tu znacznie bardziej złożone i każdorazowo będą to indywidualne decyzje.

Pozytywne skojarzenia z rynkiem VC budują jednak nie tylko liczby, ale też historie. Wśród wyjątkowo interesujących transakcji warto wyróżnić sprzedaż frisco.pl przez Helix do Eurocash. Do zakończenia transakcji doszło tuż przed pandemicznym lockdownem. Uśredniony cash-on-cash dla funduszy MCI.TechVentures i Helix wyniósł 2,8x.

Aleksander Mokrzycki, Wiceprezes PFR Ventures

Bardzo cieszą nas wyniki badania. Stosunkowo duży udział osób mających już za sobą pierwsze inwestycje w startupy pozwala założyć, że całościowe wyniki badania są w dużym stopniu wiarygodne i odzwierciedlają rzeczywisty obraz sytuacji i nastawienie osób do inwestycji w startupy. W tych warunkach lektura wyników badania przynosi szereg istotnych odpowiedzi na kluczowe pytania jakie stawiają sobie uczestnicy funkcjonującego ekosystemu startupowego oraz stwarza warunki sprzyjające rozwojowi kultury startupowej.

Analizując wyniki badania wyraźnie widać, że respondenci przede wszystkim poszukują ciekawych, innowacyjnych projektów mogących przynieść atrakcyjne stopy zwrotu. Mają jednak przy tym świadomość ryzyk z jakim wiąże się inwestycja w startupy oczekując wsparcia w zakresie prawidłowego jego oszacowania ze strony podmiotów zewnętrznych.

Dziwi nieco fakt, że ankietowani w największym stopniu skłaniają się ku samodzielnemu nabyciu udziałów w spółce, czy z wykorzystaniem społecznościowych platform crowdfundingowych, zaś stosunkowo niewielki ich odsetek uważa za pomocne wsparcie sieci aniołów biznesu lub funduszu inwestującego w startupy. Jest to o tyle ciekawe, że z drugiej strony jako główne bariery przy inwestycji w startupy zostały wymienione kwestie związane z prawidłową wyceną startupu, dostępu do projektów dobrej jakości czy ocena zaufania do founderów stojących za projektem.

Warto też zwrócić uwagę, że zachęty podatkowe zostały wskazane jako kluczowy czynnik zarówno dla inwestycji z siecią aniołów biznesu jak i z funduszem. Fakt ten w powiązaniu z ostatnim deklaracjami przedstawicieli PFR Ventures pozwala mieć nadzieję, że implementacja tych rozwiązań zdynamizuje inwestycje w startupy ze strony aniołów biznesu i z wykorzystaniem funduszy venturowych.

Analiza wyników badania z naszej perspektywy jako sieci aniołów biznesu to jasny sygnał, że budowanie kultury inwestycji i współpracy w ramach sieci anielskich wymaga podejmowania szeregu działań i inicjatyw popularyzujących tę ideę inwestycji.



Krzysztof Polak – Stowarzyszenie Sterling Angels

Inwestycje w Startupy oraz w fundusze VC nadal stanowią rzadkość. Stosowany model komunikacji z inwestorami nie przyczynia się do poprawy tej sytuacji.



Bezpośrednie inwestycje w Startupy oraz w fundusze VC nadal stanowią rzadkość na polskim rynku kapitałowym. Stosowany przez fundusze VC model komunikacji z inwestorami, a zwłaszcza brak okresowego informowania o wynikach funduszu w naszej ocenie nie przyczynia się do poprawy tej sytuacji. Możliwość łatwego wyjścia z inwestycji i transparentna komunikacja performace funduszu w trakcie życia inwestycji to w moim zdaniem kluczowe czynniki poszerzenia bazy inwestorów indywidualnych i budowy długoterminowego zaufania do branży VC. Jako partner zarządzający Genprox – firmy specjalizującej się w obsłudze funduszy VC i ich spółek portfelowych dostrzegłem tą potrzebę na rynku. To pozwoliło stworzyć nam platformę raportową Fundequate, gdzie fundusze VC mogą transparentnie komunikować się z inwestorami raportując do nich dane finansowe i jakościowe spółek portfelowych oraz dzieląc się informacjami o performace całego funduszu VC. Widzimy zainteresowanie zarówno ze strony samych funduszy VC, które chcą w sposób bardziej ustrukturyzowany pozyskiwać dane od swoich spółek i transparentnie komunikować się ze swoimi LP'sami oraz ze strony samych Starupów poszukujących jednego spójnego medium do wymiany informacji ze swoimi inwestorami. Platforma Fundequate obecnie dostępna jest na polskim i luksemburskim rynku VC.

Dariusz Landsberg, ACCA
Managing Director, Genprox
Founder, Fundequate





Badanie Polak-Inwestor potwierdziło potencjał i atrakcyjność polskiego rynku dla inwestorów zainteresowanych startupami. Według szacunków jednego z międzynarodowych banków, w Polsce jest nawet 116 tys. osób z majątkiem przekraczającym 1 mln dolarów. Ta liczba może wzrosnąć aż o 74 procent w przeciągu najbliższych trzech lat. Oznacza to, że już w 2024 Polska może mieć około 200 tysięcy osób z majątkiem pozwalającym na istotne inwestycje prywatne, w tym jako anioł biznesu. Co więcej, ta liczba ma szansę dorównać bardziej rozwiniętym ekosystemom Wielkiej Brytanii, Francji, Hiszpani czy Niemiec.

Z raportu o motywacjach i potrzebach inwestorów jasno wynika, że wśród barier wejścia na rynek ważne miejsce zajmuje brak wiedzy i dostępu do informacji. Dotyczy to w szczególności znajdowania i wyboru obiecujących startupów (sourcingu) ich analizy i wyceny oraz warunków wyjścia z inwestycji. Zachętą dla potencjalnych aniołów biznesu do poszerzania wiedzy, i w konsekwencji inwestowania, mogą być inicjatywy edukacyjne oferowane przez instytucje związane z ekosystemem startupowym, chociażby nasz program #BusinessAngelRevolution.

Dodatkowo organizacje takie jak kluby aniołów biznesu zapewniają początkującym inwestorom prywatnym odpowiednie wsparcie eksperckie. Zewnętrzna pomoc w organizacji procesu inwestycyjnego, wyborze startupów oraz analizie ryzyka, jest zdaniem respondentów badania kluczowa. Dostęp do takiej infrastruktury inwestycyjnej nie tylko pozwala na dokładniejszą analizę rynku i oparcie się na sprawdzonych standardach i procesach, ale również oszczędza czas. Co więcej, w ramach klubów i społeczności nowi aniołowie biznesu mogą liczyć na wsparcie bardziej doświadczonych kolegów i koleżanek.

Widzimy też, że potencjał inwestorów prywatnych dostrzega także Ministerstwo Finansów. Ostatnie propozycje w ramach programu Polski Ład zakładają, że inwestorzy w funduszach venture capital i aniołowie biznesu będą mogli odliczyć od podstawy opodatkowania nawet 50% kwoty inwestycji. Nowa ulga finansowa, na wzór podobnych rozwiązań europejskich, może stać się dodatkowym impulsem do inwestowania w przynoszące wysokie zwroty, choć ryzykowne, startupy.

Robert Ługowski, Managing Partner, COBIN Angels

Badanie pokazuje, że startupy stają się poważną alternatywą dla lokowania kapitału w ramach szeroko pojętego systemu bankowego. Inwestorów najbardziej przyciąga do startupów możliwość osiągnięcia potencjalnie wysokiej stopy zwrotu, szansa na dywersyfikację portfela i obiecujące pomysły biznesowe. Dla mnie najciekawsze w całym badaniu jest to, że do inwestowania w startupy poprzez fundusze w największym stopniu (71%) skłoniłyby głosujących zachęty podatkowe... których na razie jest niewiele.

To pokazuje jak istotne dla rozwoju rynku startupów i likwidowania długu technologicznego polskiej gospodarki są odpowiednie regulacje prawne.

W tej kwestii pojawiły się zresztą nowe informacje. 3 czerwca na spotkaniu z mediami minister finansów, Tadeusz Kościński zapowiedział, że „inwestujący w firmy za pośrednictwem funduszy venture capital będą mieli możliwość odliczenia do 50 proc. wartości inwestycji od podstawy opodatkowania.” Zobaczmy ile z tych zapowiedzi zostanie, ale widać, że nawet w rządzie dostrzegane jest to, że Polska traci kapitał na rzecz innych krajów, gdzie takie rozwiązania już funkcjonują.

Kolejnym interesującym rezultatem badania jest ocena barier dotyczących inwestycji w startupy. Główne problemy to znalezienie sensownego startupu, jego wycena, analiza sytuacji i wyjście z inwestycji, czyli wszystkie te elementy, które może wziąć na siebie fundusz zarządzający spółkami portfelowymi. Wygląda więc na to, że inwestorzy mają świadomość jak ważna jest dla nich współpraca ze specjalistami, którzy opiekują się startupami czy to jako indywidualni aniołowie biznesu, czy też dobrze zorganizowane fundusze.

Z badania wynika też, że kluczowe czynniki w podejmowaniu decyzji o inwestycji w startupy to: dobry model biznesowy, doświadczenie założycieli, innowacyjna technologia / ciekawy pomysł, dobry model finansowy i możliwość stosunkowo łatwego wyjścia z inwestycji. To dość oczywiste – to najważniejsze przesłanki także dla Grupy Assay. Nowe inwestycje wspierane są przez kilkudziesięciu specjalistów z obszaru prawnego, księgowości, analiz, sprzedaży i marketingu. Dzięki temu mamy przekonanie, że oferujemy inwestorom wejście w obiecujący biznes.



Łukasz Blichewicz
Prezes Grupy Assay

iKsync.com
© 2021. iKsync

Badanie „Polak Inwestor, Inwestycje w startupy” dobrze identyfikuje kilka kluczowych wyzwań, z którymi mierzy się rynek venture capital w Polsce. Biorąc pod uwagę, że próbę badawczą stanowiły osoby aktywnie zainteresowane pomnażaniem swojego majątku, poziom alokacji środków w startupy pozostaje niski w porównaniu do rozwiniętych ekosystemów Europy Zachodniej czy USA.

Inwestorzy identyfikują istotne wyzwania z dotarciem do atrakcyjnego deal flowu, właściwym ustrukturyzowaniem procesu transakcyjnego, brakiem odpowiedniej wiedzy w zakresie wyceny startupu, sposobów mitygacji wysokiego ryzyka inwestycyjnego oraz niewystarczającymi zasobami do monitorowania spółek po inwestycji.

Sposobem na przezwycięzenie powyższych barier jest zaangażowanie kapitałowe w startupy w koinwestycji z funduszem CofounderZone. Przewagą naszego modelu stanowi bliska współpraca z aniołami biznesu. Pozwala ona konfrontować poszczególne projekty pod względem merytorycznym w szerszym gronie interesariuszy, jak również jest lepiej postrzegana przez zespoły założycielskie startupów poszukujące wsparcia mentorskiego w formule smart money. Aniołowie biznesu w koinwestycji z CofounderZone uzyskują ekspozycję na projekty wyselekcjonowane z setek spółek analizowanych każdego miesiąca przez nasz zespół. Inwestorzy przystępują do transakcji na jednakowych warunkach z funduszem, wchodząc bezpośrednio do struktury udziałowej spółki i partycypując w rundzie finansowania w proporcji 1:1 z CofounderZone. Dodatkowo w momencie wyjścia z inwestycji, potencjalny zysk dzielony jest w proporcji: do 65% - udział aniołów biznesu, 35% - udział naszego funduszu, co znacząco obniża ryzyko inwestycyjne z perspektywy inwestora indywidualnego. Odpowiadamy również za koordynację procesu prawnego, finansowego i komercyjnego due diligence startupu, negocjacje warunków inwestycyjnych oraz portfolio management po inwestycji. Jednocześnie aniołowie biznesu posiadają pełną kontrolę nad swoją inwestycją oraz swobodę w kreowaniu bezpośredniej relacji ze startupem, co świadczy o dużej elastyczności tego rozwiązania.



Dr Tomasz Goliński
Partner Zarządzający CofounderZone

Aby wygrać walkę konkurencyjną o inwestora zarówno emitenci jak i instytucje muszą umożliwić klientowi przejście całego procesu inwestycyjnego zdalnie



Jesteśmy kancelarią, która wspiera emitentów, instytucje oraz inwestorów na rynku finansowym, w szczególności w procesach cyfrowej transformacji biznesu. Czas pandemii cechuje wysoka zmienność na rynkach, która uaktywniła trochę uśpionych przez ostatnie lata inwestorów, w szczególności inwestorów indywidualnych. Najlepiej widać to po ilości otwieranych indywidualnych rachunków np. w domach maklerskich oraz po rosnących obrotach w różnych segmentach rynku. Efekt ten wzmacniany jest dodatkowo niskimi stopami procentowymi i rosnącą inflacją, która zmusza Polaków do wycofywania środków z depozytów bankowych i lokowania ich w bardziej rentowne produkty. Polski rynek kapitałowy na tle rynków zachodnich był zawsze dość specyficzny z uwagi na wysoki udział bezpośrednich transakcji inwestorów detalicznych. Polacy lubią więc „brać sprawy w swoje ręce”, co na zachodzie jest rzadkością. Dodatkowym czynnikiem jest rosnąca aktywność inwestycyjna w sieci i rosnący wręcz skokowo udział transakcji online w o ogóle transakcji. Aby wygrać walkę konkurencyjną o inwestora zarówno emitenci jak i instytucje muszą teraz umożliwić klientowi przejście całego procesu inwestycyjnego, począwszy od zawarcia umowy, poprzez identyfikację jak i samą transakcję zdalnie i to najlepiej na smartfonie. Kluczową rolę w tym procesie odgrywa więc technologia zintegrowana z procesami marketingowymi, systemami CRM i platformami transakcyjnymi. Naszym zdaniem to te czynniki kształtują współczesny obraz „Polaka inwestora” i polskiego rynku finansowego.

Paweł Frańczak
Partner Zarządzający PFLAW advocates&partners

Rolą zarządzających funduszami VC będzie w najbliższych latach przekonanie do siebie inwestorów indywidualnych. Jestem gotowy na to wyzwanie!



Z uwagą przeczytałem raport Polak Inwestor. Z raportu wynika, że polscy inwestorzy indywidualni chcieliby inwestować w startupy, ale często nie mają do nich dostępu, z uwagi na zbyt mały network i brak chęci zajęcia się inwestowaniem na pełen etat. Do inwestowania zniechęca też papierologia związana z procesem inwestycyjnym i brak zachęt podatkowych. Z drugiej strony, inwestorzy mają awersję do inwestowania przez fundusze - tylko 14% aniołów uważa, że ten sposób inwestowania najbardziej odpowiada ich potrzebom. A to przecież fundusze, w związku z tym, że zajmują się profesjonalnie inwestowaniem, mają najlepszy dostęp do dealflow oraz ułatwiają inwestorom indywidualnym inwestowanie poprzez minimalizację roboty papierkowej związanej z inwestycjami. Rolą zarządzających funduszami VC będzie więc w najbliższych latach przekonanie do siebie inwestorów indywidualnych oferując im m.in. transparentność procesu, możliwość inwestowania dodatkowego kapitału razem z funduszem, jak również ekspozycję na ciekawe projekty nie tylko z Polski, ale i z całego świata. Jestem gotowy na to wyzwanie!

Borys Musielak
Founding Partner SMOK Ventures

Badanie pokazuje, że przemawiają do nas liczby. Startupy to nie tylko piękne historie sukcesów, pivotów czy giełdowych debiutów. To przede wszystkim imponujące stopy zwrotu inwestorów, którzy na wczesnych etapach wierzyli w biznesowe koncepcje i byli gotowi wyłożyć na nie pieniądze. Wielu polskich inwestorów też chciałoby podjąć świadomie takie ryzyko, bo to właśnie chęć ponadprzeciętnych stóp zwrotu przemawia do nas najmocniej.



Traktuję to raczej jako chęć dywersyfikacji portfela, co również potwierdza badanie. Skoro część inwestorów w tym celu potrafi sięgać po kryptowaluty, bo mamy już dużo bezpieczniejsze giełdy i klarowne przepisy podatkowe, to śmiało możemy założyć, że podobnie byłoby ze startupami – potrzebne są jedynie dobre warunki inwestycyjne.

Pracując od lat z inwestorami indywidualnymi, wiem, że wyraźną barierą jest obawa przed brakiem możliwości jakiegokolwiek wyjścia z inwestycji i to również widać w raporcie. Czym innym jest ryzyko, że stracimy część zainwestowanych środków, a czym innym ryzyko, że nie będziemy mieli żadnej możliwości wyjścia z inwestycji. Naturalną drogą dla wielu inwestorów jest debiut spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych, zaczynając od NewConnect. Dopiero ostatnie lata przyniosły pierwsze wejścia na parkiet i tym samym możliwość „wyjścia giełdą” inwestorów indywidualnych z wcześniejszych etapów i to do nich bez wątpienia przemawia.

Polski inwestor coraz częściej sięga po zagraniczne rynki i aplikacje z dostępem do różnych instrumentów. W świecie globalnych inwestycji, konkurencyjność jest ogromna. Jeśli polski inwestor indywidualny nie będzie mógł swobodnie inwestować w startupy, to nie będzie długo czekał na lepsze warunki, tylko zdecyduje się na inwestowanie tam, gdzie to już jest możliwe. Warto o tym pamiętać, bo byłaby to dla nas strata kapitału, który mógłby sprawnie finansować rodzime firmy.

Tomasz Jaroszek – bloger finansowy, współautor książki „Śladami Warrena Buffetta”



Pośrednie inwestycje w startupy z uwagi na możliwość mitygacji ryzyka zyskiwać będą na popularności.



Publikacja raportu „Polak inwestor. Inwestycje w startupy” ma miejsce w bardzo ciekawym okresie, w którym obserwujemy osiągnięcie historycznych maksimów przez przeważającą liczbę światowych indeksów giełdowych.

Przejawem odradzającej się gospodarki jest również napływ kapitału oraz zwiększone zainteresowanie inwestycjami w spółki technologiczne w początkowej fazie rozwoju.

Nie jest dla mnie zaskoczeniem, że głównym powodem zainteresowania inwestycjami w startupy jest potencjalna możliwość osiągnięcia wysokiej lub bardzo wysokiej stopy zwrotu. Doświadczenia z ostatnich lat wyraźnie pokazują, że spółki we wczesnej fazie rozwoju posiadają bardzo duży potencjał do budowania skali w krótkim odstępie czasu.

Pamiętać jednak należy, że inwestycja w tego typu przedsięwzięcia wiąże się z ryzykiem. Potencjalną możliwość jego redukcji dają inwestycje pośrednie z udziałem funduszy. Widać jednak, że ta forma lokowania kapitału oceniona została przez respondentów jako najmniej atrakcyjna.

W mojej ocenie wraz z biegiem lat, pośrednie inwestycje w startupy z uwagi właśnie na możliwość mitygacji ryzyka zyskiwać będą na popularności.

Tomasz Snażyk
Partner, Kancelaria Prawna Snażyk Mordaka Radcowie Prawni sp.p.

WPROWADZENIE

24

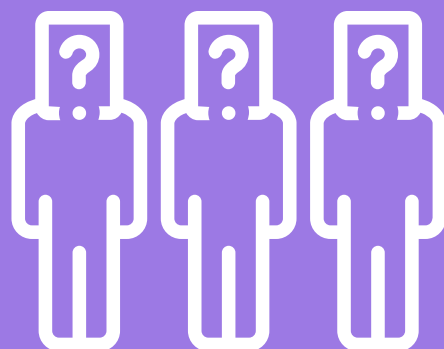
**INFORMACJE
PODSTAWOWE
NA TEMAT BADANIA**

GRUPA DOCELOWA I REKRUTACJA RESPONDENTÓW

Projekt badawczy skierowany był do inwestorów indywidualnych, **obecnie lub w przeszłości aktywnych inwestycyjnie** w różnych klasach aktywów i z różnym poziomem wiedzy inwestycyjnej.

W projekcie nie zbierano odpowiedzi respondentów, którzy nie byli dotychczas inwestorami.

Rekrutacja respondentów prowadzona była przy wsparciu Patronów badania oraz Patronów Medialnych, którzy angażowali respondentów podejmując komunikację zewnętrzną na stronach internetowych i własnych kanałach mediów społecznościowych oraz przy realizacji komunikacji wewnętrznej poprzez newslettery informacyjne.



METODOLOGIA BADAWCZA

Projekt został przeprowadzony w dwóch fazach
- badania jakościowego oraz badania ilościowego.

BADANIE JAKOŚCIOWE

20

Badanie jakościowe przeprowadzono w formie wywiadów pogłębionych na grupie 20 respondentów.

BADANIE ILOŚCIOWE

523

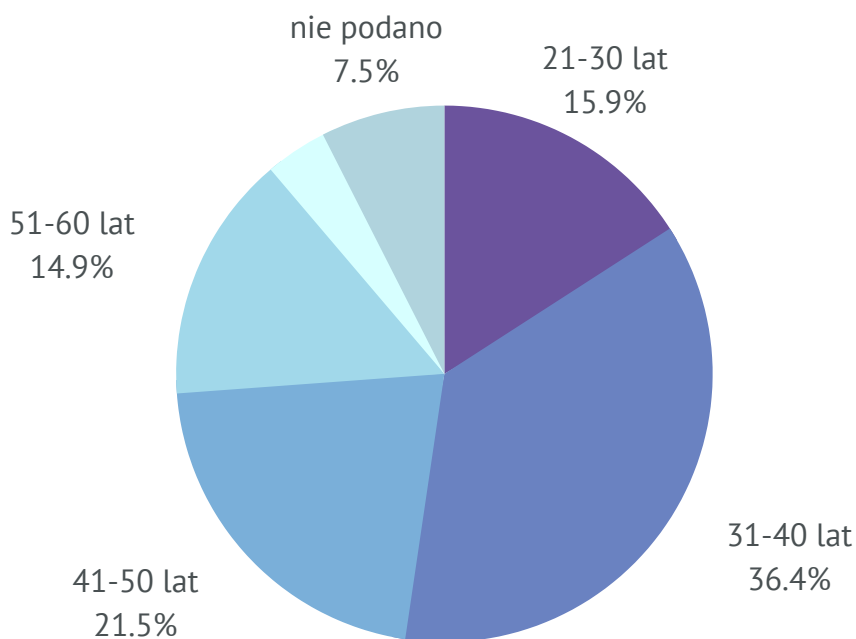
Faza badania ilościowego została zrealizowana na bazie ankiety przeprowadzonej wśród 523 respondentów.

WIEK RESPONDENTÓW

W ramach badania wzięli udział respondenci w wieku od 20 do 70 lat. Przedziały wiekowe dla analizy wyników badania zostały oznaczone następująco:

- 21-30 lat
- 31-40 lat
- 41-50 lat
- 51-60 lat
- powyżej 60 lat

Najbardziej liczną grupą w badaniu byli respondenci w wieku 31-40 lat (36,4%). Respondenci w wieku 41-50 lat odpowiadali 21,5% ogółu ankietowanych, wiek 21-30 lat to 15,9% ankietowanych. Udało się zebrać również prawie 15% respondentów w wieku 51-60 lat. Respondenci powyżej 60 lat stanowili 3,74% ankietowanych. **Mediana** wieku ankietowanych to natomiast **38 lat**.

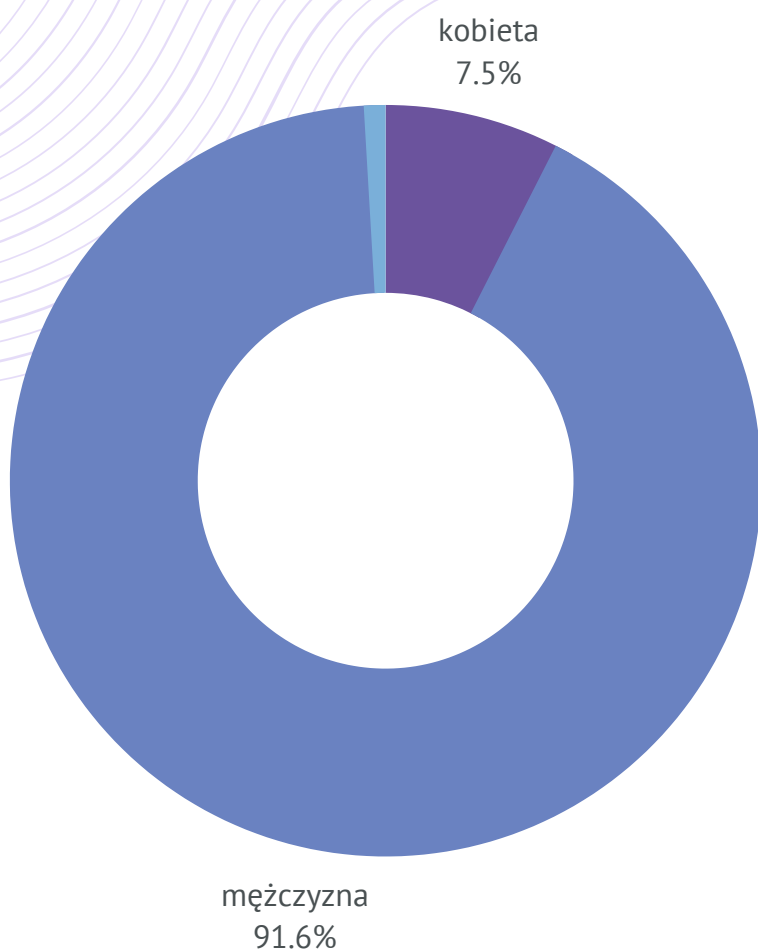


PŁEĆ RESPONDENTÓW

W badaniu wzięto udział **7,5% kobiet** i **91,6% mężczyzn.**

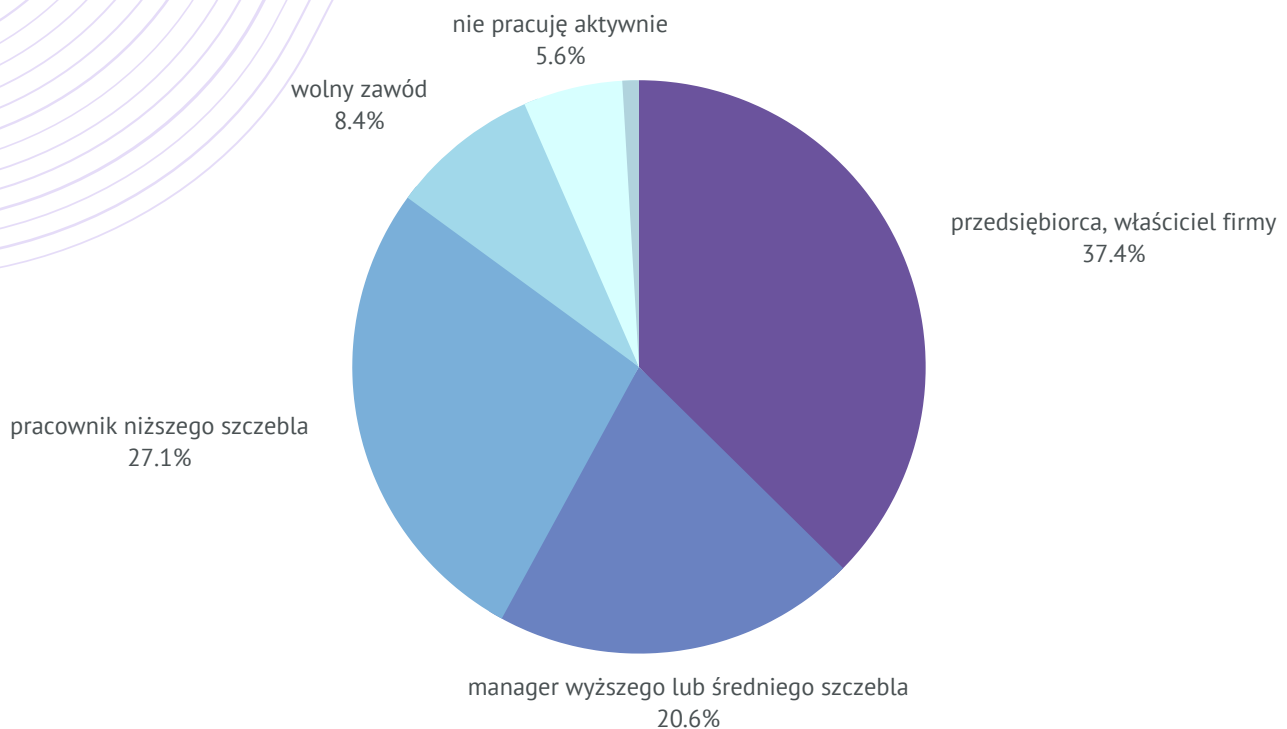
Niecały 1% respondentów nie zadeklarował płci.

Statystyka badania odpowiada statystyce liczby kobiet w stosunku do polskich inwestorów ogółem - w Polsce 7,8% inwestorów to kobiety (źródło: SII, Ogólnopolskie Badanie Inwestorów 2020).



CHARAKTER PRACY RESPONDENTÓW

Dominującą grupą respondentów byli przedsiębiorcy i właściciele firm (37,4%) oraz pracownicy niższego szczebla (27,1%). Managerowie średniego i wyższego szczebla stanowili nieco ponad 20% liczby badanych. Preferencje inwestycyjne względem charakteru pracy zbadane zostały przez organizatorów, nie są jednak elementem niniejszej publikacji.



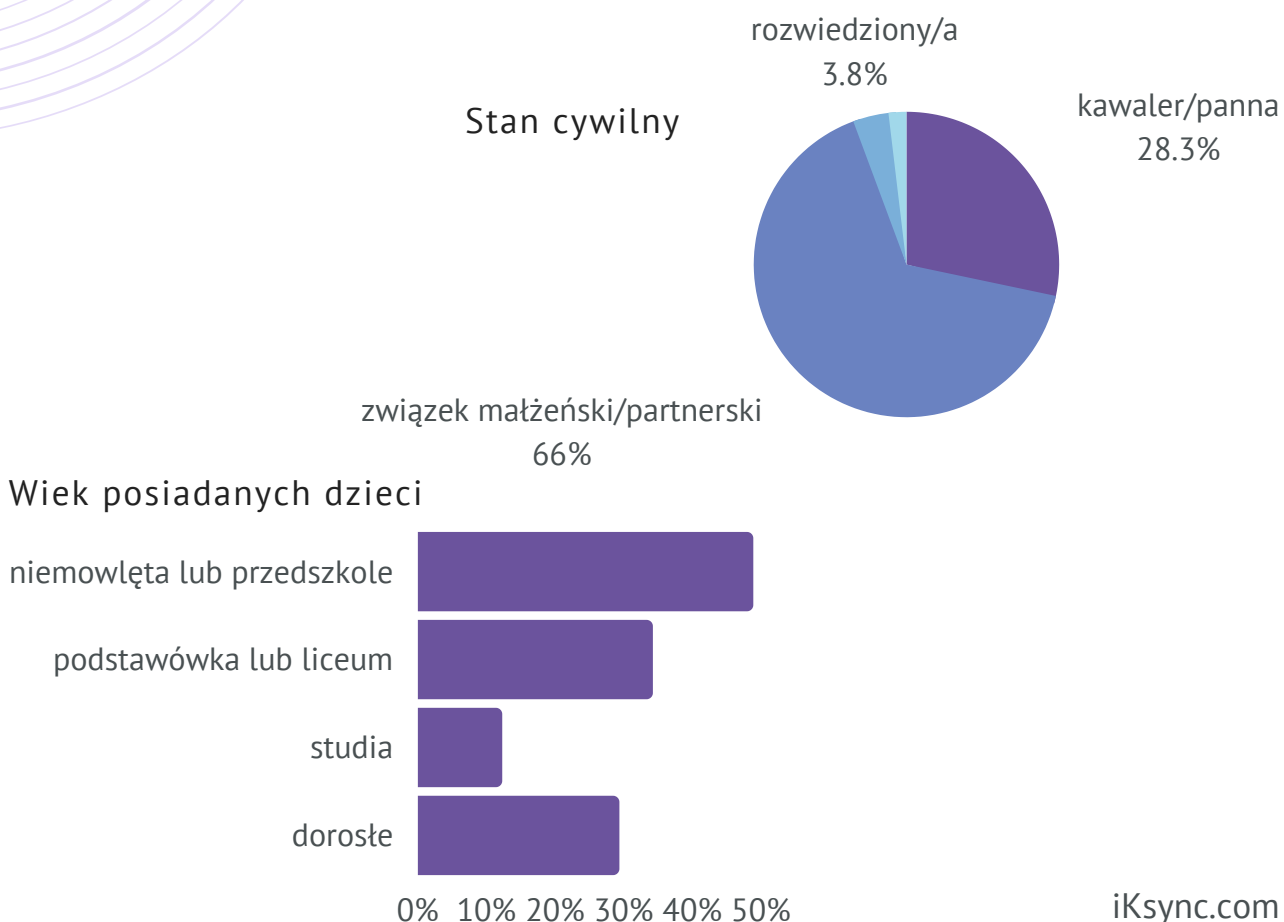
SYTUACJA RODZINNA RESPONDENTÓW

W toku badania pytano również o sytuację rodzinną respondentów i analizowano szczegółowo możliwy wpływ aktualnej sytuacji rodzinnej na decyzje inwestycyjne.

2/3 badanych pozostaje w związku małżeńskim lub partnerskim, prawie 30% wskazało stan cywilny kawaler/panna.

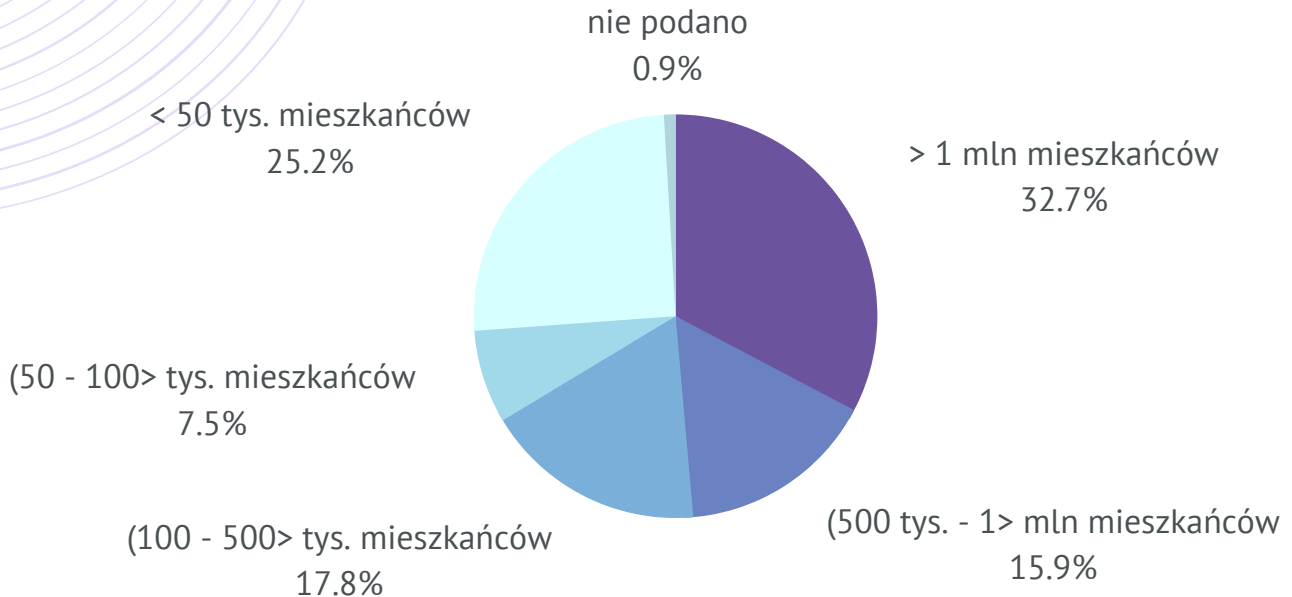
62% badanych posiada dzieci, mediana posiadanych dzieci to 1 dziecko.

Wśród respondentów posiadających dzieci dominują posiadający dzieci w wieku niemowlęcym lub przedszkolnym (49% badanych) oraz uczęszczające do szkoły podstawowej/liceum (34% badanych). Niespełna 30% badanych posiada dzieci dorosłe. Czynniki dzietności brany był pod uwagę w analizie szczegółowej wyników badania. Nie jest jednak publikowany w niniejszym opracowaniu.



MIEJSCE ZAMIESZKANIA

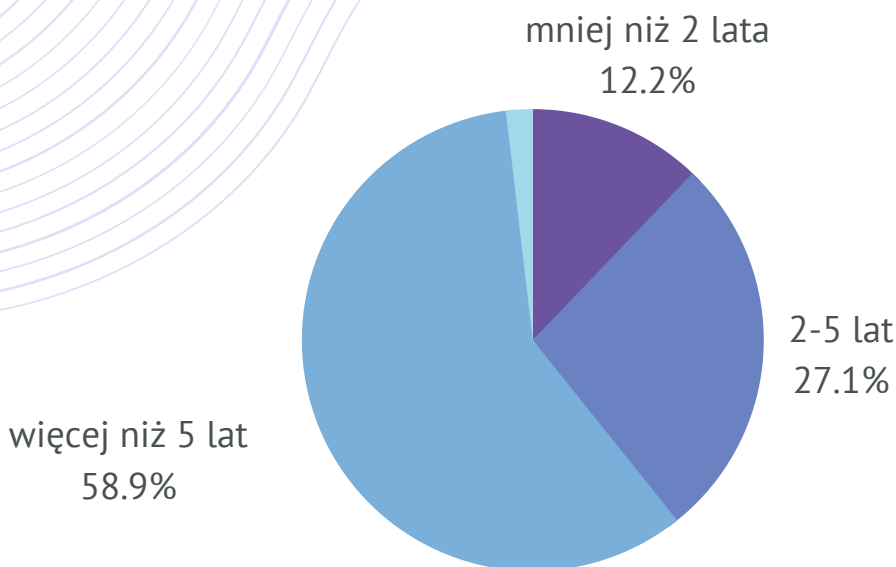
W ramach badania brano również pod uwagę miejsce zamieszkania i analizowano jego potencjalny wpływ na bariery i potrzeby inwestycyjne. Rozkład respondentów względem miejsca zamieszkania jest dosyć równomierny. 1/3 respondentów mieszka w miastach dużych powyżej 1 mln mieszkańców. Nieco ponad 15% zamieszkuje miasta od 0,5 do 1 mln mieszkańców. Niespełna 20% mieszka w miastach średnich (100 - 500 tys. mieszkańców), a prawie 1/3 respondentów mieszka w miastach mniejszych - do 100 tys. mieszkańców.



DOŚWIADCZENIE INWESTYCYJNE

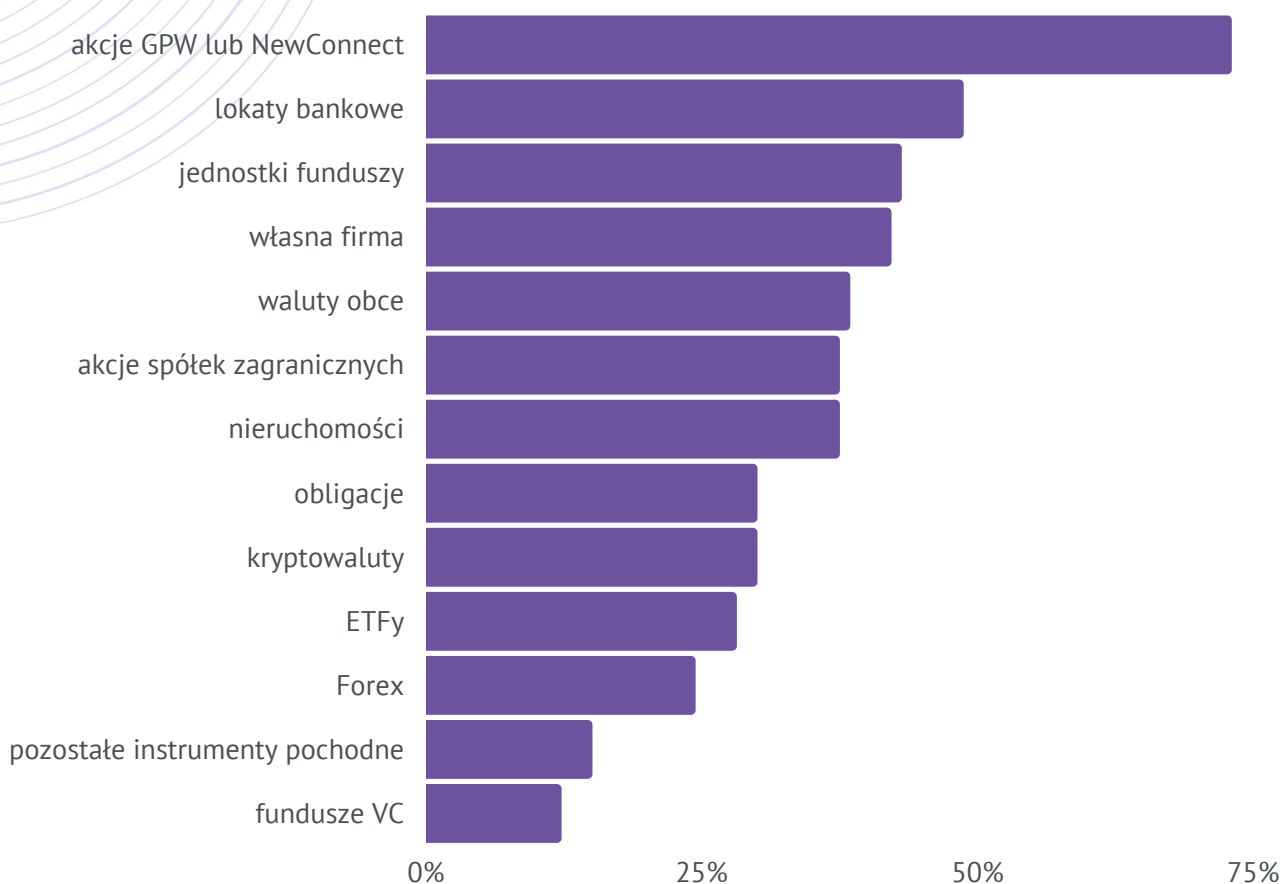
Inwestorzy biorący udział w badaniu to przede wszystkim inwestorzy aktywni na rynku już dłuższy czas (59% respondentów inwestuje dłużej niż 5 lat). Niespełna 30% badanych inwestuje od 2 do 5 lat, a nieco ponad 10% sięga po inwestycje krócej niż 2 lata.

W toku badań staraliśmy się również zebrać respondentów o różnym doświadczeniu inwestycyjnym jeśli chodzi o klasy aktywów. Szczegóły prezentujemy w dalszej części raportu.



DOŚWIADCZENIE INWESTYCYJNE

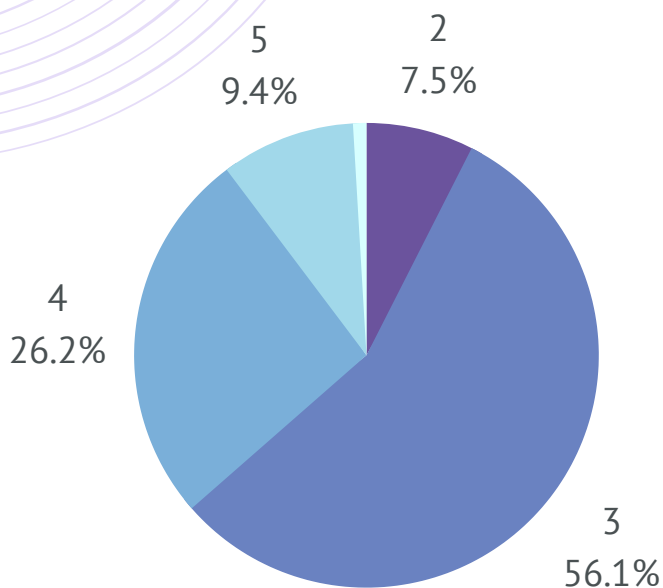
Inwestorzy biorący udział w badaniu inwestują lub inwestowali w przeszłości w różne klasy aktywów. Ponad 70% ma doświadczenie w obszarze akcji GPW lub parkietu NewConnect. Niemal połowa korzysta z lokat bankowych. Niespełna 43% korzysta z jednostek funduszy. 42% badanych inwestuje w rozwój własnej firmy, a nieco poniżej 40% w waluty, akcje spółek zagranicznych i nieruchomości. Nieco poniżej 30% używa obligacji i tyleż samo interesuje się kryptowalutami i ETFami. Wśród respondentów 24% miało styczność z rynkiem Forex.



OCENA SWOICH UMIEJĘTNOŚCI INWESTYCYJNYCH

Inwestorów biorących udział w badaniu poproszono o samoocenę ogólnych umiejętności inwestycyjnych w skali pięciostopniowej, gdzie 1 - brak umiejętności, 5 - znakomite umiejętności).

35% inwestorów ocenia swoje umiejętności jako bardzo dobre lub znakomite, nieco ponad połowa za przeciętne, a jedynie niecałe 10% określa umiejętności jako bardzo słabe.

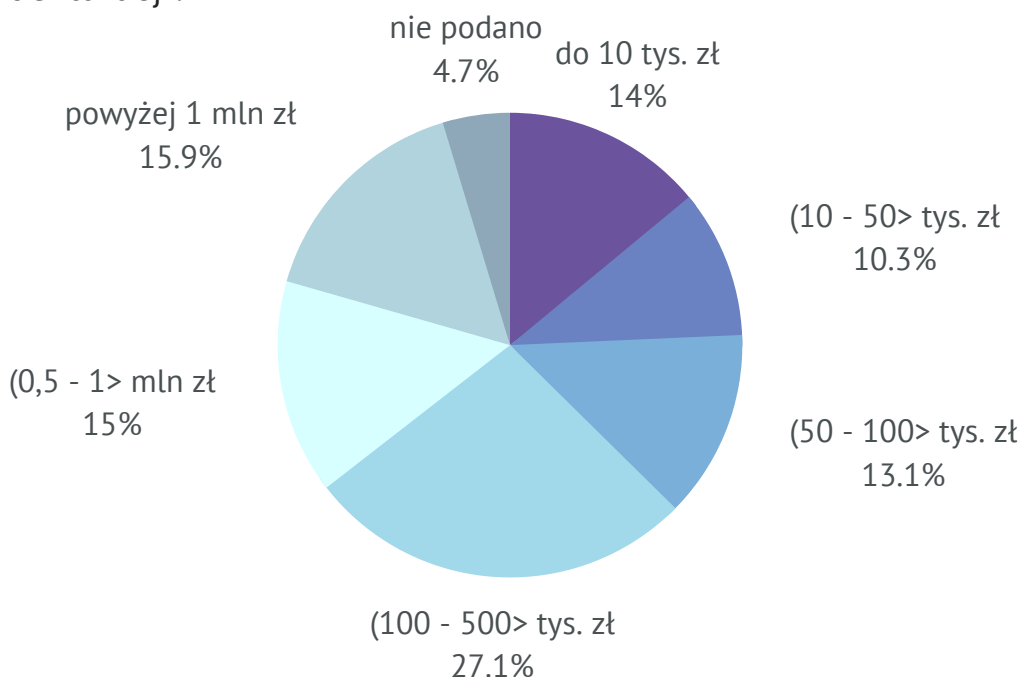


KWOTA POSIADANA W INWESTYCJACH

Respondentów zapytano o wartość aktualnego portfela inwestycyjnego, który nie bierze pod uwagę inwestycji w nieruchomości.

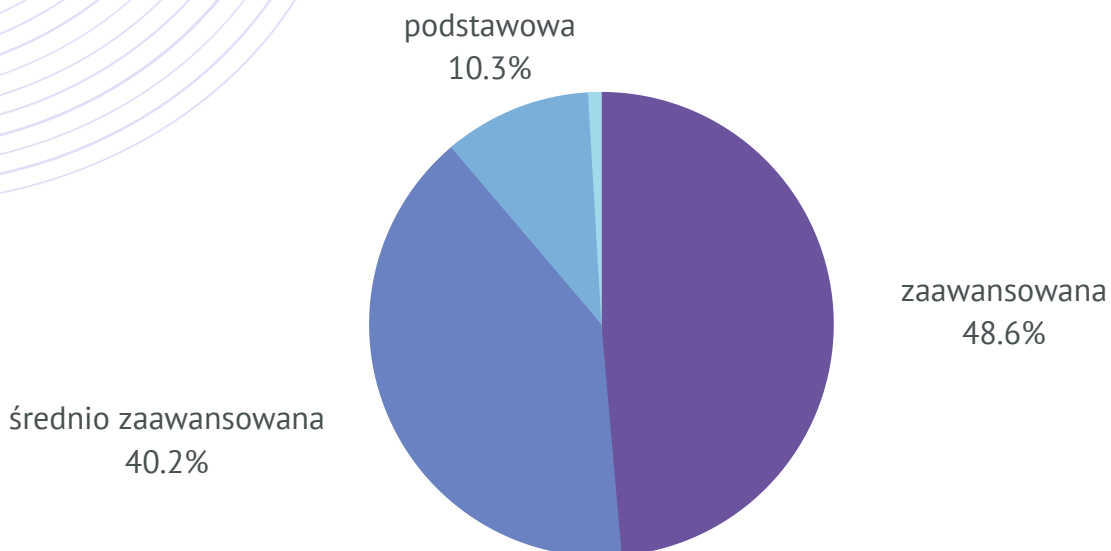
Najbardziej liczna grupa respondentów to inwestorzy o portfelu od 100 do 500 tys. zł (27,1% badanych). Nieco ponad 30% to inwestorzy o dużym lub bardzo dużym portfelu, ponad 0,5 mln zł. 13% respondentów posiada portfel średniej wielkości pomiędzy 50 a 100 tys. zł. Nieco ponad 10% posiada w inwestycjach od 10 do 50 tys. zł, a mikro inwestorzy stanowili 14% ogółu badanych.

W stosunku do rozkładu wielkości portfela polskiego inwestora indywidualnego niniejsze badanie adresuje inwestorów bardziej aktywnych i o zasobniejszych portfelach. W badaniu Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych (2020) polski inwestor indywidualny ma najczęściej portfel o wartości 10 - 50 tys. zł (33% inwestorów), portfel o wartości 50 - 100 tys. zł posiada 17,4% respondentów, a ten o wielkości 100 - 500 tys. zł nieco ponad 20% inwestorów. Portfele powyżej 0,5 mln zł reprezentują 6,5% badanych, a nieco ponad 8% badanych odmówiło deklaracji.



BIEGŁOŚĆ W UŻYWANIU NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII

Inwestycje w startupy nieodłącznie związane są z elementem technologii, stąd w trakcie badania poddano analizie również podstawowy parametr samooceny biegłości w używaniu i rozumieniu nowoczesnych technologii przez uczestników badania. Prawie połowa inwestorów ocenia swoją biegłość w nowoczesnych technologiach jako zaawansowaną. Nieco ponad 40% ocenia siebie jako średnio zaawansowanych. 10% twierdzi, że biegłość w nowoczesnych technologiach ma na poziomie podstawowym.



JAK CZYTAĆ WNIOSKI Z BADANIA

W niniejszym raporcie przedstawiamy część z wniosków projektu badawczego. Wnioski prezentowane są w trzech obszarach merytorycznych:

1. **Zainteresowanie startupami**
2. **Forma inwestycji**
3. **Bariery i potrzeby na drodze decyzji inwestycyjnych**

Każda z części prezentuje wnioski z odpowiedzi respondentów w badaniu ilościowym oraz cytaty z wywiadów pogłębionych realizowanych w ramach badania jakościowego (podrozdziały *Refleksje*).



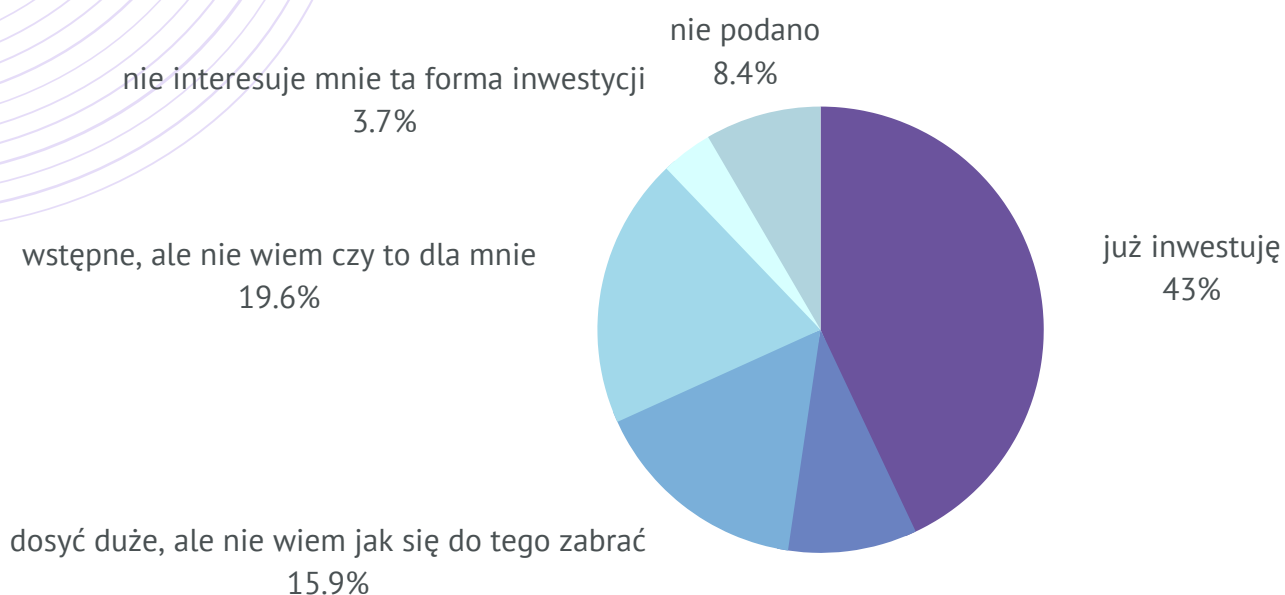
ZAINTERESOWANIE STARTUPAMI

38

CZ. 1 Z 3
ZAINTERESOWANIE
STARTUPAMI

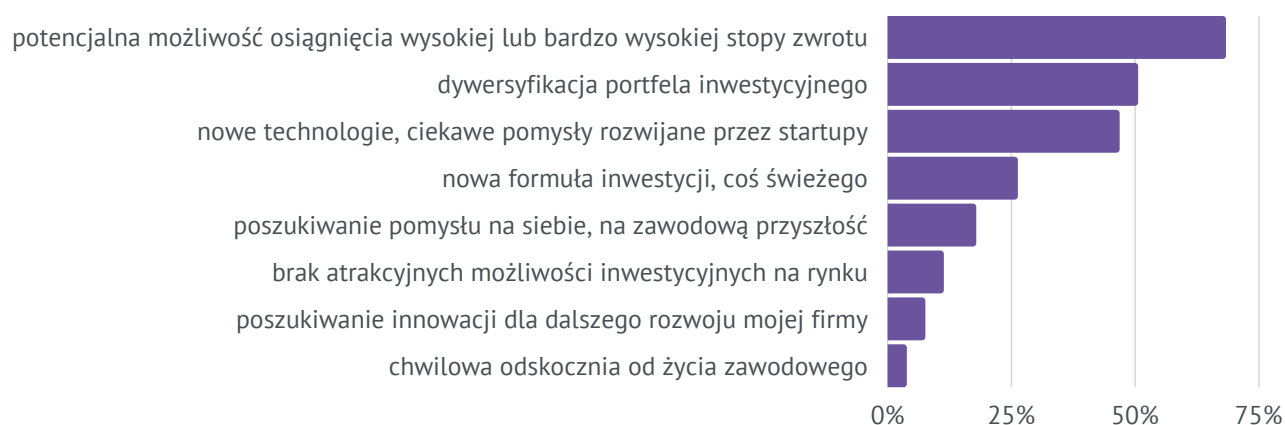
1.1. JAK DUŻE JEST TWOJE ZAINTERESOWANIE INWESTOWANIEM W STARTUPY?

43% respondentów już inwestuje w startupy w różnej formie - o preferowanych formach inwestycji piszemy w dalszej części raportu. Nieco ponad 15% osób wykazuje dosyć duże zainteresowanie tego typu inwestycjami, ale nie wie jak się do nich zabrać. Prawie 20% zaczyna się interesować, ale nie jest przekonana czy to właściwy dla nich rodzaj inwestycji.



1.2. JAKIE SĄ POWODY TWOJEGO ZAINTERESOWANIA INWESTYCJAMI W STARTUPY?

Respondentów zapytano o powody zainteresowania inwestycjami w startupy. Powodem najczęściej wskazywanym (prawie 70% respondentów) jest potencjalna możliwość wysokich stóp zwrotu. Nieco ponad 50% osób wskazało na dywersyfikację portfela inwestycyjnego. Dla prawie połowy respondentów ważny jest czynnik nowych technologii i ciekawych pomysłów rozwijanych przez startupy. 26% wskazuje na atrakcyjność nowej formuły inwestycji, coś świeżego. Co ciekawe - prawie 18% interesuje się tą formą inwestycji, ponieważ poszukuje pomysłu na siebie i na swoją zawodową przyszłość. Nieco ponad 11% wskazuje na brak atrakcyjnych alternatyw inwestycyjnych na rynku. Prawie 8% traktuje inwestowanie w startupy jako możliwość poszukiwania innowacji dla dalszego rozwoju swojej firmy. 4% osób traktuje inwestowanie w startupy jako chwilową odskocznnię od życia zawodowego.



REFLEKSJE

To dla mnie oczywiście chęć uzyskania ponadprzeciętnej stopy zwrotu, choć statystyki nie są raczej zbyt optymistyczne. To też chęć uczestniczenia w przygodzie. Najczęściej młodzi bardzo inteligentni ludzie próbują coś zbudować, więc chciałbym uczestniczyć w takich przygodach, oddać coś od siebie tym młodym dalej.



Po pierwsze - to trochę misyjne, patriotyczne myślenie. Siłą polskiej gospodarki jest eksport. Jeśli chcemy dostatnio żyć, to musimy produkować rzeczy, które ludzie chcą kupować na całym świecie. O sile gospodarki decyduje eksport. Nie ma innej opcji niż przez startupy tak szybko go budować.

Po drugie - to forma lokowania pieniędzy oczywiście o dużym ryzyku, choć patrząc jakie są alternatywy, nieruchomości oczywiście są w miarę spokojne, ale giełda ma swoje humory. Inwestowanie w startupy to faktycznie jest duże ryzyko, ale daje możliwość fajnego ciekawie dywersyfikowanego portfolio.

Po trzecie - ciekawi mnie to co ludzie robią. Cenię sobie to co nasza sieć aniołów robi, przewija się ileś różnych startupów, jest tam fajna interakcja z ludźmi.

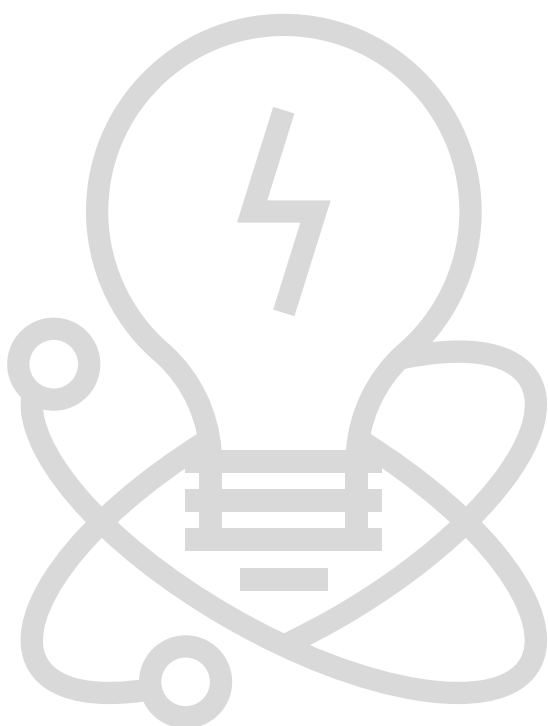
Na koniec - to jest trochę poziom wiary, oczywiście można merytorycznie ocenić, sprawdzić XLSy, ale to jest wiara w ludzi, w pasjonatów, pełnych chęci, to jest wartość sama w sobie. Za tym idzie oczywiście większe prawdopodobieństwo zwrotu z inwestycji.



REFLEKSJE

W zależności od konkretnego rozwiązania i tego co ono może wnieść nawet dla ludzkości, to może być taki magiczny faktor X. Nie bałbym się tego stwierdzenia. Chodzi w tych inwestycjach o to, żeby to coś, ten produkt startupu zmieniał życie, a nie marnował nam czas. Szukam produktów, które zmieniają jakieś relacje, codzienność. Zawsze upatruję takiego drivera w spółkach. To jest taki element intuicji, może oczywiście nie zawsze trafionej - czasem młodszy koledzy mnie oświecają, że ten wynalazek nie zadziała.

Czynniki czysto inwestorskie to jest drugi etap, taki mimo wszystko metodologiczny, bo o ile sam pomysł może być genialny, to już wykonanie może go położyć. Jaki jest pomysł na zorganizowanie tego? Jacy są wspólnicy, co zainwestowali, czego teraz potrzebują? No chyba, że ta zmiana proponowana jest tak daleko idąca, że trzeba złamać jakieś status quo i wtedy te założenia i XLSy mało co nam dają w analizie.



1.3. CO SKŁONIŁOBY CIĘ DO INWESTYCJI W DANY STARTUP?

Respondentów zapytano o to co skłoniłoby ich do inwestycji w dany startup. Respondenci oceniali czynniki na skali 1-5, gdzie gdzie 1 - nie jest ważne, 5 - bardzo ważne).

Najwięcej respondentów (ponad 80%) wskazało, że istotny albo bardzo istotny jest **dobry model biznesowy**.

70% inwestorów patrzy na to jak **ciekawy** jest **pomysł** i jakie jest **doświadczenie założycieli**.

Nieco poniżej 70% ocenia lub próbuje ocenić **innowacyjność technologii**.

Nieco ponad 60% wskazuje na ważność sprecyzowanego **horyzontu wyjścia z inwestycji** i **łatwość** z niej **wyjścia**, **dobry model finansowy** oraz pomysł na **proces sprzedaży**.

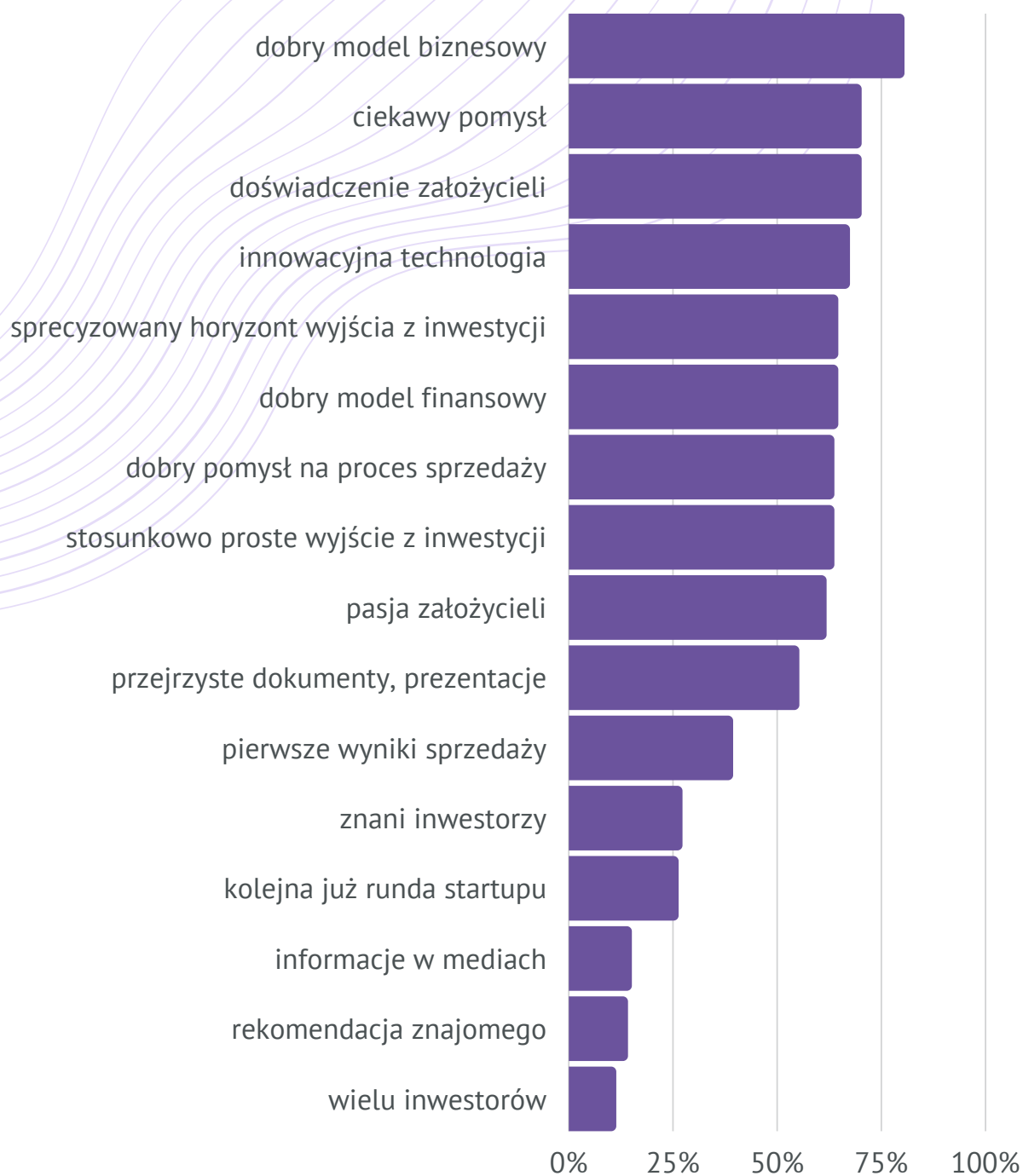
Dla 60% respondentów istotna jest również **pasja założycieli**.

Ponad połowa wskazuje na wagę **przejrzystych dokumentów i prezentacji**.

Mniej istotne są **kolejna już runda** startupu (26%), **informacje w mediach**, **rekomendacja znajomego** i **liczba inwestorów** w projekcie.

Szczegółowa lista powodów prezentowana jest na grafice na kolejnej stronie.

1.3. CO SKŁONIŁOBY CIĘ DO INWESTYCJI W DANY STARTUP?



REFLEKSJE

Kompetentny zespół jest ważniejszy od pomysłu. Istotna jest też mimo wszystko pełna dokumentacja projektowa. Rekomendacje mają też dla mnie ogromne znaczenie.

Ja wybieram startupy z obszaru moich zainteresowań, gdzie mam jakąś wiedzę, nie zapuszczam się w obszar, na którym się nie znam. Liczy się pomysł. Tu przeważają ludzie - powinni mieć jakieś doświadczenie, doświadczenie branżowe. Model finansowy i biznesowy - ja jestem akurat za pivotowaniem, ten model może się zmieniać. Dokumenty - nie muszą na początku być takie znów przejrzyste, ale potem muszą być rzetelnie sporządzone. Rekomendacja dla mnie też ma znaczenie.

Ja muszę widzieć potencjał wejścia na giełdę. Team - to osoby, które są w stanie się przedstawić, też takie doświadczone w biznesie, niekoniecznie w danej branży. Projekt - to musi być coś innowacyjnego, a nie 10ty browar. Model biznesowy, finansowy - to oczywiście ma znaczenie, ale największy temat to exit, bo tu jest zawsze duże ryzyko zamrożenia kapitału na dłużej niż by się chciało. Znani inwestorzy nie mają dla mnie znaczenia, totalnie nie, to może być zwykła reklama i zero wartości.



REFLEKSJE

Ludzie, rynek, produkt - w tej kolejności, bo inwestuję seedowo, wiem że produkt jeszcze może się zmieniać. Rynek powinien być duży.



Zawsze chcę zobaczyć na co zostaną wydane pieniądze z rundy, w której uczestniczę, choć nie oczekuję prognoz na 3-5 lat, bo to jest czysta futurologia. Prognozy natomiast na 12-18 miesięcy tak. To daje mi obraz jak myślą ci przedsiębiorcy, kogo chcą zatrudnić, jakie mają założenia co do przychodów i muszę zrozumieć czy to co oni zakładają ma rację bytu. Staram się nie inwestować w projekty, które nie mają jeszcze klientów. Oczekuję więc projekcji finansowej na okres rundy. Określić chcę jak realne jest, że ta runda pozwoli na dojście do miejsca kolejnej rundy.

Posiadanie anioła biznesu mocno osadzonego w tej branży jest ważne, bo on potencjalnie będzie mógł pomóc temu startupowi. Efekt wtedy może być wtedy większy.

To połączenie kilku czynników: i. pomysł bez dwóch zdań, ii. operacyjna sprawność i timing, żeby zespół był w stanie gdzieś go doprowadzić i udowodnić, że jest potencjał. Jakiś też dowód na zespół - tam powinien być ogień i pasja w oczach ludzi.

Cenne jest też ich doświadczenie, historia - to też jakiś w miarę istotny dla mnie czynnik. Ludzie z kołyski biznesowej na pewno będą wymagać coachingu i prowadzenia za rękę.

W trakcie spotkań albo zapalają mi się lampki, albo lepiej to wszystko czuję. To trochę praca i decyzja na uczuciach. To też jednak partnerstwo, chciałbym mimo wszystko mieć tam wpływ.



REFLEKSJE

Potencjał rynku, grupy docelowej i możliwość skalowania poza Polskę. Czy jakiś element niszowości? On też może być fajny.

Zadać trzeba przede wszystkim też sobie pytanie: Jaki jest koncept biznesowy? Czy on spotka się z rynkiem? Na cyfry trzeba również spojrzeć. Taki inwestor musi się zastanowić czy to filantropia czy też inwestycja.

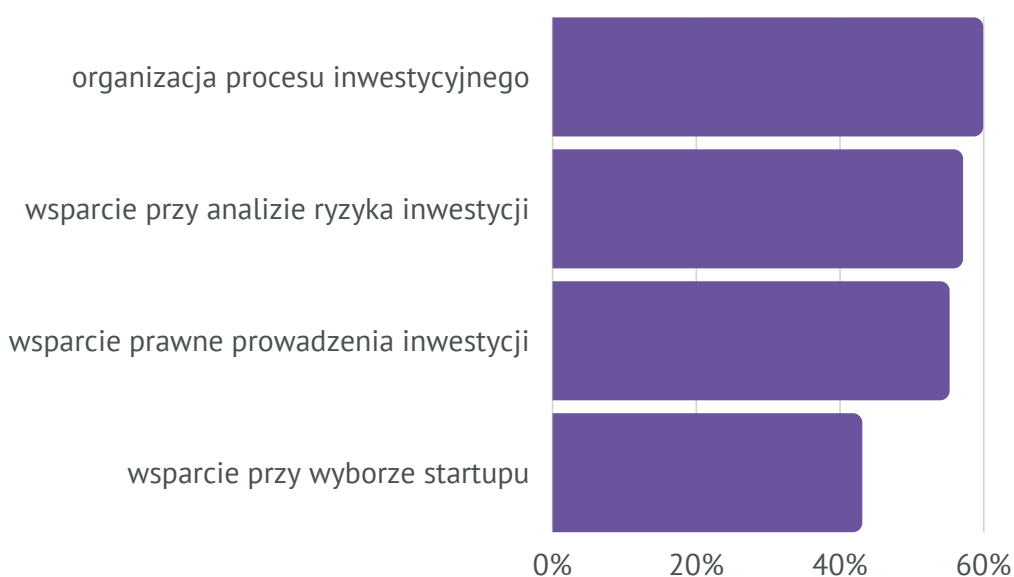
Zespół - musi być taki inventor, pozytywny freak, ale potem potrzebny jest też ten backoffice, ludzie ze skrupulatnością, spokojem. Dziś żyjemy w takim świecie, że ilość regulacji prawnych potrafi zabić, potrafi zabić najfajniejszy pomysł odpowiedzialnością skarbową czy nawet prostym RODO. Tutaj takie doświadczenie w poruszaniu się po tym ekosystemie jest ważne, bo sama zdolność inwencji jest pomysłem dobrym na porażkę.



1.4. JAK WAŻNE SĄ DLA CIEBIE POSZCZEGÓLNE TYPY WSPARCIA ZEWNĘTRZNEGO W PROCESIE INWESTYCJI?

Respondentów zapytaliśmy o to jakiego wsparcia w procesie inwestycji najbardziej potrzebują. Ważność wsparcia oceniana była na skali 1-5, gdzie 1 - nie jest ważne, 5 - bardzo ważne.

Niemal 60% osób wskazało, że istotna lub bardzo istotna jest dla nich organizacja procesu inwestycyjnego. Dla 57% ważne jest wsparcie przy analizie ryzyka inwestycji. 55% wskazuje potrzebę wsparcia prawnego w prowadzeniu inwestycji, a 43% potrzebuje pomocy przy wyborze właściwego startupu.



REFLEKSJE

Moja sieć aniołów biznesu szuka i prezentuje wybrane startupy, widzę dużą różnicę jakościową kiedy startup jest zaopiekowany przez fundusz albo sieć i kiedy prezentacja jest przygotowana przy ich wsparciu. Ważne dla mnie przy inwestycji jest wsparcie w finansowym due diligence i w prawnym też. Kojarzenie inwestorów też jest cenne i prowadzenie negocjacji, o tak.

”

Wsparcie przy scoutingu i pierwszym wyborze projektów są najważniejsze. Przeciętny fundusz przewija duże kilkaset projektów rocznie. Nie mówię już tu o tych największych. BAs nie przyciągają aż tylu startupów i nie mogą tylu przerobić.

Wsparcie prawne i procesowe - to nie jest rocket science, choć usprawnia proces.



1.5. JAKI RODZAJ WYJŚCIA Z INWESTYCJI JEST DLA CIEBIE PREFEROWANY?

Zapytaliśmy respondentów o preferowany rodzaj wyjścia z inwestycji. Prawie połowa respondentów wskazuje na preferencję sprzedaży udziałów przy debiucie giełdowym spółki. 35% osób chciałoby sprzedać udziały inwestorowi branżowemu lub innemu inwestorowi finansowemu. Dla 1/3 badanych forma wyjścia z inwestycji nie ma znaczenia. 21% chciałoby zakończyć inwestycję przy wykupie udziałów przez założycieli.



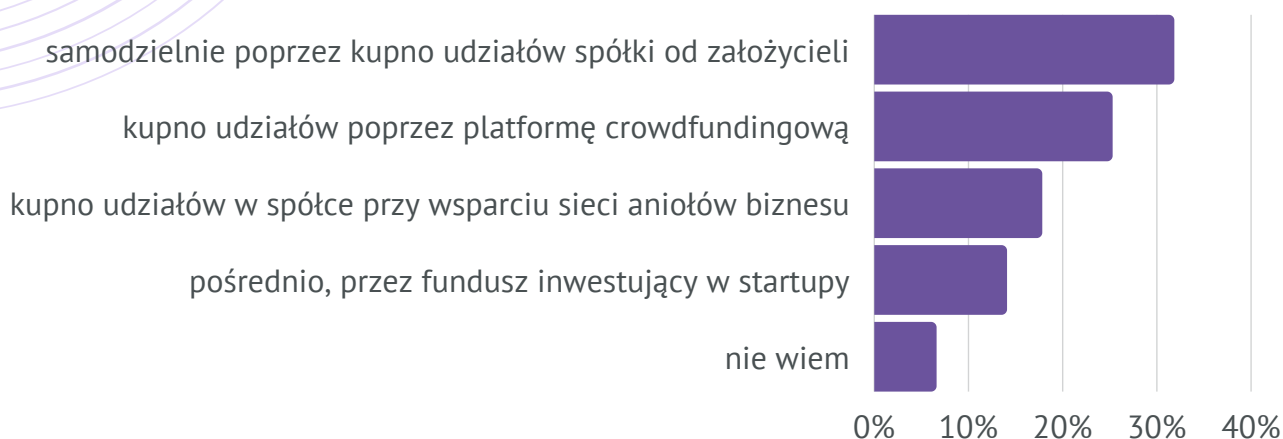
FORMA INWESTYCJI

51

CZ. 2 Z 3 FORMA INWESTYCJI

2.1. KTÓRY SPOSÓB INWESTOWANIA W STARTUPY WYDAJE CI SIĘ NAJLEPIEJ DOPASOWANY DO TWOICH POTRZEB?

Dominującym preferowanym sposobem inwestowania w startupy jest samodzielna, bezpośrednia inwestycja poprzez kupno udziałów spółki od założycieli (prawie 1/3 respondentów wskazała ten model jako preferowany). 1/4 badanych wskazuje preferencję do inwestycji poprzez platformę crowdfundingową. Niemal 20% woli zainwestować przy wsparciu sieci aniołów biznesu, a 14% wybiera inwestycję przez fundusz VC. 7% inwestorów nie jest zdecydowanych co do preferowanego modelu inwestycji.





REFLEKSJE

Byłbym za tym, aby w tym polskim raczkującym świecie startupowym budować taką przejrzystą otwartą platformę dla startupowców. Bo skąd oni mieliby różne rzeczy wiedzieć. U nas nie ma szkół startupowych, tyle co człowiek na YT obejrzy, przeczyta książki z Doliny Krzemowej. I potem są olbrzymie braki produktowe, nie ma umiejscowienia w rynku. Często jest taki technologiczny sobie coś wymyślił i super sprzedawca jest, ale brakuje tej otoczki produktowej, dopasowania produktu i rozwoju produktowego.

Co do formy inwestowania - formuła anioła biznesu jest w moim przypadku ok, bo nie szukam tylko ulokowania pieniędzy, ale cały proces jest dla mnie ciekawy, angażujący. Widzę też, że po drugiej stronie startupy szukają takich osób które im pomogą. Gdybym chciał tylko zainwestować pieniądze, to pewnie do sprawdzonego funduszu bym poszedł, który zrobiłby to bez mojego udziału. Bardzo fajna rzecz jest jak fundusze do współudziału z BAs inwestują. Wtedy fundusz bierze jakieś formalności, a BAs może zaoferować poradę/pomoc.

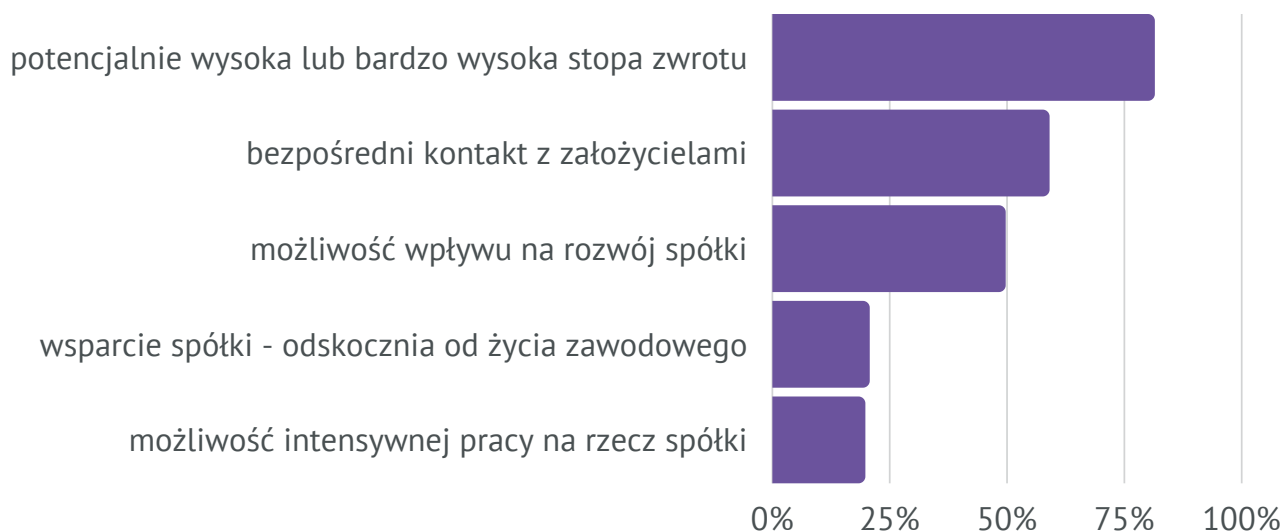
Crowdfunding jest bardzo fajny, ale trzeba mieć świadomość, że nie do wszystkiego się nadaje, nie do każdego produktu. Nie dla skomplikowanego B2B.

To co mi się podoba, że rynek polski tak idzie, to że aniołowie biznesu sporo już kooperują z VCs czy tymi łączonymi z PFRem. Tyle, że wymiana informacji jest dość otwarta, o ile jest się w tym networku. Brakuje trochę takiego networku zupełnie otwartego, tak żeby osoba z ulicy weszła i mogła dołączyć. Trochę hermetyczny ten nasz network jeszcze. Z drugiej strony ta hermetyczność jest trochę zrozumiała, bo jednak mówimy o dużych pieniądzach i musi tu być mimo wszystko jakaś kontrola.

2.2. CO SKŁONIŁOBY CIĘ DO BEZPOŚREDNIEGO ZAINWESTOWANIA W STARTUP, POPRZECZ KUPNO JEGO UDZIAŁÓW?

Zapytaliśmy respondentów o powody, dla których zainwestowaliby w startup w modelu bezpośrednim - poprzez kupno jego udziałów. Inwestorzy oceniali istotność powodów w skali 1-5 gdzie 1 - nie jest ważne, 5 - bardzo ważne.

81% respondentów oceniło potencjalnie wysoką lub bardzo wysoką stopę zwrotu jako ważny lub bardzo ważny czynnik, dla którego inwestorzy wybraliby metodę inwestycji bezpośredniej. Dla niemal 60% istotny jest w przypadku tego modelu bezpośredni kontakt z założycielami. Prawie 50% osób wskazuje na możliwość wpływu na rozwój spółki. Wsparcie spółki jako odskocznia od życia zawodowego i możliwość intensywnej pracy na rzecz projektu są istotne dla znacznie mniejszej liczby respondentów - około 20% badanych wskazuje takie powody jako istotne.



REFLEKSJE

Inwestuję bezpośrednio jeżeli osoby przychodzą do mnie z dobrym pomysłem, ale w obszarze, na którym się znam w sensie operacyjnym.

Ogólnie bardzo mało zachęt jest ze strony państwa - ulgi podatkowe na cele analizy, przygotowania inwestycji - przydałyby się jakieś bonusy, ulgi podatkowe, na analizy prawno-księgowo-ekonomiczne - żeby minimalizować to ryzyko inwestycyjne. PFR ma dla siebie takie środki, ale nie dla aniołów czy sieci aniołów.

Osób na rynku nie jest też zbyt dużo jeśli chodzi o analizę startupową. W Europie Zachodniej jest więcej.

Taka bezpośrednia inwestycja wymagałaby ode mnie większego zaangażowania, pewnie chciałbym zaangażować kogoś z zewnątrz, aby mi doradził, to też jest koszt. Pewnie po kilku inwestycjach byłoby to już dla mnie łatwiejsze. Może taka bezpośrednia inwestycje chętniej w obszarze friends&family, bo łatwiej wtedy ją zweryfikować.



2.3. CO SKŁONIŁOBY CIĘ DO POŚREDNIEGO INWESTOWANIA W STARTUPY PRZY POMOCY FUNDUSZU?

W toku prac zbadano otwartość inwestorów na inwestycje poprzez fundusz VC. Inwestorzy oceniali istotność czynników, które skłoniłyby wybór tego modelu. Istotność czynników oceniana była w skali 1-5, gdzie 1 - nie jest ważne, 5 - bardzo ważne.

71,03% respondentów wskazało **zachęty podatkowe** jako ważny lub bardzo ważny czynnik przy wyborze tej formy inwestycji.

Doświadczenie zespołu inwestycyjnego istotne jest dla 68% badanych, a dla 67% - dotychczasowe wyniki funduszu.

Nieco ponad połowa respondentów wskazuje na wagę potencjalnie **niższego poziomu ryzyka inwestycji**, a 48% zachęciłby **zamknięty portal dla inwestorów**, publikujący informacje o inwestycjach.

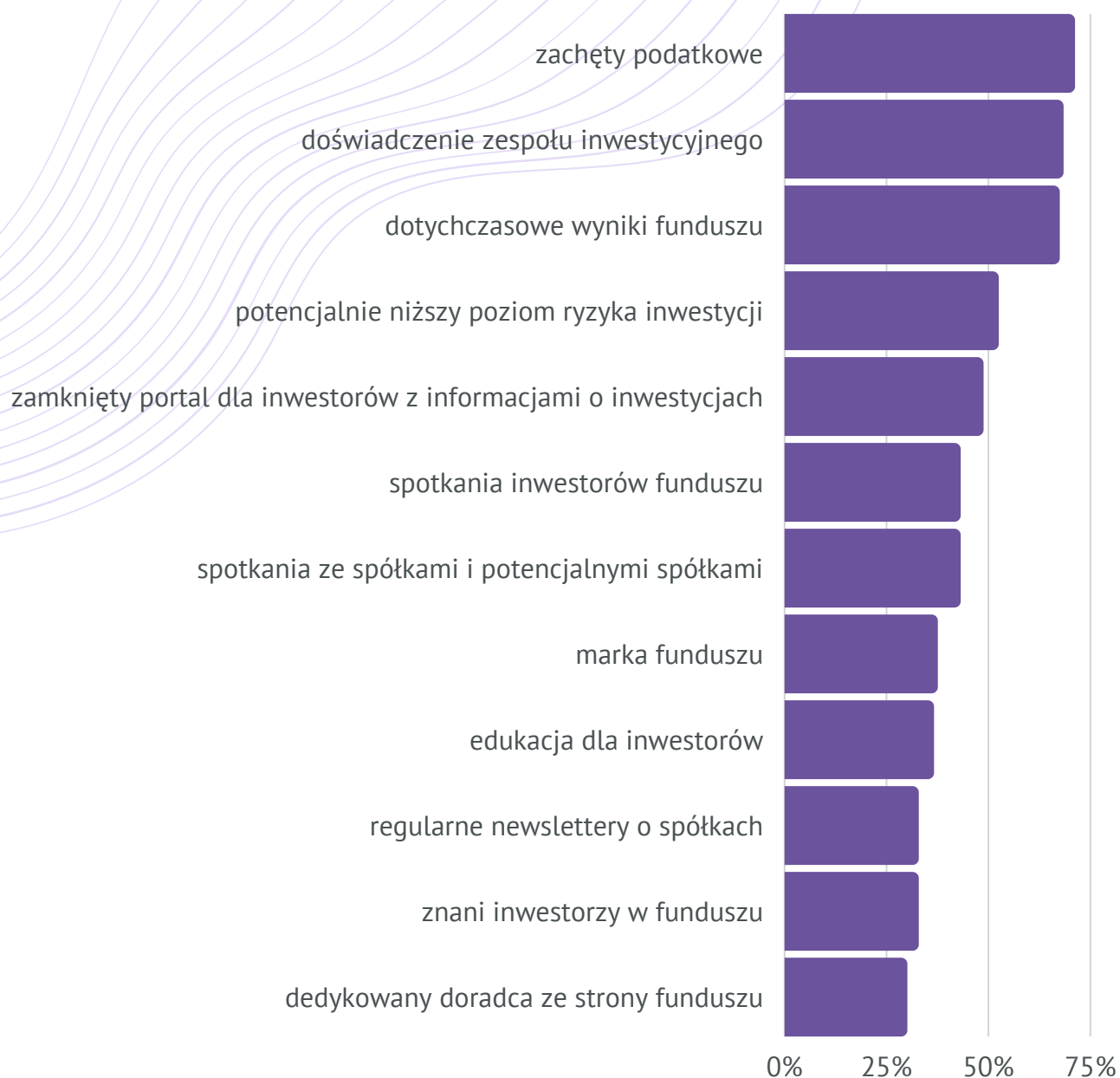
43% osób skłoniłyby **spotkania inwestorów** funduszu i **spotkania ze spółkami** i potencjalnymi spółkami ubiegającymi się o inwestycje.

Dla 37% respondentów ważna jest **marka funduszu** i dla podobnej liczby osób - edukacja udostępniana inwestorom.

1/3 respondentów wskazuje na **regularne newslettery** o spółkach i docenia znanych inwestorów w funduszu.

30% osób przekonałoby posiadanie **dedykowanego doradcy**.

2.3. CO SKŁONIŁOBY CIĘ DO POŚREDNIEGO INWESTOWANIA W STARTUPY PRZY POMOCY FUNDUSZU?





REFLEKSJE

Jestem inwestorem w jednym z funduszy alfowych. Można byłoby podzielić te nasze fundusze na stricte venturowe i te wspierane środkami pomocowymi. Niestety z tymi pomocowymi jest różnie, mam tu różne doświadczenia. I jest fundamentalne też tu u nas niezrozumienie czym jest venture. W Izraelu wiadomo że to jest bardzo wysokie ryzyko, większość się nie udaje, ale jak już coś się uda, to sprzedają za parę mld usd. U nas stawia się na taką mierność. Ciężko jest inkubować rzeczy, jak się patrzy tylko na to jaki jest zwrot. To jest często inwestycja w coś czego jeszcze nie wiemy. To trochę jak laboratorium chemiczne, tam marnowanie ma sens bo jest potrzebne jako mechanizm dochodzenia do wielkich rzeczy. Trudno jest budować rozwój na strachu i obawach na tym co się dzieje. Trzeba z otwartością podejść do takiego rozwoju.

W ostatnich umowach NCBiRowych pojawiły się poziomy zabezpieczeń obciążające osoby zarządzające. Próba takiego obciążenia i to osobistą odpowiedzialnością - to to tu trzeba kamikadze. To tak jakbyśmy na każdą nogę od razu doczepili po 100kg ładunku.



2.4. CO SKŁONIŁOBY CIĘ DO INWESTOWANIA W STARTUPY PRZY WSPARCIU SIECI ANIOŁÓW BIZNESU?

Respondenci oceniali również powody, które skłoniłyby ich do zainwestowania przez sieć aniołów biznesu. Powody oceniano w skali 1-5, gdzie 1 - nie jest ważne, 5 - bardzo ważne.

Podobnie jak w przypadku funduszy VC, dla inwestycji przy wsparciu sieci aniołów biznesu ważne lub bardzo ważne byłyby **zachęty podatkowe** (63% wskazań).

Inwestycyjne **doświadczenie** członków sieci istotne jest dla 61% respondentów, a **dotychczasowe wyniki** sieci dla 60% osób.

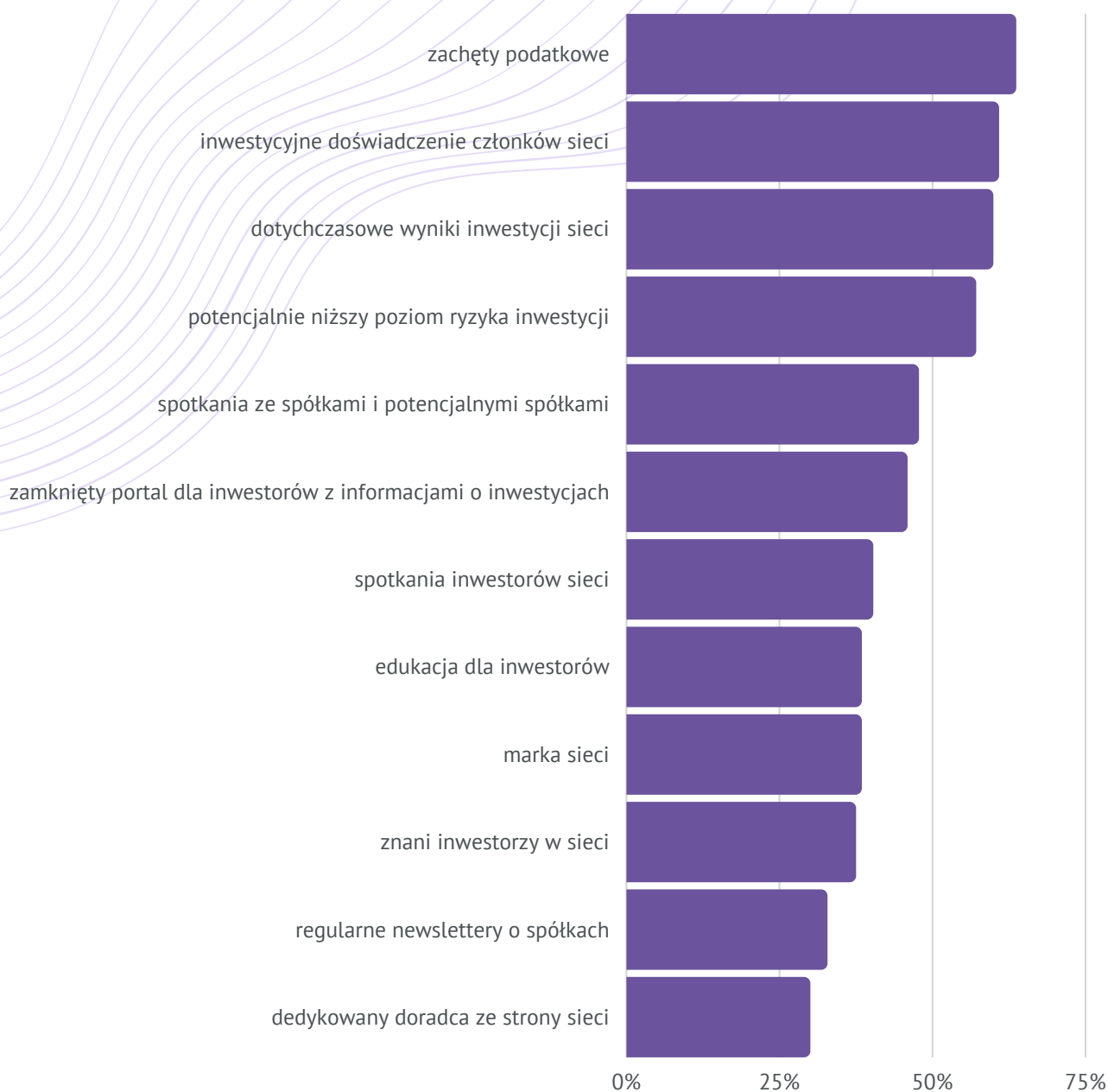
Nieco mniej, bo 57% osób wskazuje na potencjalnie **niższy poziom ryzyka inwestycji**.

48% osób przekonałyby **spotkania ze spółkami i potencjalnymi spółkami**, a 46% doceniłoby **zamknięty portal dla inwestorów** z informacjami o inwestycjach sieci.

Dla 40% badanych ważne są **spotkania inwestorów** zrzeszonych w sieci, a dla 38% **działania edukacyjne i marka sieci**.

Nieco mniej osób wskazuje obecność **znanych inwestorów** jako ważny czynnik wyboru tego modelu inwestycji. Dla 1/3 badanych istotne są regularne **newslettery** o spółkach, a 30% wskazuje potrzebę dedykowanego **doradcy** ze strony sieci.

2.4. CO SKŁONIŁOBY CIĘ DO INWESTOWANIA W STARTUPY PRZY WSPARCIU SIECI ANIOŁÓW BIZNESU?





REFLEKSJE

Sieć daje taką elastyczność. Ktoś za mnie zrobi robotę gdy nie mam czasu. Cenię community pomiędzy aniołami, powstają nawet nie tyle sieci, a syndykaty aniołów. Są takie osoby, które historycznie coś razem zrobiły a teraz inwestują wciąż razem.

Ja mam kilka różnych doświadczeń, nie tylko z siecią aniołów, w której teraz jestem. Sieć jak to sieć, jak w crawlerze się płynie, różne rzeczy potrafią do sieci wpaść. Tu jest przewaga zasysania większej liczby projektów niż u samego anioła biznesu. Z drugiej strony jest powtarzalność przygotowywania materiałów, dokumentów inicjujących proces zapoznawania się z projektem w sposób bardziej zestandaryzowany, to oszczędza czas przy dzisiejszym pędzeniu za wieloma rzeczami.

Jeśli jest jakaś koinwestycja w sieci, to można znaleźć kolegów, którzy dzielają to moje WOW i też nasze wspólne doświadczenia pozwalają na wypracowanie wspólnej strategii inwestycyjnej. Czasem to nasze WOW powiązane jest z tym, że mamy podobne biznesowe doświadczenie. Czasem widzimy, że dołożenie naszych relacji może pomóc takiemu startupowi. Czasem nasz kontakt w branży może przełożyć się na kontrakt, który potwierdza słuszność takiego projektu.

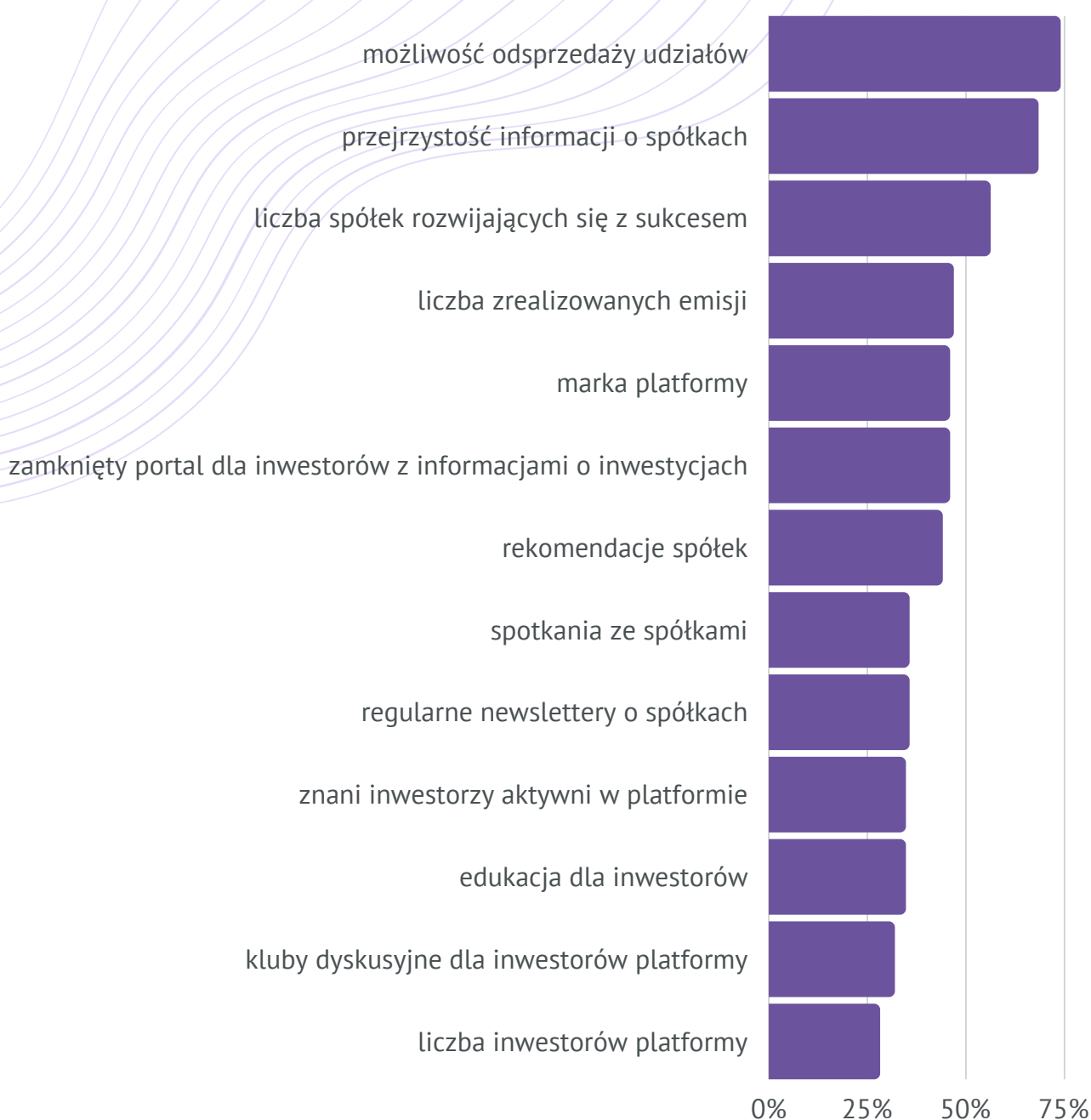
Też potem trzeba myśleć o wyjściu z inwestycji. Taki wspólny feeling osób wspólnie inwestujących pozwala w tej kwestii się dogadać, zaplanować. Zarządzanie większą ilością inwestorów też może być trudne, więc to ważne żeby było zrozumienie między nimi.

2.5. CO SKŁONIŁOBY CIĘ DO INWESTOWANIA W STARTUPY POPRZEZ PLATFORMĘ CROWDFUNDINGOWĄ?

Co może skłonić respondentów do korzystania z platformy crowdfundingowej? W badaniu ocenie podlegała istotność poszczególnych czynników, określana w skali 1-5, gdzie 1 - nie jest ważne, 5 - bardzo ważne.

- Dla największej liczby osób (74% ankietowanych) ważna lub bardzo ważna jest **możliwość odsprzedaży udziałów** w platformie.
- 68% wskazuje na wagę **przejrzystości informacji o spółkach**.
- 56% podkreśla istotność **liczby spółek platformy rozwijających się z sukcesem**.
- Blisko połowa (47%) wskazuje na **liczbę zrealizowanych emisji**.
- **Marka platformy** ważna jest dla 46% respondentów. Dla podobnej liczby osób istotna byłaby **zamknięta platforma** dla inwestorów prezentująca informacje o inwestycjach.
- 44% respondentów przyciągnęłyby do tego modelu **rekomendacje spółek**.
- Dla 35% osób ważne są **spotkania ze spółkami** i newslettery o spółkach.
- Około 1/3 respondentów wskazuje na wagę czynnika **obecności znanych inwestorów** w platformie oraz czynnika **inicjatyw edukacyjnych**.
- Dla nieco ponad 30% osób istotny byłby **klub dyskusyjny** zrzeszający inwestorów platformy.
- 28% bierze pod uwagę **liczbę inwestorów** platformy jako czynnik ważny w wyborze tego modelu inwestycji.

2.5. CO SKŁONIŁOBY CIĘ DO INWESTOWANIA W STARTUPY POPRZEZ PLATFORMĘ CROWDFUNDINGOWĄ?





REFLEKSJE

Uważam, że crowdfunding jest bardzo ciekawym pomysłem i powinien być promowany i rozwijany w Polsce, również legislacyjnie. To jest bardzo fajny element, taki nawet edukacyjny. To trochę jak grać na giełdzie na platformach demo, tylko z małym kapitałem. Nie ma takiego dużego ryzyka, można popробować, sprawdzić jak to wygląda. Trochę mogę potrenować już na żywym organizmie i inspirować się. To jest pożyteczna funkcja edukacyjna i promocyjna. Na chwilę obecną jest to skupione w zaledwie kilku firmach w Polsce. Dobrze byłoby, żeby to było bardziej dostępne dla inwestorów.

Oj platformy crowdfundingowe to bardziej dla zabawy. Bezpieczniej jest na forexie coś sobie ustrzelić.

Mam za sobą parę takich drobnych inwestycji crowdfundingowych. Myślę, że dobrym kierunkiem jest tokenizacja w tej branży, i obserwuję dzięki wsparciu znajomych biegłych w tych technologiach, jak ten sektor może się zmienić. Ja chciałbym nadążyć za tą cyfrową rzeczywistością. Wydawało mi się, że jestem up-to-date, ale okazuje się, że nie jestem. Szczególnie dla prawnika to bolesne. Szczególnie w prawnym obszarze świat nam odjeżdża. Biorąc pod uwagę tokenizację, mamy tu taką naszą małostkowość, taką "naszość". Trudno nie odnosić się do otoczenia i nie dostrzegać tego co się dzieje dookoła. Takie Emiraty będą akceptować bitcoina, wiele państw już w tym kierunku idzie. Przoduje Azja, US też. Ostatnio zdarzyło mi się zainwestować w student coina. Jest to dla mnie fantastyczne. Buduję na tym biznes i chcę być częścią takich zmian.

**CZ. 3 Z 3 BARIERY I
POTRZEBY NA DRODZE
INWESTYCJI**

3.1. JAKIE ODCZUWASZ BARIERY STOJĄCE NA DRODZE PODJĘCIA DECYZJI O INWESTYCJI W STARTUPY?

Respondenci pytani byli o bariery jakie odczuwają przy podejmowaniu decyzji o inwestycjach w startupy. Ocenie podlegały różne rodzaje barier, oznaczane względem ważności na skali 1-5, gdzie 1 - nie ma znaczenia, 5 - bardzo istotna bariera.

Dla największej liczby respondentów (ponad 70%) istotną lub bardzo istotną barierą jest **wycena startupu i to czy inwestor może zaufać założycielom.**

Nieco ponad 60% inwestorów **nie wie gdzie szukać startupów i jak analizować informacje o startupie.**

Inwestorzy podkreślają również, że **trudne jest wyjście z takiej inwestycji** (61% osób).

Problem z wyborem startupu ma niespełna 59% badanych.

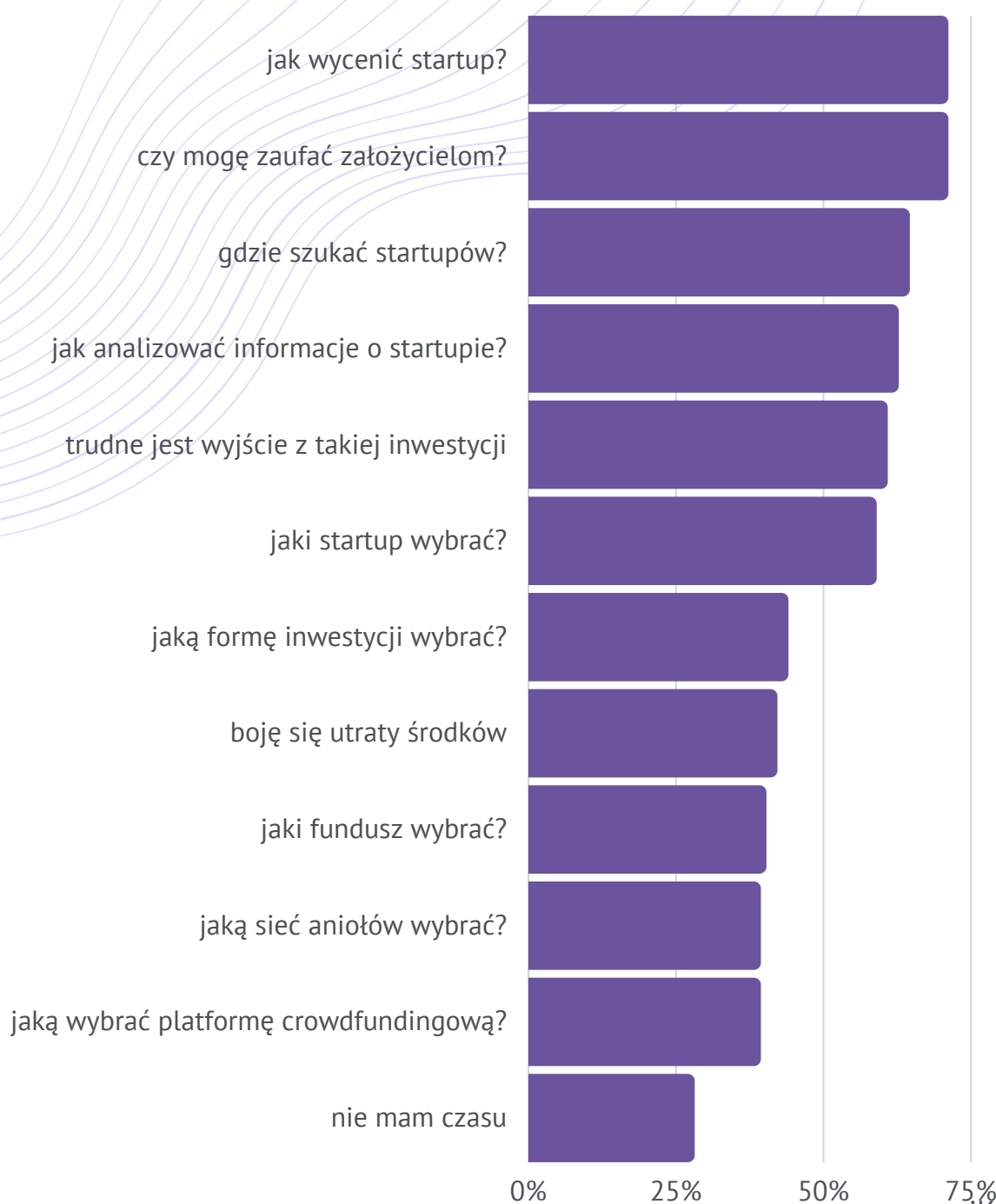
44% osób blokuje **decyzja o formie inwestycji.**

42% inwestorów wstrzymuje **strach przed utratą środków.**

Czterech na dziesięciu badanych zastanawia się **jaki wybrać fundusz, sieć aniołów lub platformę crowdfundingową.**

Jedynie niespełna 1/3 inwestorów wskazuje, że blokadą jest **brak czasu.**

3.1. JAKIE ODCZUWASZ BARIERY STOJĄCE NA DRODZE PODJĘCIA DECYZJI O INWESTYCJI W STARTUPY?



REFLEKSJE

Wiele startupów nie ma przemyślanej koncepcji wyjścia inwestorów, a to duży błąd. Założyciele nie rozumieją też, że wyceny jakie proponują inwestorom powinny podlegać później weryfikacji w zależności od realizacji założeń finansowych. Gdyby przy wycenie w momencie wejścia inwestora towarzyszyły zapisy korygujące ją po roku lub dwóch przy braku realizacji celów, to wówczas znaczenie łatwiej byłoby pozyskać kapitał do ryzykownych projektów na wczesnym etapie rozwoju.

Dużo jest obietnic, wysokie wyceny, brak wyników uzasadniających te wyceny i brak dowieżenia celów zadeklarowanych w procesie inwestycji. Jest to też rynek pełen wyzwań, na którym dosyć trudno wyłapać rzetelne spółki, które realnie zaoferują możliwość wyjścia z inwestycji.

Jest tych startupów przed moimi oczami za dużo, większość ma słabe zespoły może nie tyle pod względem technologicznym co biznesowym. Dlatego też większość nie jest w stanie przyciągnąć żadnego sensownego kapitału nawet jeżeli mają dobry pomysł.

Uważam, że w Polsce brakuje naprawdę dużych funduszy, gdyż nie ma zachęt podatkowych do inwestycji w startupy. W teorii najbezpieczniej jest inwestować przez VC, ale dają zbyt niską stopę zwrotu i zbyt długo trzeba czekać na możliwość realizacji zysków.



REFLEKSJE

Inwestowanie w startupy zacząłem od firm polskich, ponieważ bardzo chciałem wspierać rynek narodowy. Z czasem dołączyłem do zagranicznej sieci aniołów o zasięgu globalnym i niestety widzę, że potencjał polskich spółek, profesjonalizm kadry zarządzającej, umiejętności prezentacyjne itd. jest dużo mniejszy, nawet przy uwzględnieniu 10x niższych wycen. Mam wrażenie, że polskim założycielom brakuje nieco ambicji globalnych oraz ekspozycji na najnowsze światowe technologie - zanim pewne trendy docierają do Polski to te branże są już zdominowane przez USA, UK, Izrael, Chiny.

Dużą barierą inwestycji w Polsce są też bariery transakcyjne:

** potrzeba odwiedzenia notariusza (zwłaszcza dla inwestorów zamieszkujących za granicą) - w USA/UK wystarczy DocuSign*

** mała elastyczność spółek zakładanych online*

Rozwój startupów mógłby być również łatwiejszy, gdyby rozwiązania dotyczące opcji pracowniczych były skodyfikowane i atrakcyjne podatkowo.

Trudno znaleźć informacje o startupach, które poszukują kapitału. Nie wszystkie startupy są też tak szeroko otwarte na polskich aniołów. Trzeba dużo samemu poszukiwać i czytać. Potrzebna byłaby taka łatwo dostępna giełda startupów.





REFLEKSJE

Dla mnie jedyną barierą jest problem z exitem. Widzę wiele fajnych projektów. Samo poszukiwanie projektów jest na pewno jakąś uciążliwością i ocena ich ryzyka i potencjału też. Ja ryzyko określłam w sumie zawsze na 100%.

Brak standaryzacji - to jest spory problem i potrzeba inwestorów. Każdy startup ma swoją metodę raportowania.

Due diligence - zasadniczo tu zawsze trzeba sprawdzić IP i nic więcej, to są przecież młode pomysły.

Zawsze jest to kwestia do indywidualnego rozważenia ryzyka i skłonności ryzyka. My w Polsce mamy z zasady problem z zaufaniem do siebie nawzajem, a tu kwestia tego zaufania jest ważna. Może trzeba promować sukcesy. Im więcej jest otwartości, przejrzystości, fajnej wymiany wiedzy i doświadczeń, tym będzie łatwiej.

Przygotowanie czy brak przygotowania startupów do rozmów, dokumenty nie są przygotowane lub źle przygotowane, niewystarczająco. Pewna szablonowość może powodować, że podchodzimy do procesu w sposób uporządkowany i jednak obiektywny. A to znów obniża barierę ryzyka i zaufania.



REFLEKSJE

Dzisiejsze problemy branży to przede wszystkim problemy regulacyjne, Rzeczywistość nie nadąza za pomysłami startupowców, oni nie mają szans odnaleźć się w systemie prawnym, szczególnie naszym. Jeśli founderzy mogą odnaleźć się w obcym systemie prawnym, zakładając tam firmę, to się tam odnajdą, ale już dla inwestora-Kowalskiego taka np. Malta ma swoje ryzyko, bo lokowanie tam środków jest zawsze większą niepewnością.

Problemem jest też niezrozumienie tego, że w trosce o ochronę rynku i jego uczestników buduje się systemy i zabezpieczenia, które są kompletnym nieporozumieniem. To tak jest jak z użytkownikami drogi. Jak ktoś sobie kupuje Maseratti, to nie tylko dla logo, a też żeby czasem pojeździć szybciej, biorąc to ryzyko. Komunikowanie ryzyk i ich zrozumienie - tego nam w Polsce trzeba.

Standaryzacja projektów jest potrzebna - żeby można było łatwiej oceniać i prekwalifikować.



3.2. JAKIE MASZ POTRZEBY NA DRODZE PODJĘCIA DECYZJI O INWESTYCJI W STARTUPY?

Uczestnikom badania zadano również pytanie o potrzeby na drodze podejmowania decyzji inwestycyjnej. Uczestnicy oceniali poszczególne potrzeby na skali 1-5, gdzie 1 - nie ma znaczenia, 5 - bardzo duża potrzeba.

Dostęp do dobrze rozwijających się startupów jest potrzebą dużą lub bardzo dużą dla znacznej większości respondentów (82% badanych).

Przejrzyste informacje i profesjonalnie audytowane informacje stanowią istotną potrzebę dla 73% badanych.

Wsparcia prawnego potrzebuje nieco ponad 60% inwestorów.

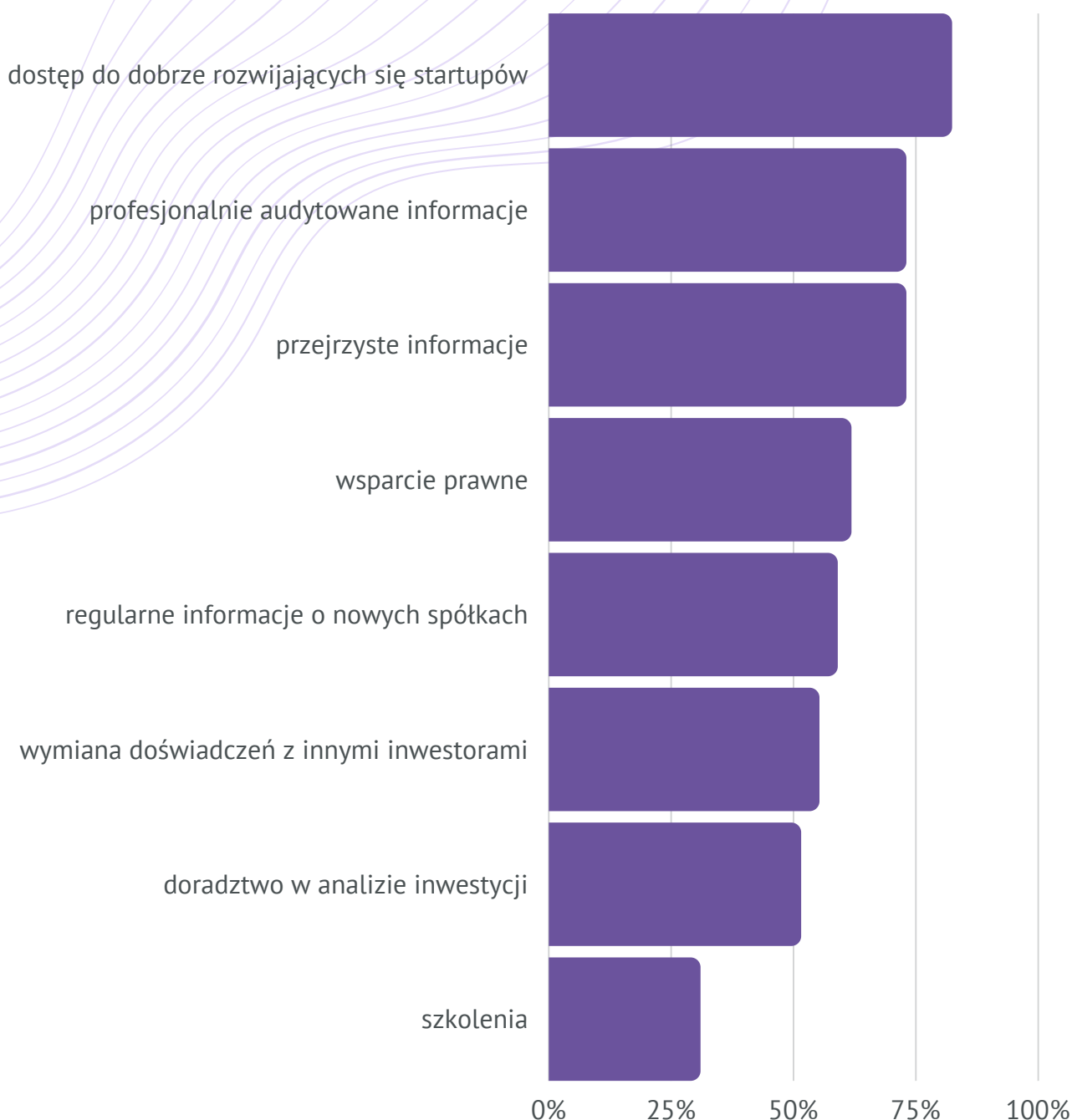
Regularnych informacji o spółkach potrzebuje 59% osób.

Nieco ponad połowa badanych (55%) czuje potrzebę **wymiany doświadczeń z innymi inwestorami**.

Również nieco ponad połowa respondentów potrzebuje **doradztwa w analizie inwestycji**.

Jeden na trzech respondentów uznaje **szkolenia** za istotną lub bardzo istotną potrzebę.

3.2. JAKIE MASZ POTRZEBY NA DRODZE PODJĘCIA DECYZJI O INWESTYCJI W STARTUPY?





REFLEKSJE

Zunifikowane informacje o startupach wiele by w życiu każdego inwestora ułatwiały. Jeśli ktoś widzi 20 czy 30sty prospekt, to taka unifikacja przyspieszyłaby decyzyjność.

Network, wymiana informacji z inwestorami, którzy mają doświadczenie i takimi, których człowiek zna i szanuje, trochę takich medialnych relacji inwestorskich w świecie startupowym - to by się przydało.

Certyfikowane startupy na takiej giełdzie - pytanie kto by finansował ten status "pre-checked". Możliwość wymiany doświadczeń z innymi inwestorami - chciałoby się posłuchać jakie zrobili błędy.

Te moje inwestycje, które zrobiłem z funduszami, to są nowe tematy, które trwają po kilka miesięcy, natomiast warto byłoby pomyśleć nad takim jakimś raportowaniem dla inwestorów, teraz każdy to trochę robi jak chce, jedni robią to lepiej inni gorzej, nie wiem czy to PFR powinien zrobić, pewnie jakaś jeszcze inna niezależna instytucja. Z pewnością potrzebna byłaby profesjonalizacja procesów raportowych, informowanie o statusie inwestycji.





REFLEKSJE

Jeszcze cały czas potrzebna jest edukacja. Ten brak edukacji objawia się tym, że dziś polscy aniołowie przejmują 51% spółki. To zabija kolejne kroki dla tej spółki. Wytłumaczenie potem dlaczego to było błędem i dlaczego trzeba to zmienić, jest kolosalnie trudne.

Druga rzecz to uświadomienie jakie jest realne ryzyko inwestycji i co trzeba zrobić żeby je zmniejszać - tu dywersyfikacja jest przecież ważna! Tu np. mój fundusz edukuje swoich inwestorów, żeby budowali portfel.

Nie obraziłbym się na pewno gdyby taka rola inwestycyjna byłaby uznawana fajnie przez US :) Chciałbym się czuć tak, żeby oczywiście obok tego że mam szansę zarobić na tej inwestycji, abym był postrzegany przez państwo i ekosystem jako istotny element tworzący wartość. Nie jestem zwolennikiem tworzenia regulacji, ale uważam że to wszystko powinno być popularyzowane, szeroko promowane, żeby to był żyjący, dobrze funkcjonujący organizm, zachęcający do udziału. Ani jeden, dwa czy trzy kluby nie zrobią roboty w Polsce, to musi być państwowa trochę rola, publiczna.

Zależy jaki ma się znajomych. Znajomi mogą mieć ogromny wpływ na decyzję. A to ryzyko. Od początku wiedziałem, że to jest trochę jak forex, że mogę stracić. Bo jak nie ma komu pociągnąć biznesu, to pomysł się nie liczy.



REFLEKSJE

Z punktu widzenia startupów warstwa regulacyjna jest kluczowa. KNF potworzył te sandboxy. Teoretycznie tam coś ma być robione, ale to powinno odbywać się przy wsparciu bardzo otwartych ludzi, którzy mają możliwość sondowania rynku w miarach dosyć przystępnych ram prawnych. Bo dziś poziom ryzyk osób tworzących i prowadzących taki młody projekt jest ogromny. To nie stymuluje, to onieśmiela. Ja obawiam się, że za chwilę będziemy musieli stymulować ludzi do tego, żeby im się chciało chcieć.

Dla mnie kluczowa jest edukacja. Nie chcę też za mocno wchodzić na poziom międzypokoleniowy, ale te młodsze osoby zaczynają się komunikować nowymi pojęciami. My wywodzimy się ze starej szkoły biznesu, i taka edukacja tego żargonu byłaby dobrym pomysłem.

Świat zmienia się w jeszcze nie do końca znanym dla nas kierunku, ale on będzie się zmieniał w wysoko technologicznych rzeczach i brak zrozumienia tych technologii będzie eliminował nas i inwestycyjnie i biznesowo na poziomie i społeczeństwa i kraju i może regionu. Warto być w czołówce tych, którzy determinują to co na świecie będzie się działo.



PLANY INWESTYCYJNE

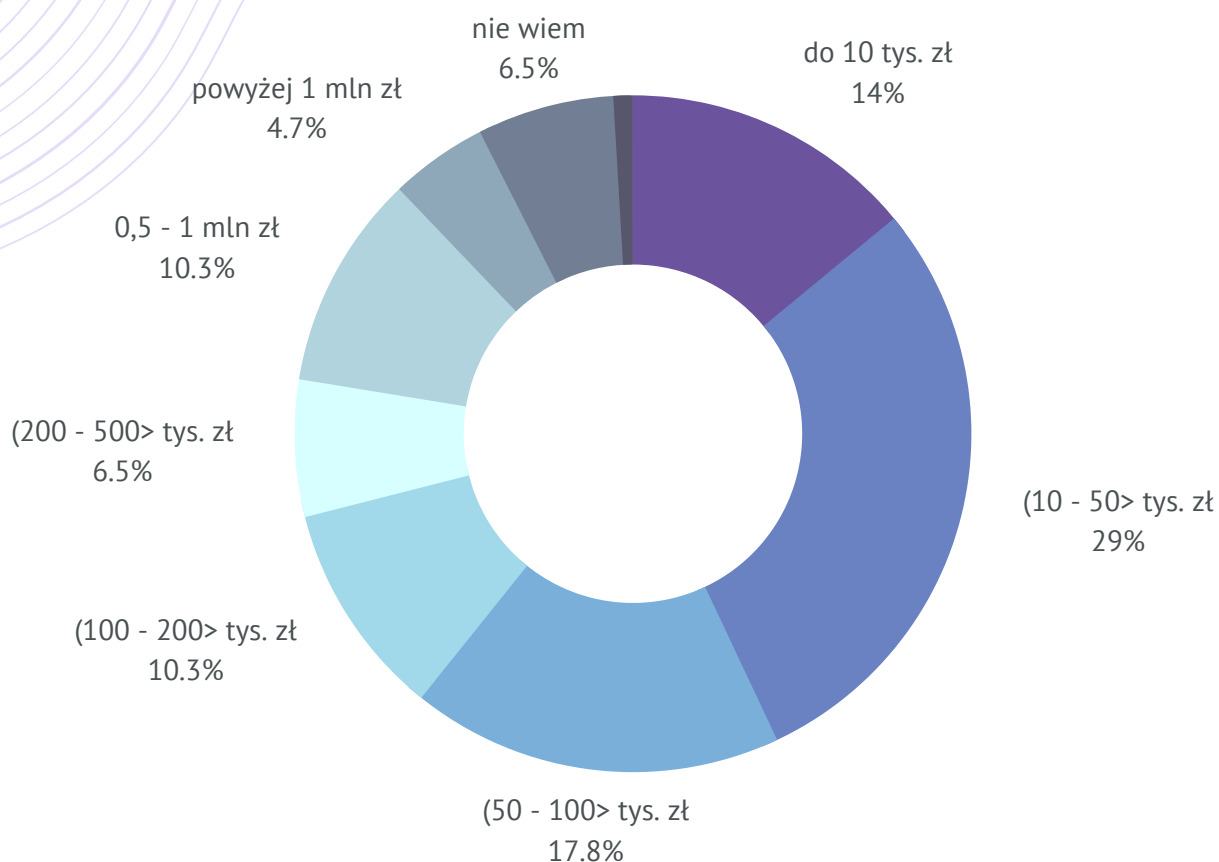
77

PLANY INWESTYCYJNE

3.3. JAKĄ KWOTĘ W SUMIE ROZWAŻASZ INWESTOWAĆ W STARTUPY?

Inwestorzy pytani byli również o kwotę, jaką planują inwestować w startupy.

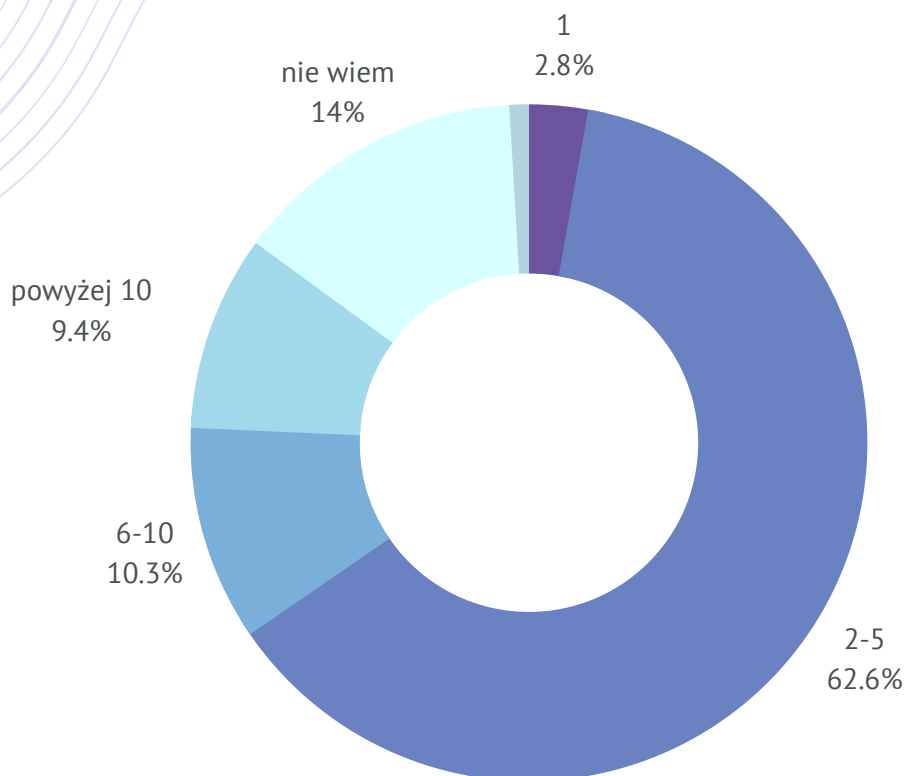
29% respondentów planuje inwestycję na poziomie 10-50 tys. zł. 18% planuje zainwestować 50-100 tys. zł. O kwocie 100-500 tys. zł myśli niespełna 17% respondentów, a inwestycję na poziomie 0,5 mln zł i więcej rozważa niespełna 15% ankietowanych.



3.4. W ILE STARTUPÓW ROZWAŻASZ INWESTOWAĆ?

Przeważająca większość respondentów (63%) planuje zainwestować w 2 do 5 pomysłów. 10,3% inwestorów rozważa 6-10 inwestycji w portfolio. 9,4% respondentów myśli o portfolio rozbudowanym, złożonym z więcej niż 10 projektów.

14% ankietowanych nie jest zdecydowanych co do dywersyfikacji liczebnej portfela, a jedynie niespełna 3% widzi swój portfel oparty na jednej spółce.



80

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

Cieszy nas Państwa zainteresowanie tematyką inwestorów indywidualnych i startupów. W przypadku pytań do raportu lub potrzeby dyskusji o wnioskach z pogłębionej analizy wyników badania, zapraszamy do kontaktu,

*Izabela Kozakiewicz
Managing Partner iKsync Digital*

Kontakt:

contact@iksync.com

ORGANIZATORZY



Comparic

WSPÓŁORGANIZATORZY

Fundequate

PATRONAT GŁÓWNY

PARKIET

PFR Ventures



PATRONAT MEDIALNY

STOCKWATCH

BitHub.pl

FXMAG.PL



PATRONI WSPIERAJĄCY



COBIN ANGELS



FIS



pflaw



reaktorX



SNAZYK MORDAKA



RUBICON

