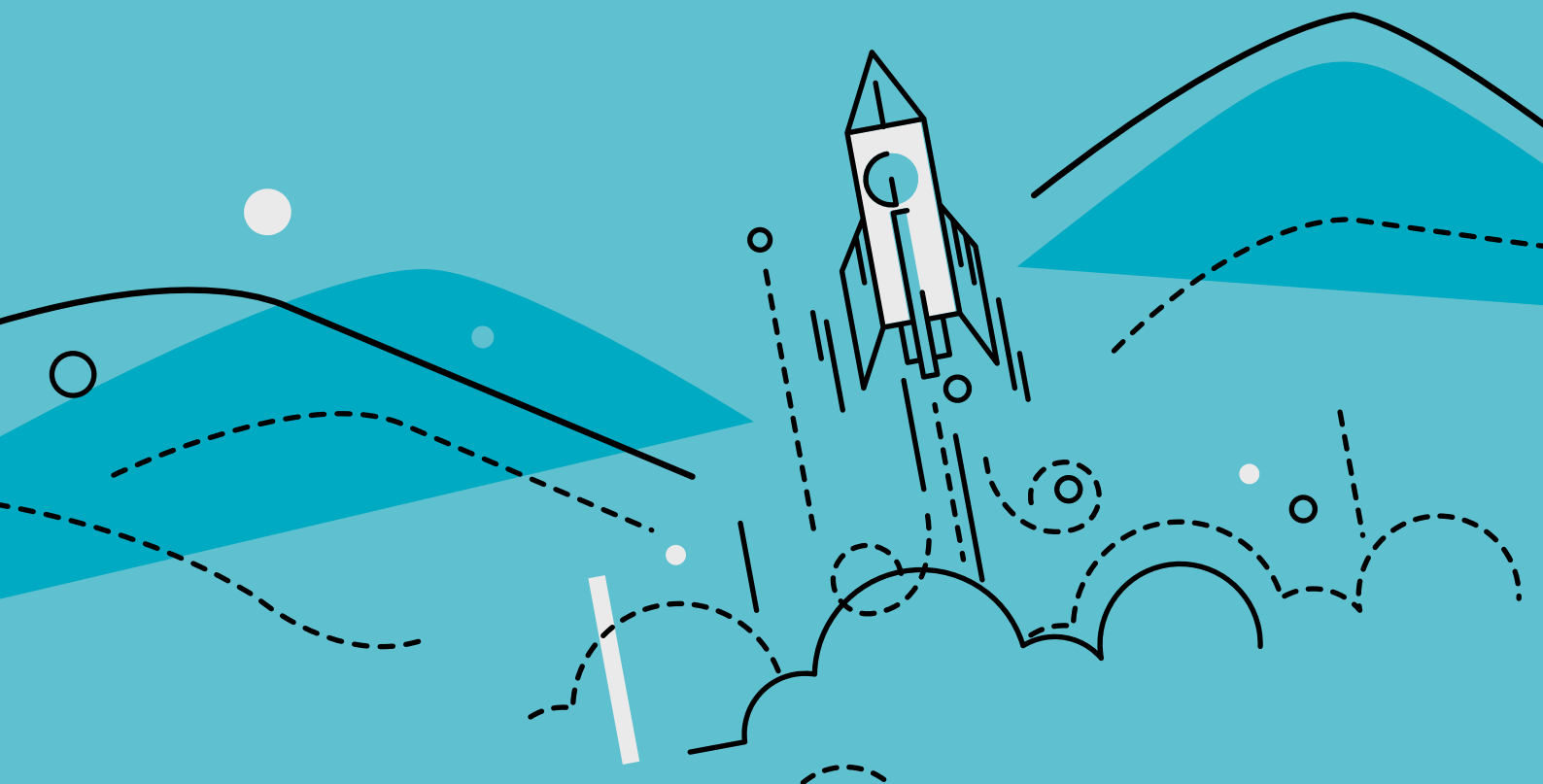
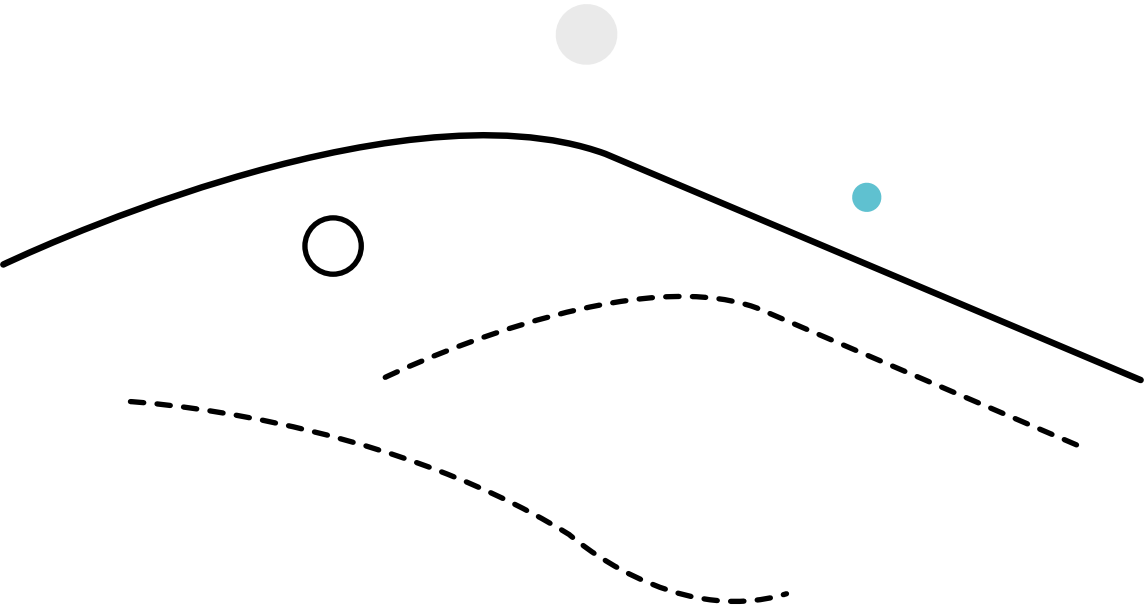


RAPORT 2022 **STARTUPY** **I FIRMY IT**

z regionu Podbeskidzia





RAPORT 2022 **STARTUPY** **I FIRMY IT**

z regionu Podbeskidzia





STARTUP Podbeskidzie

Łączymy ▶ Wspieramy ▶ Rozwijamy

STARTUPY I FIRMY IT Z REGIONU PODBESKIDZIA 2022

Fundacja Startup Podbeskidzie

Bielsko-Biała 2022

Autor

Marcelina Górską-Karbowy

Współpraca

Wojciech Bachta

Agnieszka Zielińska

Projekt i DTP

Agencja Promocyjno-Reklamowa DIMEDIA

Wydawca

Fundacja Startup Podbeskidzie

hello@startuppodbeskidzie.pl

Publikacja bezpłatna dostępna na stronie:

<https://www.startuppodbeskidzie.pl/>

Patronat Honorowy



Bielsko-Biała



Akademia
Techniczno-Humanistyczna
w Bielsku-Białej



Sponsorzy i Partnerzy



KUPILAS & KRUPA
RADCOWIE PRAWNI I ADWOKACI



DA
VINCI
STUDIO



SP | Sawaryn
i Partnerzy
KANCELARIA PRAWNA

REKORD
SYSTEMY INFORMATYCZNE



Szanowni Państwo!

O pozycji rynkowej i konkurencyjności lokalnej gospodarki świadczy w dużej mierze jej innowacyjność. A innowacyjność, obok ponadprzeciętnej zdolności do pozyskiwania finansowania, to znak rozpoznawczy startupów. Dlatego też startupy odgrywają coraz większą rolę w lokalnym rozwoju gospodarczym i stanowią jedną z jego sił napędowych.

Bielsko-Biała od wielu dekad słynie z wysokiego poziomu przedsiębiorczości swoich mieszkańców. O sile bielskiej gospodarki stanowią nie tylko przedsiębiorstwa reprezentujące przemysły tradycyjne, lecz również mikro i małe firmy, głównie z sektora usług, wśród których spotkać można startupy.

Bielsko-Biała jako stolica Podbeskidzia w swojej strategii rozwoju duży nacisk kładzie na rozwój sektora nowoczesnych usług dla biznesu, w tym w szczególności branży IT oraz startupów. Profesjonalne wsparcie lokalnym startupom oferuje stowarzyszenie Startup Podbeskidzie, które od kilku lat regularnie organizuje w mieście inspirujące eventy, charakteryzujące się zawsze ogromnym zainteresowaniem.

Warto wspomnieć, że Zespół Startup Podbeskidzie zawsze gwarantuje podczas organizowanych wydarzeń doświadczonych prelegentów, którzy mogą pochwalić się posiadaniem na swoim koncie projektów startupowych zakończonych pozyskaniem poważnych inwestorów.

Dobry klimat dla startupów w Bielsku-Białej tworzy również największa w regionie impreza branży nowych technologii BBDAYS4.IT, która co roku konsoliduje lokalną branżę informatyczną i promuje wśród specjalistów IT Bielsko-Białą jako dobre miejsca do pracy i życia.

W związku z powyższym z zadowoleniem przyjąłem pomysł stworzenia „Raportu 2022 Startupy i firmy IT”, który jest pierwszą, bardzo ambitną próbą lokalnej sceny startupowej i sektora IT.

Liczę, że publikacja ta będzie miała charakter cykliczny i z każdą nową edycją będą włączać się w jej opracowanie kolejne firmy.

Jarosław **Klimaszewski**

Prezydent Bielska-Białej





Z wielką radością przyjąłem zaproszenie do objęcia niniejszego raportu patronatem honorowym, jako że Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej – jedyna państwowa uczelnia wyższa w regionie – ma szczególny wpływ na rozwój Podbeskidzia. Kształcimy tysiące młodych ludzi w wielu dziedzinach nauki i w różnych obszarach zawodowych; stają się oni później pracownikami, a także właścicielami lokalnych firm i przedsiębiorstw.

Od kilku lat bliskie jest nam środowisko startupów, które dzięki swej kreatywności i dynamice organizacyjnej kształtuje otoczenie biznesowe naszego miasta. Nic więc dziwnego, że jako ośrodek akademicki staramy się nie tylko śledzić ten trend, ale również aktywnie go wspierać: naukowo i edukacyjnie.

Niniejszy Raport identyfikuje aktualne potrzeby biznesowe, daje praktyczne wskazówki na przyszłość, a także jest świetnym narzędziem popularyzacji przedsiębiorstw, które działają w naszym regionie. Gratuluję Fundacji Startup Podbeskidzie pomysłu i wytrwałości w realizacji tego pożytecznego projektu! Mam nadzieję, że stanie się on również dobrym punktem wyjściowym dla pogłębienia naszej instytucjonalnej współpracy.

dr hab. inż. Jacek **Nowakowski**

prof. ATH
Rektor Akademii Techniczno-Humanistycznej
w Bielsku-Białej





Podbeskidzie to region przedsiębiorczy, o zróżnicowanej strukturze gospodarczej, sprzyjającym klimacie inwestycyjnym i z zapleczem wysokowykwalifikowanych pracowników.

Atrakcyjne położenie u podnóża Beskidów, rozbudowana oferta kulturalna oraz baza turystyczno-rekreacyjna sprawiają, że po prostu dobrze się tu żyje. Dzięki tym czynnikom Bielsko-Biała i jej okolice przyciągają osoby kreatywne, innowacyjne, poszukujące nowych rozwiązań, pozwalając m.in. na prężny rozwój branży IT.

Branża IT na Podbeskidziu jest zróżnicowana – mają tutaj siedziby firmy produktowe, software house, a także oddziały międzynarodowych korporacji. Dzięki temu zarówno dynamika branży, jak i jej potencjał rozwojowy, są duże.

Startupy, dzięki kreatywności, innowacyjności, unikatowości, potrzebie zmiany i rozwoju, stają się motorem napędowym gospodarki. Ciągłe poszukiwanie i tworzenie innowacyjnych rozwiązań jest katalizatorem wzrostu innych segmentów rynku, sprzyjając powstawaniu nowych branż. Ponadto startupy tworzą wartościowe miejsca pracy i – dzięki swojej nowoczesnej kulturze organizacyjnej oraz podejściu do biznesu – budują kapitał społeczny regionu.

Raport „Startupy i firmy IT z regionu Podbeskidzia” pozwala bliżej przyjrzeć się strukturze startupów i części firm IT – w jakich sektorach działają, jakie mają potrzeby i plany rozwoju. Dostarcza informacji na temat lokalnych trendów, pozwala określić stan bieżący i potencjalne kierunki rozwoju. Jest to niezwykle cenny materiał, który z pewnością może być wykorzystywany w planowaniu kolejnych działań i inicjatyw, wpływających na wzrost konkurencyjności naszego regionu w skali krajowej i międzynarodowej.

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. od lat wspiera i inicjuje działania mające na celu budowanie innowacyjnego potencjału miasta i regionu. W naszej strukturze jest Fundusz Wspierania Przedsiębiorczości, który oferuje wsparcie doradcze i finansowe, także w postaci kapitału wysokiego ryzyka w ramach Beskidzkiego Akceleratora Technologicznego. Tworzymy FabLab – innowacyjną przestrzeń kreatywną wyposażoną w technologie z zakresu Przemysłu 4.0. Organizujemy wydarzenia, warsztaty, szkolenia, czy hackathony. Wymieniamy doświadczenia na poziomie międzynarodowym i uczestniczymy w projektach wspierających innowacje.

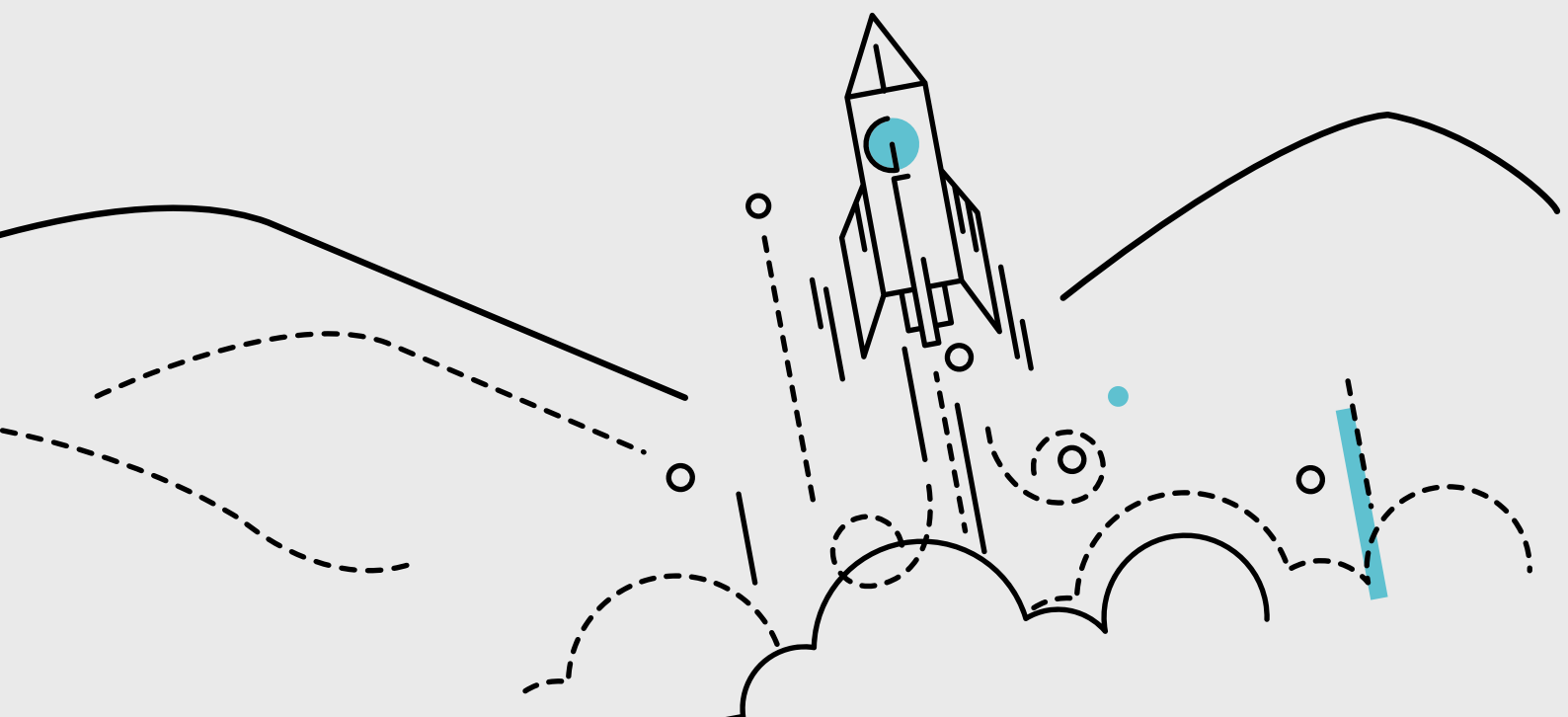
Cieszymy się, że mogliśmy zaangażować się w realizację tego przedsięwzięcia i objąć je honorowym patronatem.

Maciej Jeleń
Prezes Zarządu
Agencja Rozwoju Regionalnego
S.A.



*Sami możemy zrobić niewiele,
razem tak dużo.*

H. Keller



SPIS TREŚCI

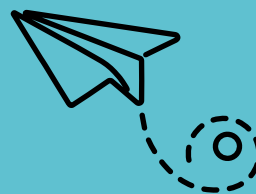
CZĘŚĆ I: STARTUPY Z REGIONU PODBESKIDZIA

Rozdział 1.1: Usługa czy produkt	20
Rozdział 1.2: Finansowanie	26
Rozdział 1.3: Forma prawna	36
Rozdział 1.4: Model biznesowy	38
Rozdział 1.5: Innowacyjność	40
Rozdział 1.6: Zatrudnienie	46
Rozdział 1.7: Rentowność	50
Rozdział 1.8: Wyzwania i potrzeby	56
Rozdział 1.9: Lista firm	62

CZĘŚĆ II: FIRMY INFORMATYCZNE Z REGIONU PODBESKIDZIA

Rozdział 2.1: Usługa czy produkt	68
Rozdział 2.2: Finansowanie	72
Rozdział 2.3: Forma prawna	76
Rozdział 2.4: Zatrudnienie	78
Rozdział 2.5: Rentowność	84
Rozdział 2.6: Potrzeby	88
Rozdział 2.7: Podziękowania dla firm informatycznych	92

WSTĘP



Przebywając na co dzień w otoczeniu ludzi biznesu, przedsiębiorców oraz inwestorów dostrzegliśmy pewien problem, który zdecydowaliśmy się rozwiązać z pomocą zespołu naszej Fundacji Startup Podbeskidzie oraz partnerów, sponsorów i grona przychylnych nam osób.

Problemem tym jest brak rzetelnej, aktualnej i usystematyzowanej wiedzy o stanie i rozwoju startupów oraz przedsiębiorstw z sektora IT na terenie Podbeskidzia.

Efektom braku tych informacji, są m.in.:

- trudności w komunikacji między przedsiębiorstwami z tej branży
- trudności w nawiązaniu współpracy z zainteresowanymi podmiotami zewnętrznymi tj. przedsiębiorstwa z innych branż, uczelnie, urzędy, media,
- niedopasowanie strategii i niektórych decyzji samorządowych do dynamicznie zmieniających się potrzeb sektora
- mało skonkretyzowane możliwości dobrego zainwestowania kapitału przez polskich i zagranicznych inwestorów.

Wspierając od wielu lat rozwój przedsiębiorczości w naszym regionie, wiedzieliśmy, jak ogromną, długoterminową wartość może przynieść tworzenie takiego raportu dla wielu stron - zaczynając od lokalnych przedsiębiorców, przez specjalistów z branży oraz krajowych i zagranicznych inwestorów, skończywszy na urzędach, uczelniach, instytucjach państwowych i mediach.

Korzyści z powstania raportu „Startupy i firmy IT z regionu Podbeskidzia” to m.in.:

- rzetelne informacje o aktualnym stanie przedsiębiorstw z branży (kapitał, pracownicy, wyzwania, plany rozwoju),
- budowanie bazy danych startupów i firm IT z regionu Podbeskidzia,
- udostępnienie przedsiębiorcom przestrzeni do rozmowy i wymiany doświadczeń,
- informacje dla potencjalnych inwestorów tj. średnia wysokość kapitału finansowego,
- informacje dla przedsiębiorstw z innych branż np. potrzeby branży IT.

Mamy nadzieję, że pierwsza, pilotażowa wersja raportu spotka się z pozytywnym odbiorem z Państwa strony, umożliwiając nam w kolejnych edycjach. dotarcie z projektem do większej ilości startupów i przedsiębiorstw IT.

Bardzo dziękujemy za okazane zaufanie wszystkim współtwórcom, partnerom, sponsorom oraz właścicielom i reprezentantom firm biorących udział w tym badaniu.

Zespół Fundacji Startup Podbeskidzie





Szanowni Państwo!

Niezmiernie mi miło podzielić się z Państwem i zaprosić do lektury pierwszego raportu Fundacji Startup Podbeskidzie pt. „Startupy i firmy IT z regionu Podbeskidzia 2022”.

Dzisiejszy świat daje nam możliwości działania na rynkach europejskich, globalnych, praktycznie z każdego miejsca. To, w połączeniu z dostępnością technologii oraz ogromną dynamiką rozwoju nauki i techniki, sprawia, że w każdym miejscu na świecie możliwe jest powstanie innowacyjnego biznesu z ogromnym potencjałem na rozwój, skalowanie i stanie się globalnym gigantem, mitycznym unicornem.

Czy na Podbeskidziu również może powstać kolejny Skype, Tesla, Facebook, czy Uber? Znamy już odpowiedź na to pytanie za sprawą ogromnego sukcesu bielskiego zespołu Versum!

Mamy przyjemność funkcjonować w regionie, który jest niezwykle prężny gospodarczo i charakteryzuje się ogromną przedsiębiorczością oraz innowacyjnością. W moim odczuciu, cechą Podbeskidzia jest również odwaga osób podejmujących się trudu prowadzenia działalności gospodarczej. Jako fundacja chcemy pomagać i stymulować lokalny rozwój przedsiębiorstw, aby powtórzenie podobnego success story było choć trochę łatwiejsze.

Fundacja Startup Podbeskidzie, ze względu na swoje projekty, często wchodzi w rolę ambasadora innowacyjnych pomysłów i firm. Jednak, aby lepiej poznać wyzwania i bolączki tej grupy, uznaliśmy że potrzebne jest jej zbadanie - stąd pomysł pierwszego raportu o kondycji i strukturze startupów oraz przedsiębiorstw informatycznych na Podbeskidziu.

Cieszymy się z pozytywnego feedbacku, jakim już obdarzyliście ten projekt. Dziękujemy za wsparcie finansowe i partnerstwa, a przede wszystkim dziękujemy właścicielom firm za otwartość i chęć podzielenia się bardziej szczegółowymi informacjami dotyczącymi funkcjonowania przedsiębiorstw.

Mam nadzieję, że raport będzie pomocny i dostarczy zainteresowanym ciekawych informacji. Liczę też, że będzie to dla nas pierwszy z serii raportów, która pokaże nie tylko przedsiębiorczy potencjał regionu i lokalnej społeczności, ale również dynamikę rozwoju firm, ich potrzeby i kierunki zmian.

Jeszcze raz dziękuję wszystkim, którzy włożyli swoją energię do powstania tego raportu. Dziękuję za Wasze zaufanie i zapraszam do lektury,

Wojciech **Bachta**

Prezes Fundacji Startup Podbeskidzie,
CEO Da Vinci Studio





Najlepszą metodą przewidywania przyszłości jest jej tworzenie

/ Peter Drucker/

W to założenie doskonale wpisują się aktywne działania Fundacji Startup Podbeskidzie, a jednym z dowodów na to jest niniejszy raport. W pierwszej części raportu zaprezentowano dane dotyczące kilkunastu startupów, natomiast w drugiej umieszczono informacje o 24 przedsiębiorstwach informatycznych z terenu Podbeskidzia.

Przedstawiony raport obejmuje zagadnienia takie jak: sposób finansowania działalności, forma prawna podmiotu, zatrudnianie pracowników oraz rentowność prowadzonej działalności. Na uwagę zasługuje fakt, że zarówno pierwsza jak i druga część zawiera wypowiedzi właścicieli przedsiębiorstw z propozycjami działań, jakie można podjąć, aby wspierać dalszy rozwój firm i regionu w przyszłości.

Warto docenić zarówno Fundację Startup Podbeskidzie, jak również właścicieli startupów oraz bielskich firm informatycznych. Fundacja podjęła trud zrealizowania tego pilotażowego projektu, zebrania danych i opracowania rezultatów w przyjaznej formie. Z kolei środowisko biznesowe było otwarte na podzielenie się cennymi spostrzeżeniami, co ma istotne znaczenie w tak dynamicznie zmieniającym się świecie. Pomimo niewielkiej grupy respondentów, idea poprowadzenia tego projektu zdecydowanie zasługuje na uwagę, tym bardziej, że istnieje deficyt raportów dotyczących sektora informatycznego i startupów funkcjonujących w regionie Podbeskidzia.

Mam nadzieję, że ten pierwszy tego rodzaju pilotażowy projekt, w kolejnych latach przerodzi się w szeroką inicjatywę skupiającą startupy oraz przedsiębiorstwa informatyczne. Dzięki temu możliwe będzie pogłębianie wiedzy oraz budowanie społeczności i partnerstwa biznesowego, które w pozytywny sposób wpływają na rozwój, kształtując przyszłość naszego regionu.

dr Agnieszka **Zielińska**

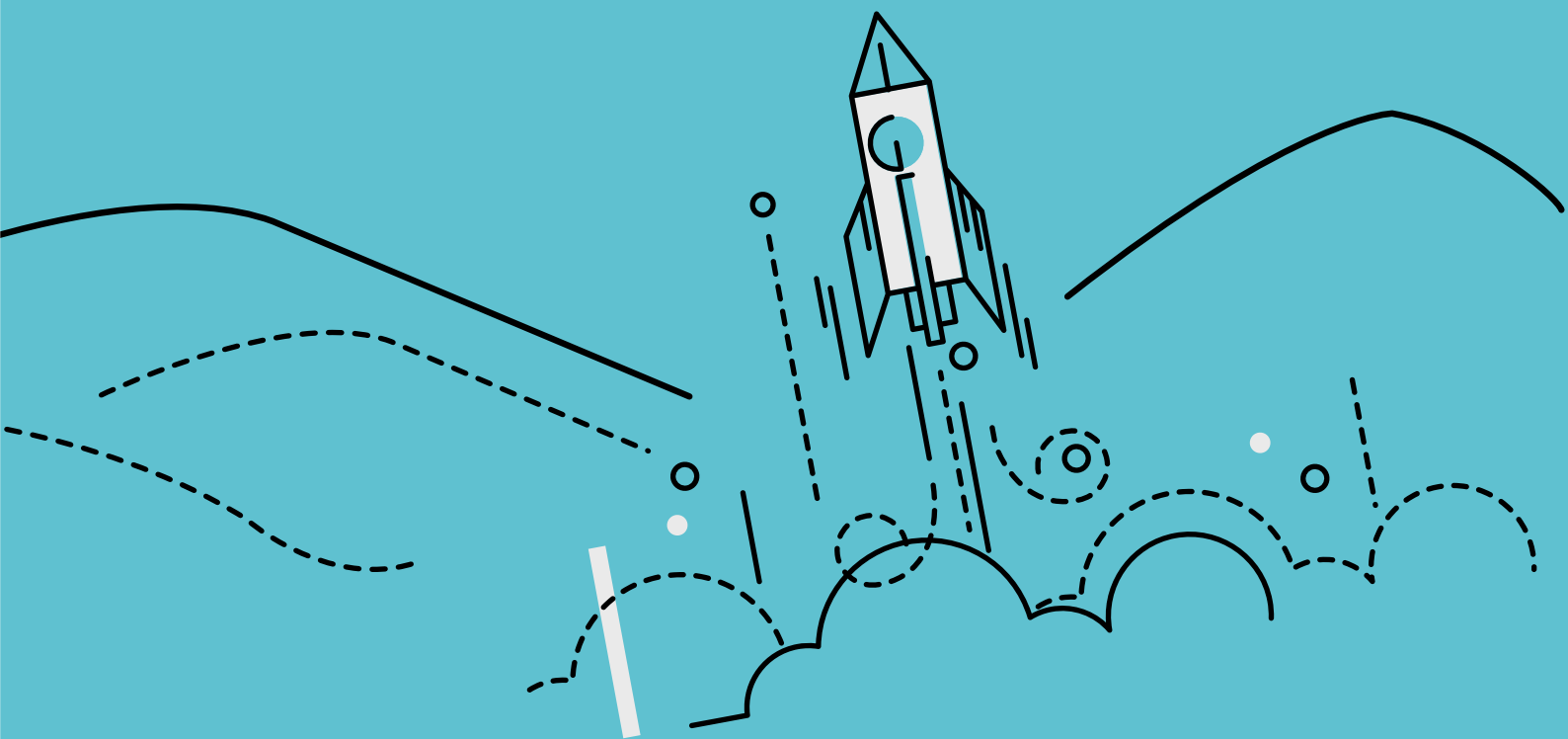
*Adiunkt w Katedrze Nauk
Ekonomicznych i Społecznych
Akademia Techniczno-Humanistyczna
w Bielsku-Białej*



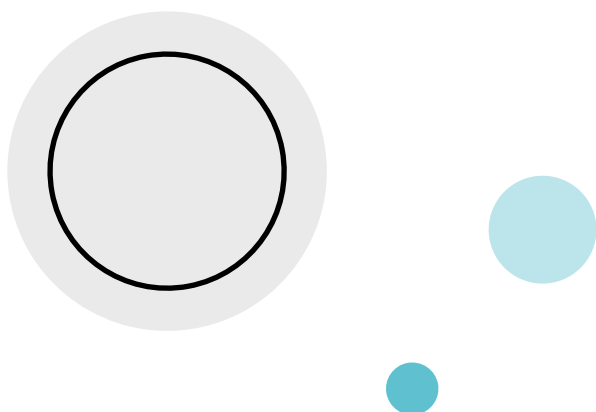


CZĘŚĆ I:

STARTUPY Z REGIONU PODBESKIDZIA



WSTĘP



Pierwsza część raportu dotyczy rozwoju startupów w regionie Podbeskidzia. Obejmuje ona zagadnienia związane z osobą założyciela startupu, zasięgiem i rodzajem działalności, finansowaniem, formą prawną, modelem biznesowym oraz zatrudnieniem.

Na uwagę zasługują rozdziały o innowacyjności, rentowności oraz wyzwaniach i potrzebach, które bezpośrednio pokazują, jak wygląda aktualna sytuacja startupów i z czym na co dzień mierzą się ich właściciele. Dzięki dodatkowej sekcji pytań o przyszłość możliwe było również stworzenie zestawienia wskazującego, co pomoże w dalszym rozwoju startupów w regionie Podbeskidzia.

W niniejszym raporcie **startup zdefiniowano jako firmę lub grupę osób, która działa na rynku krócej niż 5 lat oraz dzięki zastosowaniu innowacji (technologicznej, procesowej, organizacyjnej, marketingowej) szybko skaluje swój biznes.**

Jednocześnie skalowalność rozumiana jest jako zdolność do poszerzania skali swojego działania w celu zwiększania przychodów. Przychody rosną w tempie szybszym w porównaniu do stałych kosztów operacyjnych, w tym wydatków przeznaczanych na produkcję, czyli wykorzystany jest efekt dźwigni operacyjnej.

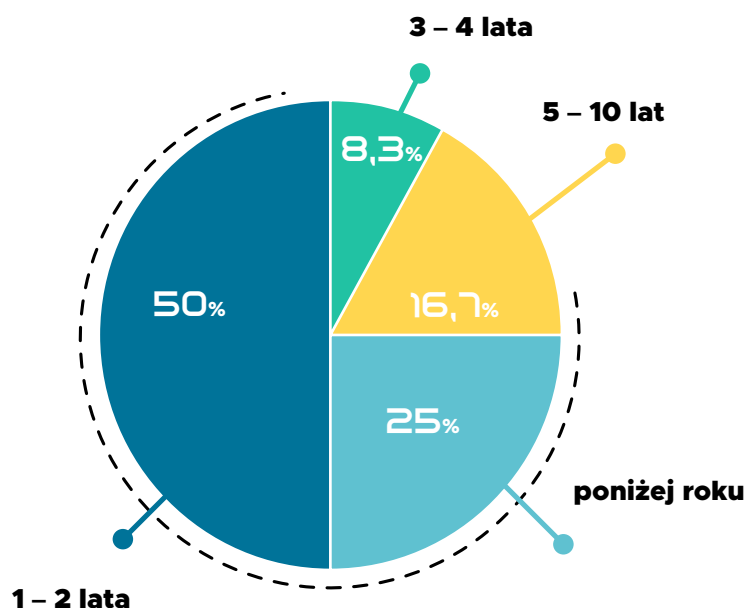
W celu pogłębienia wiedzy na temat środowiska startupów zostały przeprowadzone badania ilościowe z użyciem kwestionariusza ankiety. Ankieta została przesłana do 16 osób z prośbą o udział w projekcie. Odpowiedzi zostały udzielone przez 12 respondentów spełniających kryteria związane z obszarem działalności (region Podbeskidzia) oraz przyjętą definicją start-upu.

Z uwagi na ograniczoną wielkość próby badawczej materiał raportu poszerzono o dodatkowe treści związane z tematyką startupów tj. wywiad o finansowaniu z funduszy Venture Capital oraz komentarz prawny dotyczący ochrony własności intelektualnej.

Tę część raportu przygotowano dzięki otwartości i zaangażowaniu właścicieli 12 startupów z regionu Podbeskidzia.

Dane były gromadzone w lipcu i sierpniu 2022 roku.

OD ILU LAT DZIAŁA TWÓJ STARTUP?



Kim jest podbeskidzki founder?

Inspiracją do zebrania danych na temat osoby założyciela startupu (foundera) były informacje zamieszczone w rozdziale „Kim jest polski founder?” umieszczonym w raporcie „Polskie Startupy” wydawanym przez Fundację Startup Poland

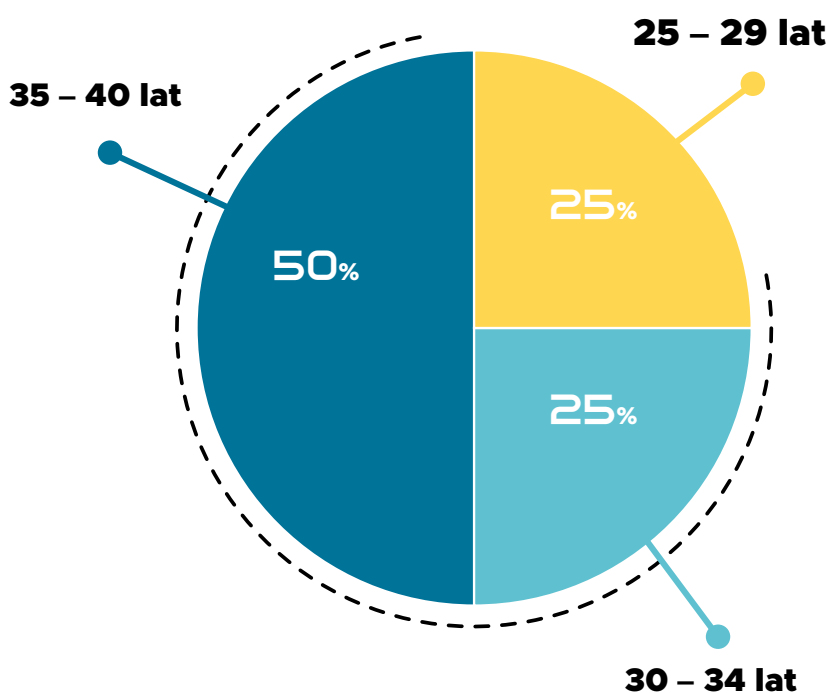
<https://startuppoland.org/report/polskie-startupy-2022/>

Według ogólnopolskiego raportu „Polskie Startupy” z 2021 roku 37% właścicieli założyło swój pierwszy startup między 20 a 30 rokiem życia. Największą grupę stanowili 30-latkowie (43%). Mniej było wśród ankietowanych 40-latków (13%). Osoby, które założyły własny startup w wieku powyżej 50 lat, stanowiły 4%.

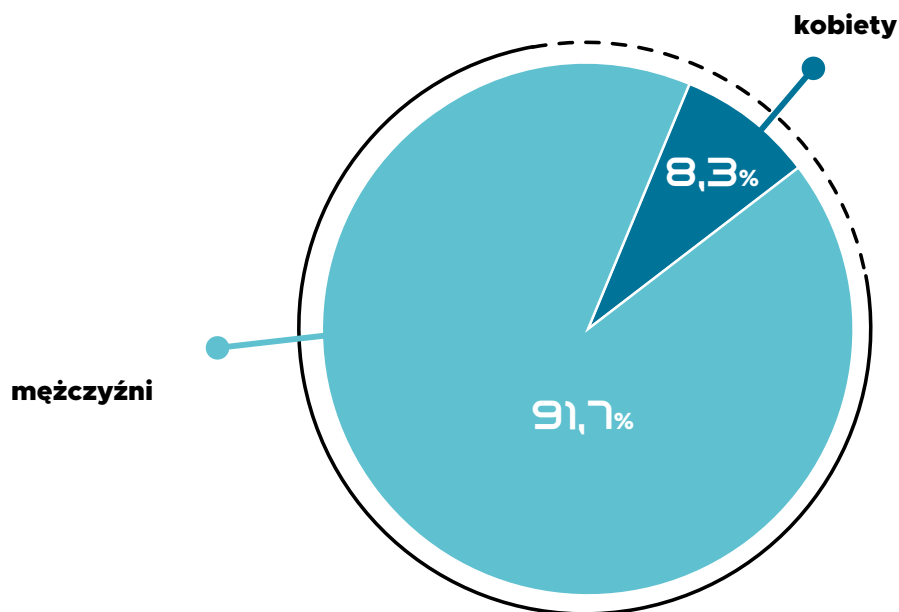
Z kolei wśród respondentów biorących udział w niniejszym badaniu, 25% z nich to osoby pomiędzy 25 a 29 rokiem życia, 25% z nich ma od 30 do 34 lat, a 50% z nich to osoby pomiędzy 35 a 40 rokiem życia.

Badania Fundacji Startup Poland i Fundacji StartUp Podbeskidzie wskazują więc podobne rezultaty — startupy są zakładane przede wszystkim przez osoby powyżej 30 roku życia.

WIEK ZAŁOŹYCIELA STARTUPU



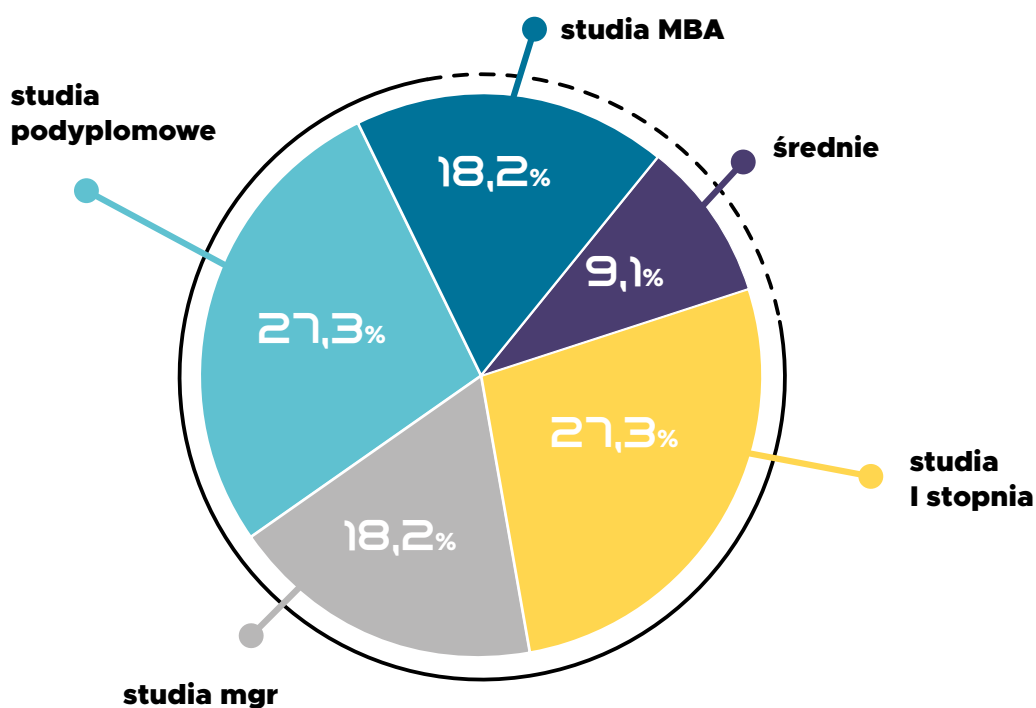
PŁEĆ ZAŁOŹYCIELA STARTUPU



Zgodnie z badaniami Statista.com wspomnianymi w raporcie „Startup Poland” kobiety statystycznie zakładają co piąty startup na świecie. Wśród respondentów biorących udział w naszym badaniu odsetek ten jest jeszcze niższy — na dwanaście startupów, tylko jeden założony i prowadzony jest przez kobietę.

Statystycznie podbeskidzki founder jest mężczyzną po 35 roku życia mającym wykształcenie wyższe.

WYKSZTAŁCENIE ZAŁOŹYCIELA STARTUPU

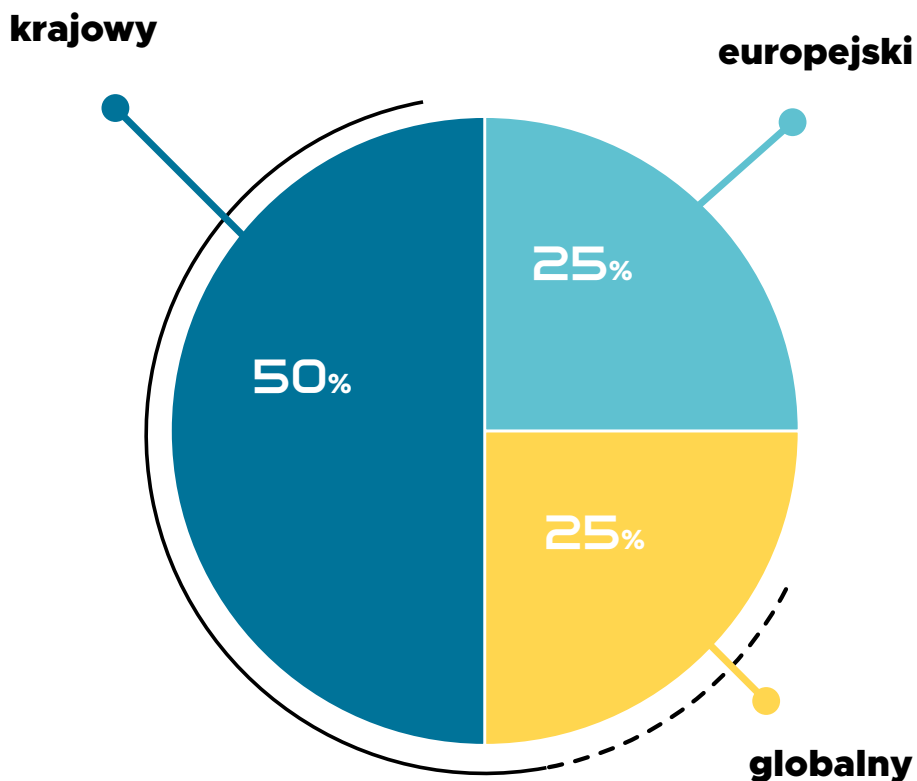


1.1

USŁUGA CZY PRODUKT?



TERYTORYALNY ZASIĘG DZIAŁALNOŚCI



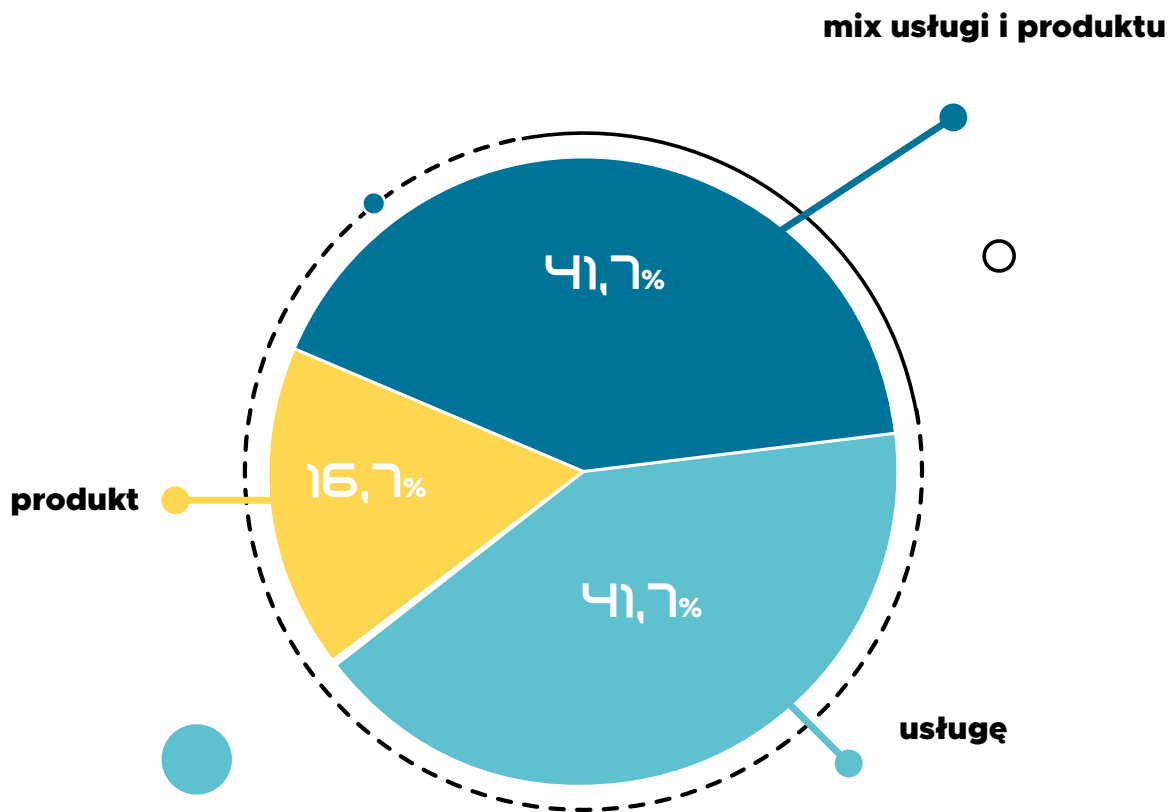
Połowa badanych startupów wskazała jako terytorialny zasięg działalności swoich produktów i/lub usług wyłącznie rynek krajowy. Z pozostałych firm, o szerszym zasięgu działania, dwie zaznaczyły rynek krajowy jako jedną z opcji pozyskiwania klienta.

Trzy startupy działają zarówno na rynku polskim, jak i europejskim.

Pozostałe trzy firmy mają zasięg globalny.

Podsumowując, z przebadanych startupów na rynku krajowym działa 8 z nich, co stanowi ponad 60%. Swoje usługi lub produkty na rynek europejski wypuściło 5 firm. W skali globalnej działają tylko trzy firmy, stanowiące 25% respondentów.

CO OFERUJESZ TWOIM KLIENTOM?



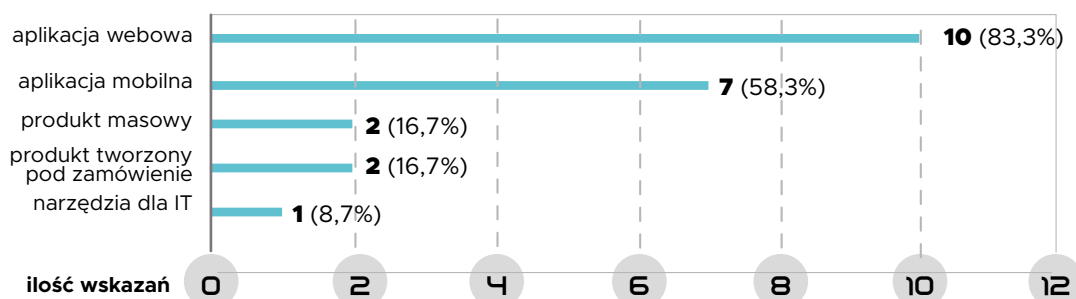
Podbeskidzkie startupy proponują swoim klientom głównie usługi lub mix usług i produktów. Zaledwie 16,7% sprzedaje wyłącznie produkt.

Startupy oferujące usługi lub miks usług i produktu specjalizują się w takich obszarach jak: Software as a Service, e-commerce, wsparcie sprzedaży, automatyzacja, doradztwo, produkcja, circulary 4.0, medtech, działy HR oraz usługi wprowadzające postęp organizacyjny.

KTÓRA Z KATEGORII NAJLEPIEJ OKREŚLA TWOJĄ USŁUGĘ?

AUTOMATYZACJA
Produkt wspierający sprzedaż
DORADZTWO
PRODUKCJA
CIRCULARY 4.0
SAAS
E-COMMERCE

KTÓRA Z KATEGORII NAJLEPIEJ OKREŚLA TWÓJ PRODUKT?



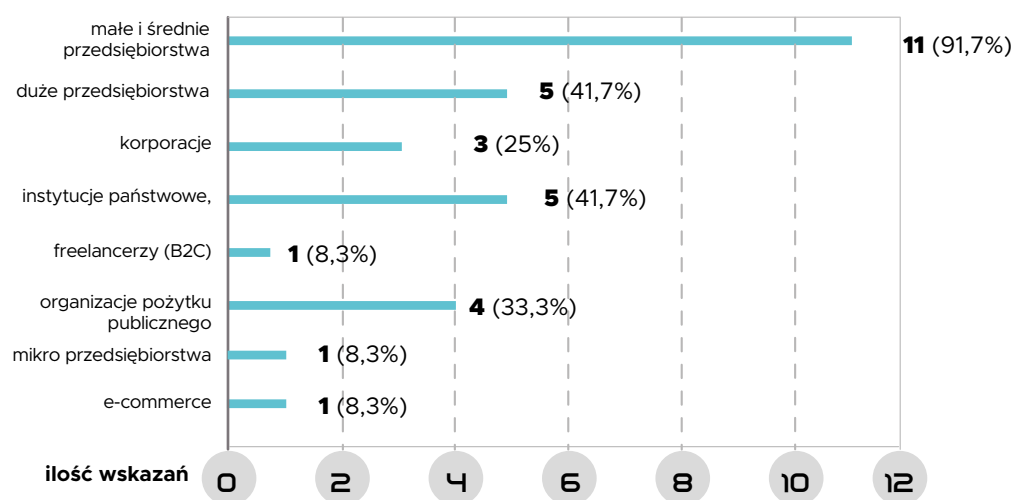
Wśród oferowanych przez startupy produktów aż 80% stanowią rozwiązania cyfrowe tj. aplikacje webowe, aplikacje mobilne oraz narzędzia dla IT.

Najwyraźniej jest to bardzo silny trend w branży - we wnioskach zamieszczonych w raporcie Startup Poland można przeczytać: "Głębsza analiza produktów i usług oferowanych przez krajowe startupy pokazuje, że najczęściej, bo blisko połowa z nich (48%), określa je jako aplikację webową, czyli program komputerowy komunikujący się przez sieć z wykorzystaniem przeglądarek internetowych. Z kolei w 30% przypadków ich produkt funkcjonuje jako aplikacja mobilna, obsługiwana z poziomu smartfona lub tabletu. Z pewnością wiele narzędzi łączy w sobie obie te kategorie."

16,7% tworzy produkty pod zamówienie klienta.

16,7% tworzy produkty na skalę masową.

JAKI TYP KLIENTA JEST TWOJĄ GRUPĄ DOCELOWĄ?



11 startupów zaznaczyło małe lub średnie przedsiębiorstwa (do 250 zatrudnionych) B2B jako swoją główną grupę docelową lub jedną z kilku grup docelowych dla swoich usług i/lub produktów.

Ponad 30% badanych wskazało więcej niż jedną grupę docelową.

Ponad połowa ankietowanych kieruje swoją ofertę do dużych podmiotów tj. duże przedsiębiorstwa (powyżej 250 zatrudnionych) B2B, klienci instytucjonalni (urzędy, samorządy, szkoły, uczelnie, szpitale, służby itp.) oraz korporacje.

Na uwagę zasługuje fakt, że organizacje pożytku publicznego (NGOs) są jednym z klientów docelowych dla aż 4 startupów.

Wśród podbeskidzkich startupów najslabiej jest reprezentowany model sprzedaży do mikrofirm, freelancerów oraz dla e-commerce.

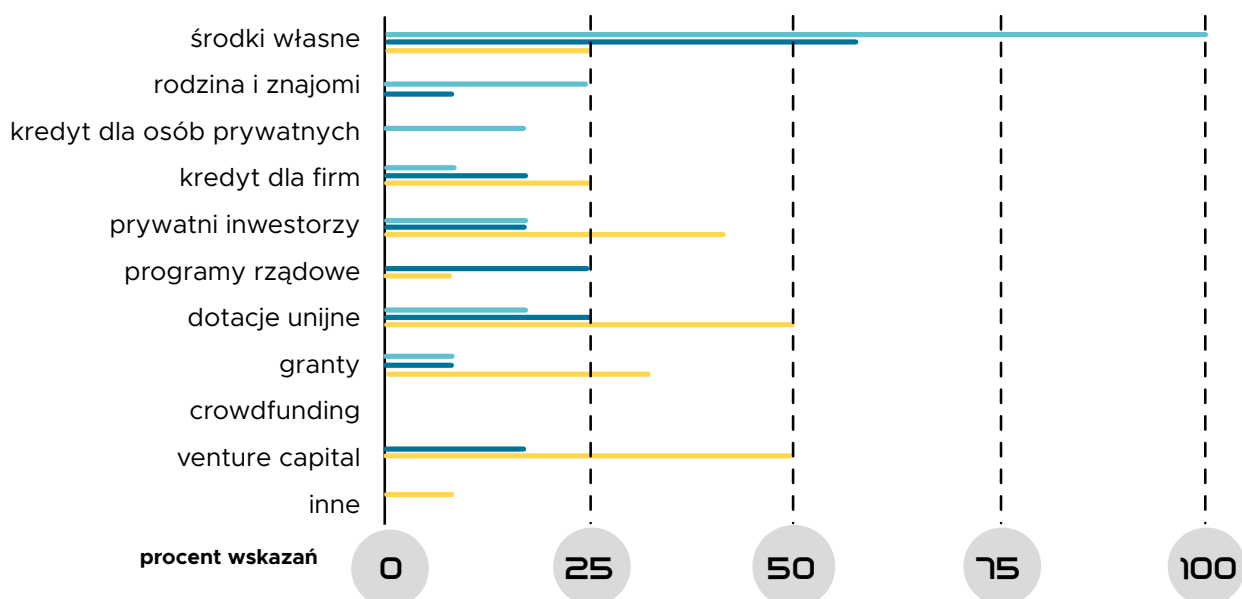


1.2

FINANSOWANIE



ŹRÓDŁA KAPITAŁU: ● na start ● aktualne ● planowane



Wszystkie startupy biorące udział w badaniu zostały założone ze środków własnych właściciela, z czego 50% zdecydowało się na pozyskanie dodatkowych funduszy z innych źródeł.

25% korzystało ze wsparcia rodziny lub przyjaciół.

16% korzystało z kredytu bankowego dla osób prywatnych.

16% korzystało ze wsparcia prywatnych inwestorów (aniołów biznesu).

16% pozyskało dotację unijną.

16% korzystało z funduszy VC.

8% korzystało z kredytu bankowego dla firm.

8% korzystało z grantów.

Startupy korzystające z finansowania zewnętrznego najczęściej wybierały 1-2 dodatkowe źródła kapitału. Maksymalny uzyskany w ankiecie wynik to 6 źródeł finansowania - środki własne, rodzina i przyjaciele, prywatni inwestorzy, dotacje unijne, granty oraz środki z fundusze venture capital.

Żaden ze startupów nie finansował swojego startu ze środków pozyskanych z programów rządowych lub crowdfundingu.

Aktualnie 7 startupów finansuje się ze środków własnych, z czego 4 nie korzystają z żadnego wsparcia zewnętrznego. Oznacza to, że 33% podmiotów biorących udział w badaniu finansuje swoją działalność wyłącznie z własnej kieszeni.

Z jakich zewnętrznych środków na rozwój korzystają startupy?

Głównie ze środków uzyskanych przez programy rządowe – 25%, dotacje unijne – 25%, kredyty dla firm – 16% oraz przez wsparcie aniołów biznesu – 16%. Jeden z podmiotów uzyskał wsparcie z grantów, jeden aktualnie utrzymuje się wyłącznie ze środków pozyskanych od rodziny i znajomych.

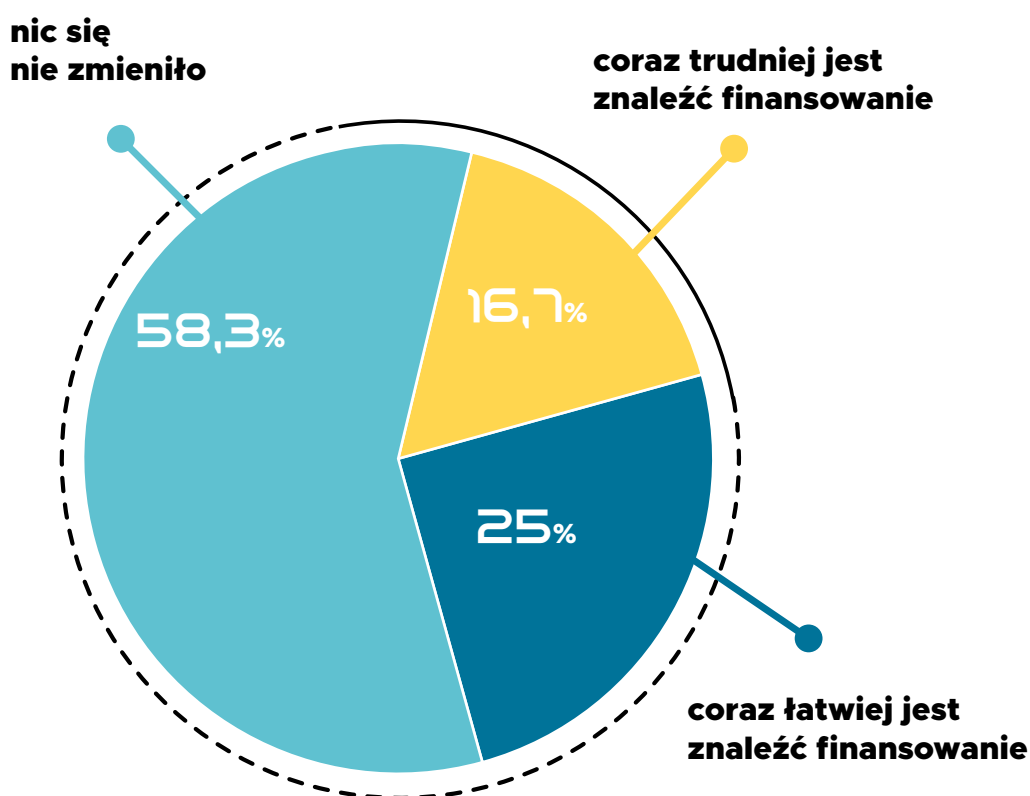
Jak startupy podchodzą do finansowania swoich działań w przyszłości?

Tylko 25% planuje w przyszłości rozwijać się w oparciu o własne środki. Pozostałe podmioty wskazują na finansowanie rozwoju poprzez pozyskiwanie funduszy z innych źródeł.

Zdecydowanie największe zainteresowanie budzą fundusze z dotacji unijnych - 50%, VC - 50% oraz prywatni inwestorzy (aniołowie biznesu) - 42%.

4 startupy planują pozyskać środki finansowe z grantów, 3 zaciągnąć kredyt bankowy na firmę, a jeden skorzystać z programów rządowych. Jedna firma wskazała zainteresowanie innymi źródłami finansowania, niewymienionymi w ankiecie.

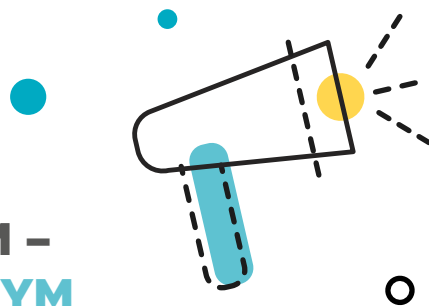
JAK OCENIASZ ZMIANY NA RYNKU W KWESTII FINANSOWANIA STARTUPÓW?



Pomimo widocznego dostępu do coraz większych pieniędzy na rynku, prawie 60% ankietowanych uważa, że nic się nie zmieniło. Jedynie 25% dostrzega pozytywne zmiany, jeśli chodzi o fundraising, a 16% uważa wręcz odwrotnie – że coraz trudniej jest znaleźć finansowanie.

JAKIE FORMY POZYSKIWANIA ŚRODKÓW FINANSOWYCH NA ROZWÓJ FIRMY SĄ DLA CIEBIE AKCEPTOWALNE I/LUB BUDZĄ TWOJE ZAINTERESOWANIE?





Z DR TOMASZEM GOLIŃSKIM – PARTNEREM ZARZĄDZAJĄCYM COFUNDERZONE

Jak dobrze wycenić swój startup i pozyskać odpowiednich inwestorów? Jaki los czeka inwestycje w spółki z mniejszych i średnich miast? Co jest największym ograniczeniem dla startupów? Jakie korzyści i wyzwania czekają na startupy współpracujące z funduszem Venture Capital? – Na pytania odpowiada dr Tomasz Goliński (założyciel Cofunder Zone VC).



W Polsce mamy dobre warunki do rozwoju startupów w obszarze fintech, foodtech, gamingu oraz e-commerce.

Cofunder Zone to grupa aniołów biznesu (doświadczonych przedsiębiorców, właścicieli czołowych firm oraz odnoszących sukcesy menadżerów), której misją jest zbudowanie wspólnej przestrzeni do współpracy między inwestorami dysponującymi odpowiednią wiedzą i kapitałem, a innowacyjnymi przedsiębiorstwami poszukającymi szans na rozwój.

Ja nazywam się Mateusz Sawaryn i prowadzę kancelarię prawną specjalizującą się m.in. w obsłudze korporacyjnej firm, startupów oraz funduszy inwestycyjnych. Zapraszam do zapoznania się z treścią rozmowy.

Zacznijmy od podstawowego pytania co to jest fundusz Venture Capital i jak działa?

Fundusz Venture Capital to podmiot udzielający finansowania innowacyjnym spółkom. W zamian za przekazany kapitał obejmuje on mniejszościowe prawa udziałowe w startupie. Istnieje wiele rodzajów funduszy VC, które charakteryzują się specyfiką inwestycji na różnych etapach rozwoju spółek (fundusze załazkowe, wzrostowe, post-revenue), specjalizujące się w wybranych branżach lub realizujące konkretne cele wyznaczone przez swoich inwestorów (m.in. fundusze corporate VC). Ramy funkcjonowania danego funduszu określa jego strategia inwestycyjna, która konsekwentnie jest realizowana przez zespół zarządzający na przestrzeni jego okresu funkcjonowania (zwykle 8-10 lat).

Jakie są możliwości współpracy z funduszem? Czy z funduszem można pracować nie tylko, jako startup, ale również jako inwestor?

Fundusz VC posiada dwie grupy interesariuszy. Inwestorzy powierzają swój kapitał funduszowi, w celu jego pomnożenia biorąc pod uwagę ryzyko, które przy inwestycjach

VC plasuje się na podwyższonym poziomie. Następnie zespół zarządzający lokuje środki w poszczególnych spółkach, które tworzą portfolio funduszu. Istnieje również model koinwestycyjny, stosowany w Co-founder Zone w ramach inwestycji w dany startup, z którego 50% kapitału pochodzi od naszego funduszu, a kolejna połowa to środki zainwestowane bezpośrednio w przedsiębiorstwo od aniołów biznesu. W ramach tego rozwiązania inwestorzy prywatni sami decydują, w którą spółkę chcą się zaangażować i w jakim stopniu. Należy jednak pamiętać, że podstawą inwestycji na rynku VC jest dywersyfikacja ryzyka – dlatego tak istotne jest lokowanie kapitału w większą liczbę spółek.

Z punktu widzenia startupu – od czego należy zacząć działania dla pozyskania środków z VC? Czy trzeba posiadać grupę inwestorów, zanim przystąpi się do funduszu VC?

Istotne jest to, aby założyciele startupu przed rozpoczęciem procesu pozyskiwania kapitału odpowiednio się do niego przygotowali. Warto zrobić rozpoznanie rynku w kontekście inwestorów, których chcemy pozyskać. Wspomniana już przeze mnie strategia inwestycyjna poszczególnych funduszy powinna pomóc w odpowiednim dopasowaniu inwestora do specyfiki i etapu rozwoju startupu. Tylko w samej Polsce działa ponad setka funduszy o bardzo zróżnicowanej charakterystyce oraz prężnie rozwijające się środowisko aniołów biznesu, co zapewnia wiele możliwości wyboru źródeł finansowania. Startup musi mieć zatem bardzo konkretne plany: ile kapitału chce pozyskać, na co go przeznaczyć, jakie kamienie milowe uda mu się dzięki temu uzyskać oraz jakiego wsparcia oprócz środków finansowych oczekuje od inwestora.

Pytając wprost, ile pieniędzy można dostać od takiego funduszu?

„Ile” nie jest problemem. Każdy fundusz ma zwykle z góry określony „ticket inwestycyjny”, czyli maksymalny poziom zaangażowania w daną spółkę portfelową. Ticket ten jest pochodną wielkości funduszu (ilości kapitału pod zarządzaniem) oraz strategii inwestycyjnej. Z tego względu mamy fundusze załączkowe – inwestujące od kilkuset tysięcy do kilku milionów złotych oraz fundusze wzrostowe, które inwestują kilkanaście lub kilkadziesiąt milionów złotych. Istotne jest określenie potrzeb finansowych startupu przed kolejną rundą inwestycyjną. Należy jednocześnie pamiętać, że każda kolejna emisja udziałów lub akcji w spółce związana z pozyskaniem inwestorów, wpływa na rozwodnienie struktury udziałowej (cap table) dotychczasowych wspólników. Założyciele startupu muszą zatem odpowiednio wycenić swoje przedsiębiorstwo, aby na zbyt wczesnym etapie rozwoju nie oddać kontroli nad spółką.

Zadam teraz jedno z najczęstszych pytań od osób szukających się do poszukiwania inwestorów – jak dobrze wycenić swój startup?

Metody wyceny startupu zależą od jego etapu rozwoju. W przypadku spółek, które jeszcze nie generują przychodów, warto odnieść się do potencjału danego rynku oraz wielkości rundy inwestycyjnej. Przedsiębiorstwa realizujące sprzedaż do klientów, analizowane są na podstawie tempa wzrostu, wielkości przychodów oraz prognoz finansowych. Dobrym wyznacznikiem wyceny są spółki porównywalne. Nie muszą to być bezpośredni konkurenci przedsiębiorstwa, ale podmioty działające w tej samej branży lub w podobnym modelu biznesowym. Obecna sytuacja makroekonomiczna istotnie wpływa na postrzeganie poziomu wycen zarówno przez startupy, jak i inwestorów. Większa ostrożność w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych przez fundusze i aniołów biznesu przyczynia się do pogłębionej refleksji nad odpowiednim określeniem wartości spółki.

Na co (poza pieniędzmi) może liczyć startup współpracujący z funduszem VC?

Jedną z największych bolączek rynku Venture Capital w Polsce jest ograniczony dostęp do smart money, czyli do wartości dodanej, którą może stworzyć inwestor oprócz dostarczenia kapitału. W Co-founder Zone staramy się odpowiednio adresować ten problem, poprzez formułę koinwestycji z aniołami biznesu. Dzięki takiemu podejściu,

założyciele startupu nie dostają po inwestycji ekspozycji jedynie na zespół naszego funduszu, ale mogą liczyć na wsparcie aniołów biznesu z naszej sieci, którzy dzielą się swoim doświadczeniem zawodowym, specyficzną wiedzą branżową oraz kontaktami. Pozwala to znacznie ograniczyć popełniane błędy, szczególnie na wczesnym etapie rozwoju. Dodatkowo wspieramy nasze spółki portfelowe w procesach pozyskiwania kolejnych rund inwestycyjnych, ekspansji międzynarodowej, rekrutacji kluczowych pracowników oraz działaniach w zakresie ładu korporacyjnego i zaplecza prawnego. Liczymy również, że wieloletnie doświadczenie zawodowe naszego zespołu w obszarze rynków kapitałowych i bankowości inwestycyjnej istotnie usprawni procesy wyjścia z poszczególnych inwestycji.

Jakie błędy popełniają startupy starające się o środki z VC? Czy istnieją czynniki, dyskwalifikujące możliwość uzyskania finansowania lub znacznie je obniżają?

Każdy przedsiębiorca planujący pozyskanie finansowania od funduszu VC musi być świadomy, że decyduje się na specyficzną ścieżkę rozwoju swojego biznesu. Inwestorzy finansowi będą oczekiwali istotnego wzrostu wartości danej spółki oraz wyjścia z jej struktury udziałowej po określonym czasie. Wiąże się to z utrzymaniem dużego tempa wzrostu działalności przedsiębiorstwa i ciągłym dążeniem do przekraczania kamieni milowych. Finansowanie VC nie jest więc dobrym rozwiązaniem dla przedsiębiorców, którzy zaspokoją się działalnością w mikro skali.

Jakie kryteria są najważniejsze przy podejmowaniu decyzji o inwestycji z perspektywy VC? Czy jest to pomysł, obecny etap realizacji projektu, czy może skład zespołu, który ma go realizować?

Dokonując analizy danego projektu, bierzemy pod uwagę wiele aspektów: pomysł na biznes oraz jego wpływ na otoczenie, model biznesowy, potencjał rynkowy, dane finansowe, a także finansowanie spółki. Najważniejszym czynnikiem oceny pozostaje jednak zespół. Wychodzimy z założenia, że to egzekucja i motywacja osób stojących za danym pomysłem jest nadrzędnym dobrem każdego startupu, które pozwala zwiększać jego potencjał przy realizacji pozytywnego scenariusza rozwoju, jak również minimalizować straty w czasach kryzysu w firmie.

Przejdźmy do czasu poinwestycyjnego. Na czym szczególnie zależy VC we współpracy z startupem? Jak fundusz podchodzi do oceny realizacji założonego biznesplanu?

Po dopełnieniu formalności i rozliczeniu transakcji organizujemy ze spółką i koinwestującymi z nami aniołami biznesu kick-off meeting – spotkanie, na którym potwierdzamy cele do zrealizowania w perspektywie krótko i długoterminowej. Staramy się również odpowiednio zaadresować konkretne wyzwania stojące przed spółką, czy to na podstawie zaplecza inwestorów, czy szukając wsparcia w naszej sieci kontaktów. Następnie, co miesiąc odbywamy związane spotkania statusowe tak, abyśmy mogli na bieżąco śledzić postępy rozwoju projektu oraz planować dalsze działania – jak, chociażby przygotowania do kolejnych rund inwestycyjnych. Głównym narzędziem do weryfikacji realizacji biznesplanu spółki jest budżet, który pozwala śledzić podstawowe parametry biznesowe startupu (zarówno przychodowe, jak i kosztowe). Jesteśmy jednak świadomi, że każdy innowacyjny projekt jest żywym organizmem, dlatego elastycznie podchodzimy do ewentualnych zmian zaproponowanych przez założycieli w miarę rozwoju spółki.

Co w przypadku niepowodzenia przedsiębiorstwa? Na pewno sporo osób zadaje sobie to pytanie, czy VC może wyciągać konsekwencje względem spółki?

Trudno jest określić, czy dane przedsięwzięcie okazało się niepowodzeniem. Zakładam, że jeśli spółka została rozwiązana lub postawiona w stan upadłości,

poprzedziło to wiele działań, które wyczerpały inne możliwości. Dlatego tak ważna przy inwestycjach VC jest motywacja i potencjał zespołu założycielskiego. Często spotykane na rynku są tzw. pivoty, czyli istotne zmiany kierunku lub pomysłu biznesowego, realizowanego przez dany zespół na nowy. W takim wypadku liczy się odpowiednio wczesne podjęcie działań, biegłość w rozpoznawaniu okazji rynkowych i gotowość do przemodelowania spółki. Kluczowa jest otwartość w relacjach założycieli z inwestorami, co pozwala na elastyczne zarządzanie danym projektem i minimalizację strat w przypadku negatywnego rozwoju sytuacji.

Jaką perspektywę widzisz dla inwestycji w spółki z mniejszych i średnich miast? Jaką przyszłość mają przed sobą startupy z takich miejsc jak Bielsko-Biała?

Zmiany w sposobie prowadzenia biznesu wywołane przez pandemię udowodniły, że miejsce, z którego rozwijany jest dany projekt – nie ma znaczenia. Polska może pochwalić się na arenie międzynarodowej wielkim potencjałem w zakresie kapitału ludzkiego. Uważam, że takie miasta jak Bielsko-Biała tym bardziej zyskują na atrakcyjności, gdyż mogą wyróżnić się lepszym stosunkiem standardu życia do kosztów utrzymania w porównaniu np. do Warszawy. Z naszej perspektywy nie mamy konkretnych preferencji w zakresie kryterium geograficznego przy realizacji inwestycji w Polsce.

Co ogranicza rozwój startupów w największy sposób? (np. firmy ze średnich / małych miast)? Co mogłoby się zmienić, aby łatwiej można realizować swoje pomysły – nie tylko w zakresie współpracy z VC?

Dużym wyzwaniem rodzimego rynku Venture Capital jest dostęp do finansowania na późniejszym etapie rozwoju – na poziomie od kilku do kilkunastu milionów euro. Wynika to zarówno z małej liczby funduszy wzrostowych, działających w Polsce jak i dysponujących takim ticketem inwestycyjnym. Przyczyną jest również zbyt duże przywiązanie startupów do lokalnego rynku. Wpadają one wtedy w pułapkę stosunkowo dużej bazy potencjalnych klientów i zapominają jednocześnie o internacjonalizacji swojej działalności, co pozwoliłoby im zbudować ekspozycję na fundusze z bardziej dojrzałych rynków zachodnich.

Jakie branże są obecnie na krzywej wznoszącej z punktu widzenia zainteresowania VC? Które branże będą najszybciej rozwiąły się w najbliższej przyszłości?

Niezmienne dużym zainteresowaniem wśród funduszy VC cieszą się projekty rozwijane w modelu B2B, SaaS oraz marketplace, co wynika z potencjału szybkiej skalowalności tych spółek. Uważam, że w Polsce mamy również dobre warunki do rozwoju startupów w obszarze fintech, foodtech, gamingu oraz e-commerce. Wynika to z siły nabywczej naszego społeczeństwa oraz obecności dużych przedsiębiorstw o ugruntowanej pozycji w tych branżach, które mogą być odbiorcami rozwiązań dostarczanych przez innowacyjne spółki.

Czy uważasz, że zainteresowanie VC ze strony prywatnych inwestorów rośnie? Czy jest to dobra alternatywa dla inwestowania przez osoby prywatne?

W ciągu kilku lat działalności funduszu istotnie zwiększyliśmy liczebność naszej sieci aniołów biznesu. Obecnie dzielimy się naszym deal flow z grupą ponad 200 inwestorów prywatnych zarówno z Polski, jak i zagranicy. Aniołowie biznesu zyskują wymierne korzyści z koinwestycji z Co-founder Zone. Nasz model inwestycyjny zakłada realizację transakcji na zasadzie deal-by-deal, z której aniołowie biznesu bezpośrednio obejmują udziały w spółce portfelowej i partycypują w rundzie finansowania w proporcji 1:1 z naszym funduszem. Co więcej, w momencie wyjścia z inwestycji, potencjalna nadwyżka inwestycyjna dzielona jest w preferencyjny sposób w proporcji 65:35 na rzecz aniołów biznesu. Nasz fundusz odpowiada także za strukturyzację całego procesu inwestycyjnego od due diligence po

negocjacje umowy inwestycyjnej i portfolio management. W tym roku została wprowadzona ulga podatkowa dla aniołów biznesu koinwestujących, która pozwala odliczyć połowę kwoty inwestycji od podstawy opodatkowania. To wszystko sprawia, że inwestycje VC stają się coraz ciekawszą alternatywą, pozwalającą zdywersyfikować portfel aktywów inwestora i uzyskać ekspozycję na przedsiębiorstwa na wczesnym etapie rozwoju.

Mam nadzieję, że powyższy wywiad był dla Ciebie interesujący. Jeśli masz ochotę porozmawiać na temat startupów od strony prawnej lub chcesz skonsultować określone kwestie swojego przedsiębiorstwa - nie wahaj się i napisz do mnie. Wspólnie znajdziemy odpowiednią ścieżkę dla rozwoju Twojej firmy.

dr Tomasz **Goliński**

*Partner Zarządzający
Cofunder*



Mateusz **Sawaryn**

*Partner Zarządzający
Kancelaria Prawna Sawaryn
Partnerzy*



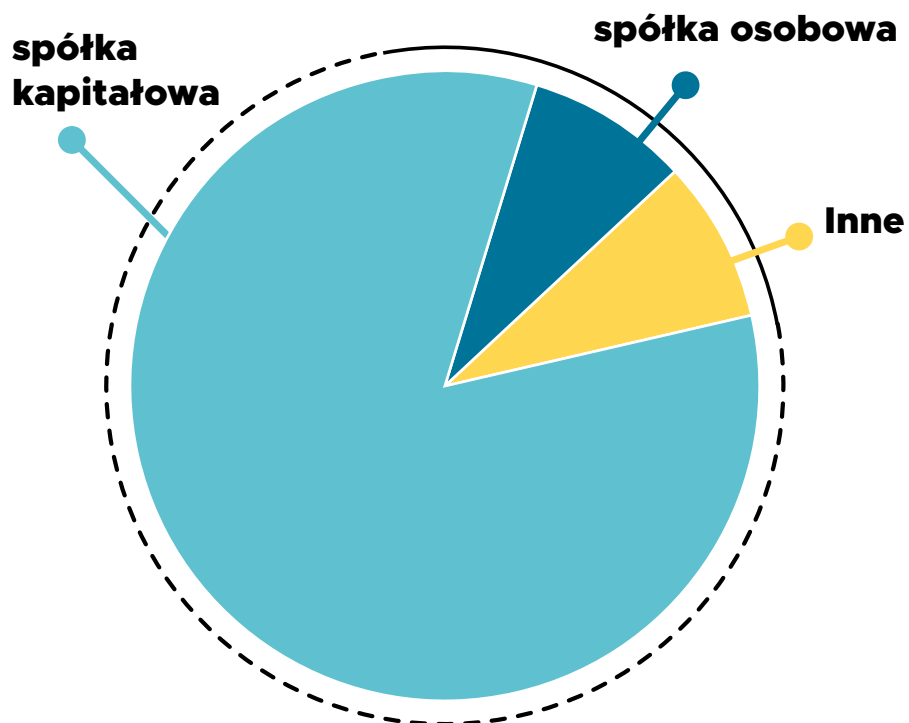


1.3

FORMA PRAWNA



FORMA PRAWNA STARTUPU



Zdecydowana większość tzn. 10 na 12 startupów biorących udział w badaniu jest zarejestrowana jako spółka kapitałowa.

Jeden podmiot wybrał inną formę prawną – spółkę osobową.

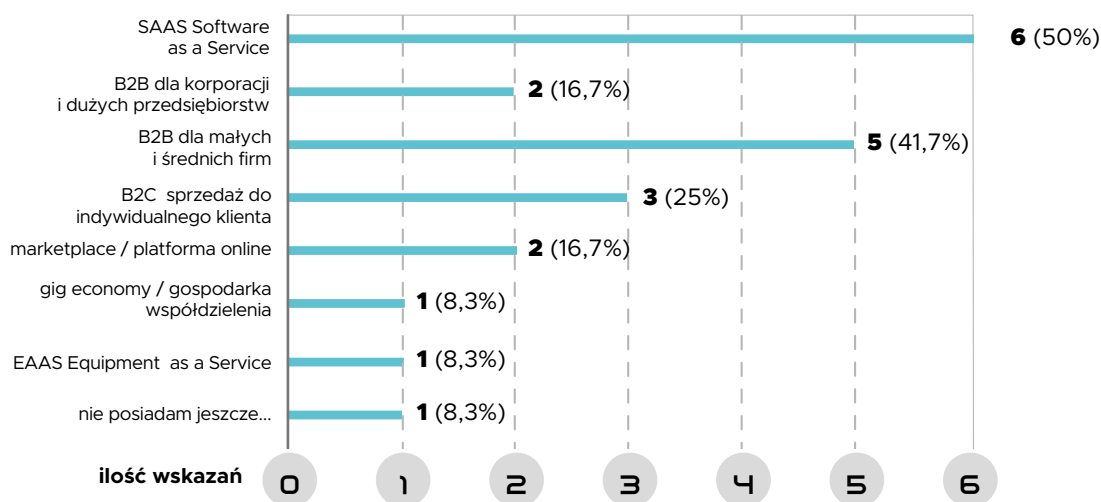
Jeden nie jest formalnie założony.

1.4

MODEL BIZNESOWY



W JAKIM MODELU BIZNESOWYM FUNKCJONUJE TWÓJ STARTUP?



W badaniu przeanalizowano również modele biznesowe stosowane przez podbeskidzkie startupy.

Najwięcej, bo aż 50% oferuje swoje usługi w modelu SaaS (Software as a Service). Jest to wynik zbliżony do wyników raportu o Polskich Startupach, gdzie model SaaS wskazało 40% ankietowanych.

Dlaczego cieszy się on aż tak dużą popularnością?

Cytując za raportem Startup Poland: „Ten typ modelu biznesowego jest obecnie niezwykle popularny i stosowany nie tylko przez startupy, lecz także największe korporacje. Rosnące znaczenie systemów SaaS w całej globalnej gospodarce jest spowodowane realnymi zaletami, jakie daje przejście z systemu licencyjnego na abonamentowy dostęp do usług (najczęściej w chmurze). Zmiana tego modelu oznacza znaczną redukcję kosztów firmowych przy jednoczesnej zwiększonej elastyczności i swobodzie działania. Widać więc wyraźnie, że polskie startupy rozumieją ten proces i się w nim dobrze odnajdują”.

Drugą, największą kategorię stanowiły podmioty działające w modelu B2B (czyli sprzedaż i świadczenie usług dla innych podmiotów firmowych). 42% prowadzi sprzedaż do małych i średnich firm (MŚP), 2 startupy kierują swoją uwagę na duże przedsiębiorstwa i korporacje.

25% oferuje bezpośrednią sprzedaż do klienta (B2C).

Dwa startupy działają w oparciu o model marketplace / platforma online.

Jeden startup działa w zyskującym coraz bardziej na popularności modelu tzw. gig economy - gospodarki współdzielenia.

50% startupów wykorzystuje jednocześnie przynajmniej dwa różne modele biznesowe.

1.5

INNOWACYJNOŚĆ



“

Stworzyliśmy swój własny, błękitny ocean, tworząc rewolucję na placach zabaw. Projektujemy i produkujemy autorskie, całoroczne urządzenia edukacyjne, które są alternatywą dla tradycyjnych placów zabaw. Obecnie przygotowujemy kolejną rewolucję, tworząc nową markę w duchu tworzenia zielonych klas pod chmurką w połączeniu z platformą edukacyjną.

“

Końcem tego roku jako pierwsi na rynku globalnym zaprezentujemy AI FaceRecognition z rozpoznawaniem nadużyć tj. weryfikacją poprawności rozpoznania twarzy, z użyciem pojedynczej kamery o niskiej rozdzielczości.

“

Stworzyliśmy aplikację mobilną z szeregiem funkcjonalności, które pomagają w organizacji zajęć swoich lub dziecka, a także ułatwiają dostęp do najważniejszych informacji w danej szkole.

“

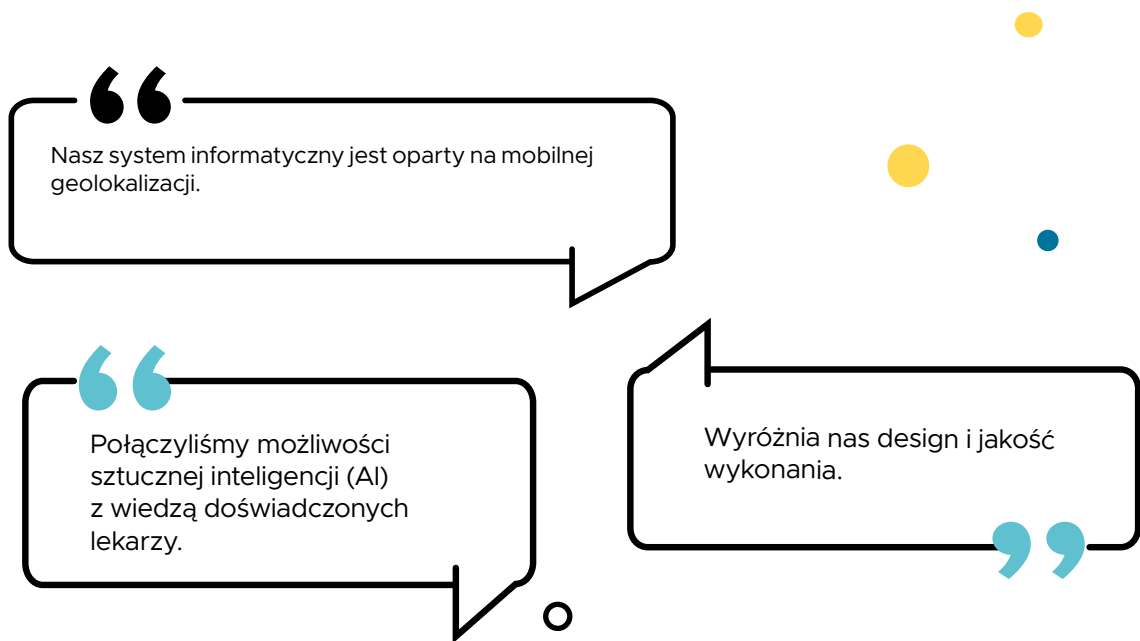
Proponujemy kompletną koncepcję obiegu zamkniętego dla pudełek wielokrotnego użytku.

“

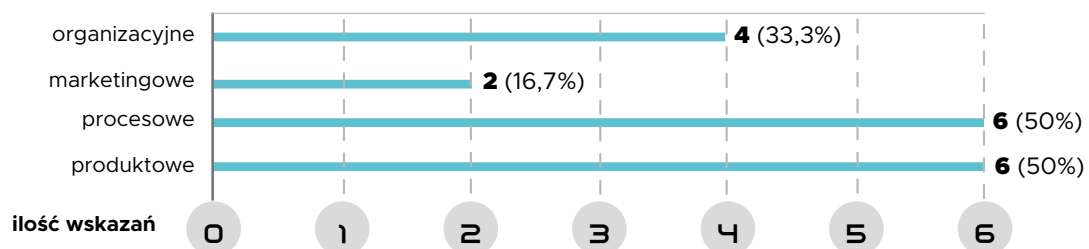
Stosujemy technologię blockchain do zapewnienia bezpieczeństwa.

Posiadamy niezwykle dużą bazę dokumentów do obsługi firm i spółek.

”



DO JAKIEGO RODZAJU INNOWACJI MOŻNA TE DZIAŁANIA / PRODUKTY PRZYPISAĆ?

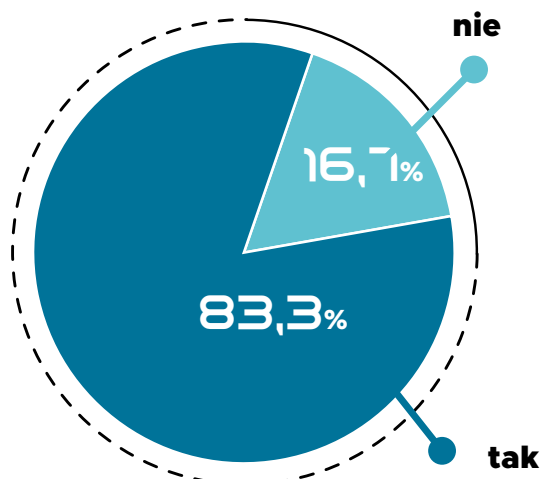


3 startupy wskazują na zastosowanie u siebie innowacji procesowych, 3 produktowych, a 1 organizacyjnych.

Pozostałe 5 startupów wyróżnia zastosowanie więcej, niż jednego rodzaju innowacji:

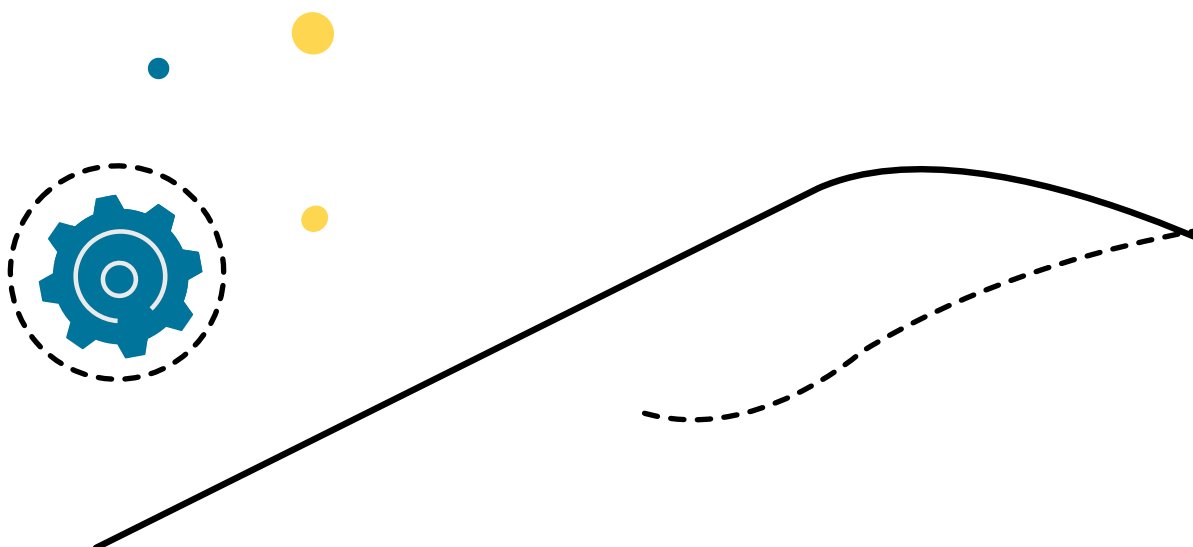
- 1 – organizacyjne, marketingowe i procesowe
- 1 – organizacyjne i procesowe
- 1 – organizacyjne i produktowe
- 1 – marketingowe i produktowe
- 1 – procesowe i produktowe

CZY TWÓJ STARTUP POSIADA OBECNIE PRAWA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ?



Tym, co najbardziej odróżnia startupy, jest innowacyjność proponowanych rozwiązań. Wiele z nich proponuje zupełnie nowe spojrzenie, gwarantujące nie tylko rozwiązanie jakiegoś ważnego problemu, ale również własny, finansowy sukces. Tym bardziej istotna wydaje się ich prawna ochrona np. przed konkurencją.

Wśród startupów biorących udział w badaniu 10 zadbało o ochronę praw własności intelektualnej.



Badanie Fundacji Startup Podbeskidzie wskazuje, że zdecydowana większość – bo ponad 80% – startupów świadoma jest tego, jak istotna we wprowadzaniu na rynek innowacyjnych rozwiązań jest kwestia własności intelektualnej i zadbanie o jej właściwą ochronę.

Biorąc pod uwagę fakt, że aż niespełna 17% startupów nie korzysta z ochrony praw własności intelektualnej, warto podkreślić jak ważne jest podjęcie odpowiednich kroków ochronnych zarówno na początkowym etapie rozwoju biznesu, jak i już w chwili intensywnego prosperowania startupu. Co prawda w świetle polskich przepisów, sam pomysł na biznes nie jest chroniony, jednak istnieje możliwość zastosowania pewnych rozwiązań, minimalizujących ryzyko jego wykorzystania przez innych już na początkowym etapie poszukiwania inwestorów czy partnerów biznesowych.

Jednym z takich sposobów - choć oczywiście nie daje on pełnej i pewnej ochrony – jest zawarcie umowy o zachowaniu poufności (NDA) już w momencie prowadzenia negocjacji czy prezentacji swojej koncepcji w celu pozyskania finansowania od zewnętrznych podmiotów. Odpowiednio skonstruowana umowa, która w swojej treści będzie szczegółowo określać jakie informacje przekazane na spotkaniu będą poufne, pozwoli na zmniejszenie ryzyka niepożądanego wykorzystania pomysłu po jego zademonstrowaniu potencjalnemu partnerowi biznesowemu, który finalnie nie zdecyduje się na współpracę.

Przy sporządzaniu NDA warto zwrócić uwagę na dwa bardzo często popełniane błędy, które mogą wpłynąć skuteczność opracowanych postanowień. Są to przede wszystkim:

- **brak określenia kary umownej na wypadek naruszenia obowiązku tajemnicy** – bez tego umowa o zachowaniu poufności nie będzie miała większego sensu. Warto zadbać, aby w umowie znalazł się zapis przewidujący odpowiednią karę za każdy przypadek naruszenia obowiązku poufności – będzie on pełnił nie tylko funkcję odstraszającą, lecz również da realną możliwość dochodzenia konkretnej kwoty w przypadku niewłaściwego zachowania pracownika czy kontrahenta.
- **niewłaściwe określenie czasu obowiązywania poufności** – wbrew pozorom nieograniczony czas trwania obowiązku zachowania poufności nie jest najlepszym rozwiązaniem jakie można zastosować w NDA. Zgodnie z przepisami zobowiązanie bezterminowe o charakterze ciągłym – a za takie uznać można właśnie nieograniczony w czasie obowiązek zachowania poufności – wygasa po jego wypowiedzeniu z zachowaniem terminów umownych lub ustawowych, a w razie ich braku niezwłocznie po wypowiedzeniu. Jeśli więc brzmienie umowy nie wskazuje na czas trwania zobowiązania do zachowania przez strony poufności, to może powodować zniesienie jego obowiązywania z chwilą wypowiedzenia. W umowie warto więc dokładnie określić czas obowiązywania zasad poufności np. na czas trwania umowy oraz okres 10 lat po zakończeniu jej obowiązywania.

Co ważne z dobrodziejstw umowy o zachowaniu poufności można skorzystać także na późniejszych etapach realizacji projektu, zawierając ją m.in. z pracownikami czy podwykonawcami, aby zaznajomić ich z opracowaną innowacją. Zahaczając o temat pracowników, warto poruszyć jeszcze jedną kwestię - każdy startup powinien posiadać odpowiednio skonstruowane umowy z osobami, które go współtworzą, tak aby prawa autorskie do opracowanego rozwiązania na pewno należały do samego startupu. Co istotne, mimo że prawidłowe uregulowanie kwestii praw autorskich już na etapie zatrudniania poszczególnych członków zespołu może wydawać się czasochłonne i zbędne, to pozwoli ono na posiadanie przez startup pełnej kontroli nad opracowanym rozwiązaniem i niezakłócone posiadane uprawnień do jego dalszego wykorzystywania czy modyfikacji.

Z doświadczenia wiem, że ta część jest bardzo mocno zaniedbywana w firmach, których wartość opiera się na własności intelektualnej.

Dodatkowo warto zadbać, aby w sposób prawidłowy udzielać dostępu do rozwiązań klientom czy kontrahentom. Biorąc pod uwagę fakt, że innowacyjność startupów na

Podbeskidziu przejawia się w dużej mierze w opracowaniu systemów informatycznych i aplikacji mobilnych istotne znaczenie będą tu miały rozwiązania SAAS, czy prawidłowe licencjonowanie stworzonego oprogramowania. Zastosowanie powyższych ma szczególne znaczenie względem programów komputerowych, które w świetle prawa co do zasady nie mogą zostać objęte ochroną patentową. Ochrona patentowa może zostać bowiem przyznana rozwiązaniom technicznym i wynalazkom, których użycie wymaga- lecz jedynie dodatkowo- skorzystania z programów komputerowych. Zgodnie z przepisami, nie można więc opatentować samego oprogramowania.

Kluczową wartość dla startupu ma więc odpowiednio przygotowana umowa licencyjna na korzystanie z jego oprogramowania.

Jeśli rozwiązanie startupu jest wspomagane komputerowo, jest nowe, innowacyjne i nadaje się do przemysłowego stosowania - wówczas patent może okazać się dobrym narzędziem ochronnym. Co ważne, zapewnia on nie tylko ochronę własności intelektualnej, lecz również szczegółowo określa własność rozwiązania, co może być bardzo przydatne na wypadek odejścia ze startupu jednego z jego kluczowych twórców. Patent niewątpliwie pozwala na zablokowanie wykorzystania i kopiowania opracowanej technologii, jednak jego uzyskanie wiąże się z dość kosztowną i czasochłonną procedurą. Czym innym zatem będzie ochrona naszego know-how – nie ma on charakteru odkrywczego więc nie będzie go można opatentować. Można go chronić na inne sposoby, a należy pamiętać, że ujawnienie naszego know-how przez kontrahenta bez naszej zgody będzie czynem nieuczciwej konkurencji. Do tego niezbędne będzie zidentyfikowanie informacji, które będą podlegały ochronie i w tym przypadku to również umowy – o zachowaniu poufności i o zakazie konkurencji – będą fundamentem zabezpieczającym know-how startupu. Bez tych podstawowych narzędzi czeka nas dochodzenie roszczeń przed sądem, co jest czasochłonne i kosztowne.

Bardzo cieszy fakt, że znaczna większość startupów na Podbeskidziu (dotyczy to aż 83%) zdaje sobie sprawę z istotności ochrony praw własności intelektualnej. Warto jednak przeanalizować skuteczność zastosowanych rozwiązań oraz prawidłowość postanowień umownych, tak aby w pełni chroniły one niepowtarzalność i innowacyjność prowadzonego biznesu.

Mateusz **Sawaryn**

*Partner Zarządzający
Kancelaria Prawna Sawaryn
Partnerzy*

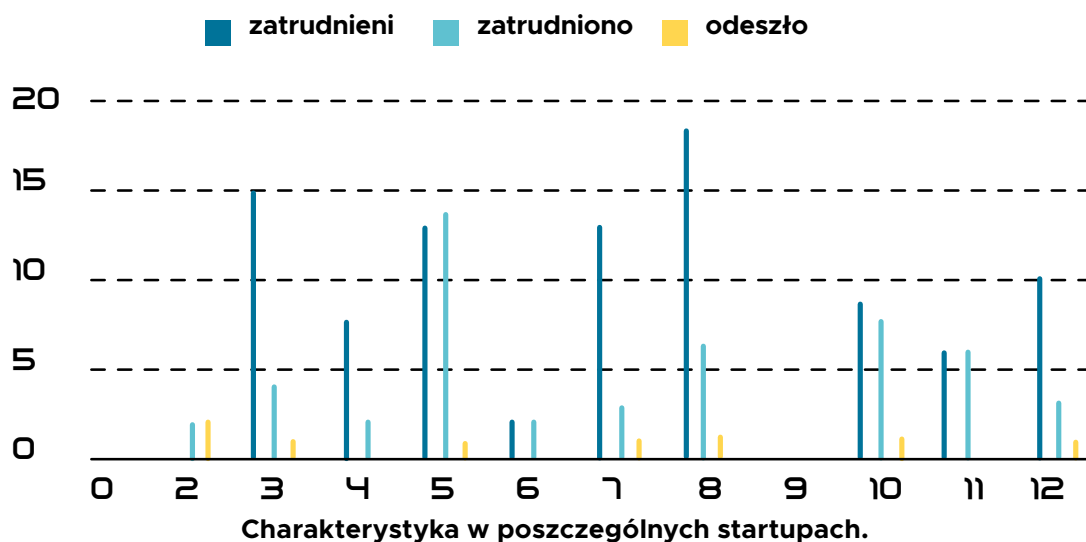


1.6

ZATRUDNIENIE W STARTUPACH



ILE OSOB ZATRUDNIASZ, ILE OSÓB ZATRUDNIONO I ILE OSÓB ODESZŁO W CZASIE OSTATNICH 12 MIESIĘCY?



Wśród podbeskidzkich startupów biorących udział w badaniu:

25% nie zatrudnia aktualnie żadnych pracowników

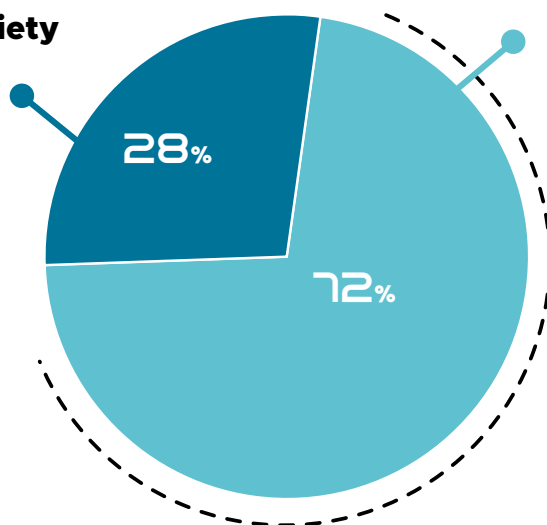
33% zatrudnia więcej niż 10 osób

83% powiększyło swój zespół w czasie ostatniego roku

83% ma za sobą doświadczenie zakończenia współpracy z pracownikiem

Pod względem zatrudnienia w startupach widoczna jest wyraźna tendencja wzrostowa, przy jednocześnie niskiej rotacji pracowników.

kobiety



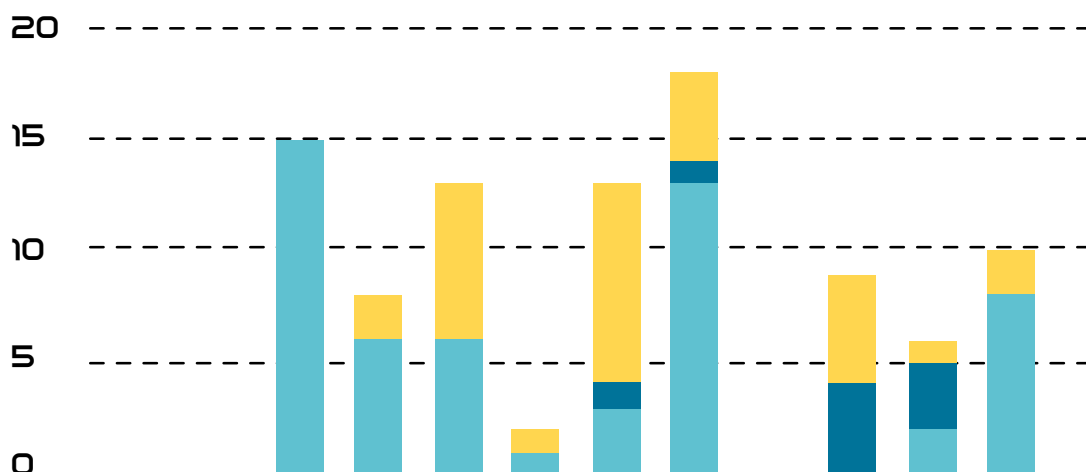
mężczyźni

Jeśli chodzi o strukturę zatrudnienia pod względem płci, to wśród 94 osób zatrudnionych w startupach jest 68 mężczyzn i 26 kobiet. Pod względem procentowym kobiety stanowią 28% wszystkich pracowników.

ILE OSOB ZATRUDNIASZ NA UMOWĘ O PRACĘ, UMOWĘ ZLECENIE, KONTRAKT B2B?

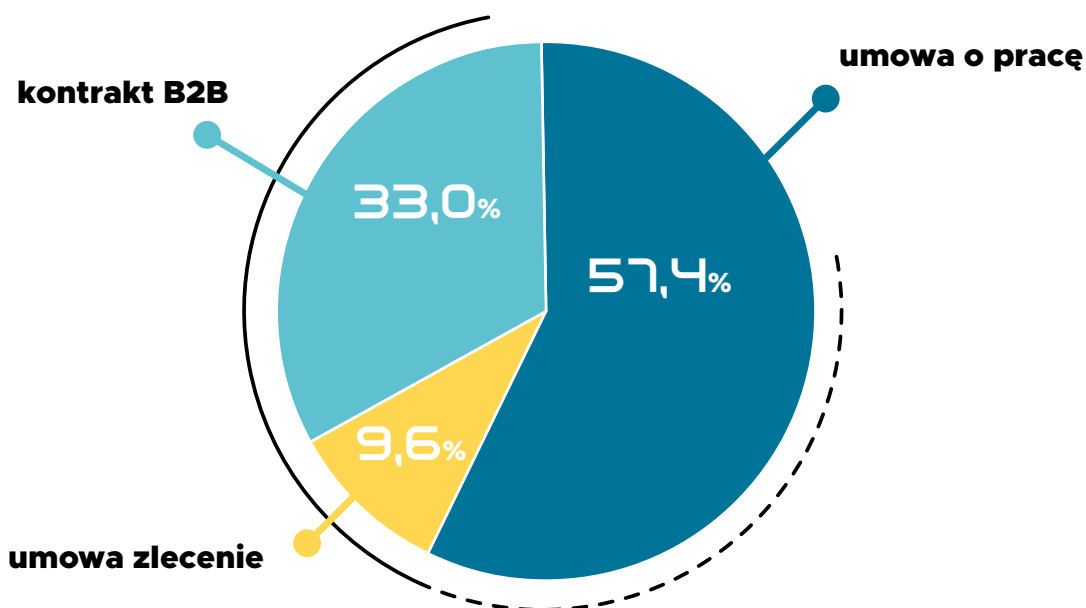
■ umowa zlecenie ■ umowa o pracę ■ kontrakt B2B

ilość pracowników



Jeden startup w 100% zatrudnia na umowę o pracę, pozostałe stosują zdywersyfikowane formy zatrudnienia.

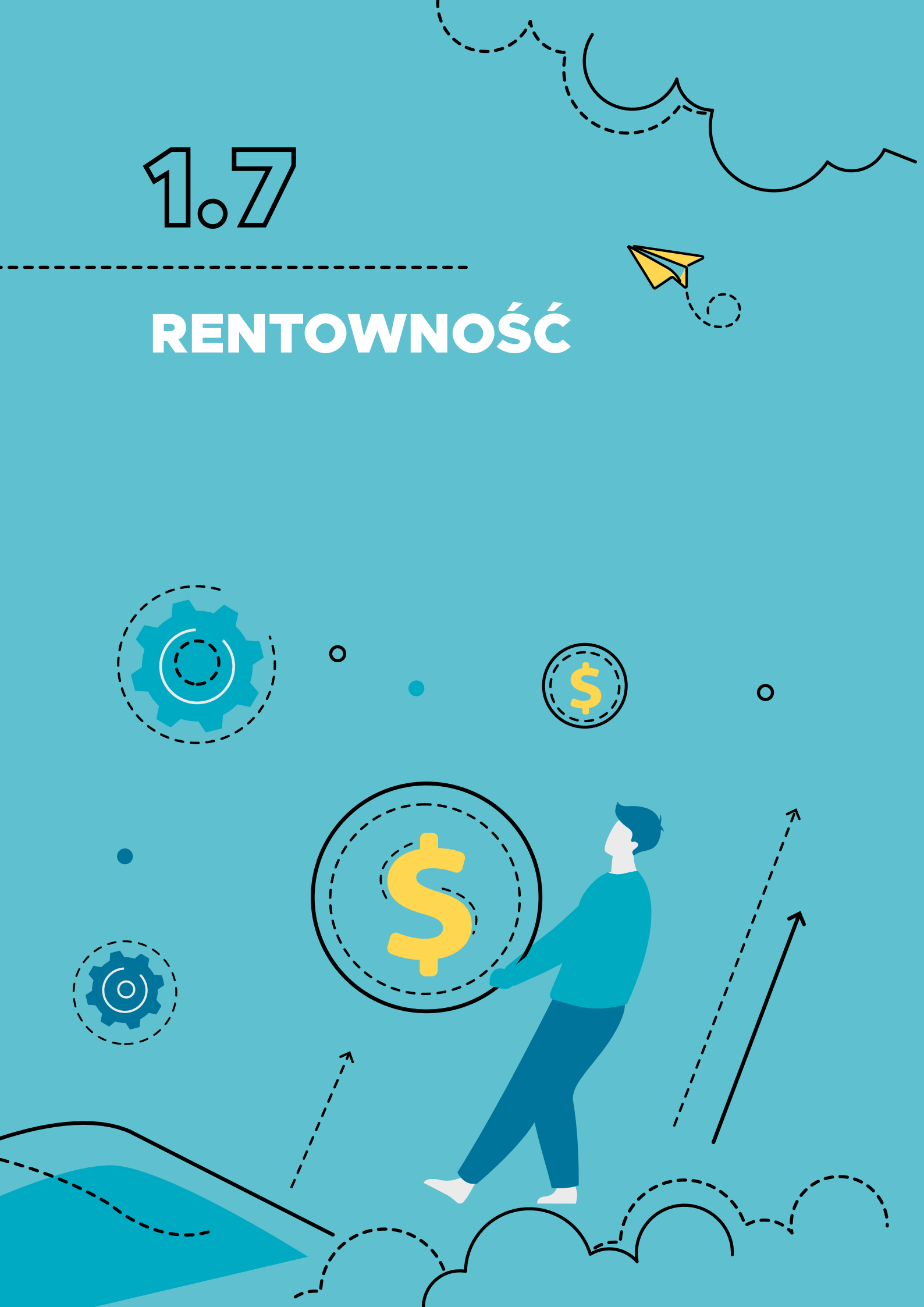
W ogólnym ujęciu większość zatrudnionych w startupach pracuje na umowie o pracę - ponad 57%, popularny jest również model kontraktu B2B - 33%. Zatrudnienie w ramach umów zlecenie stanowi niecałe 10% ze wszystkich umów.



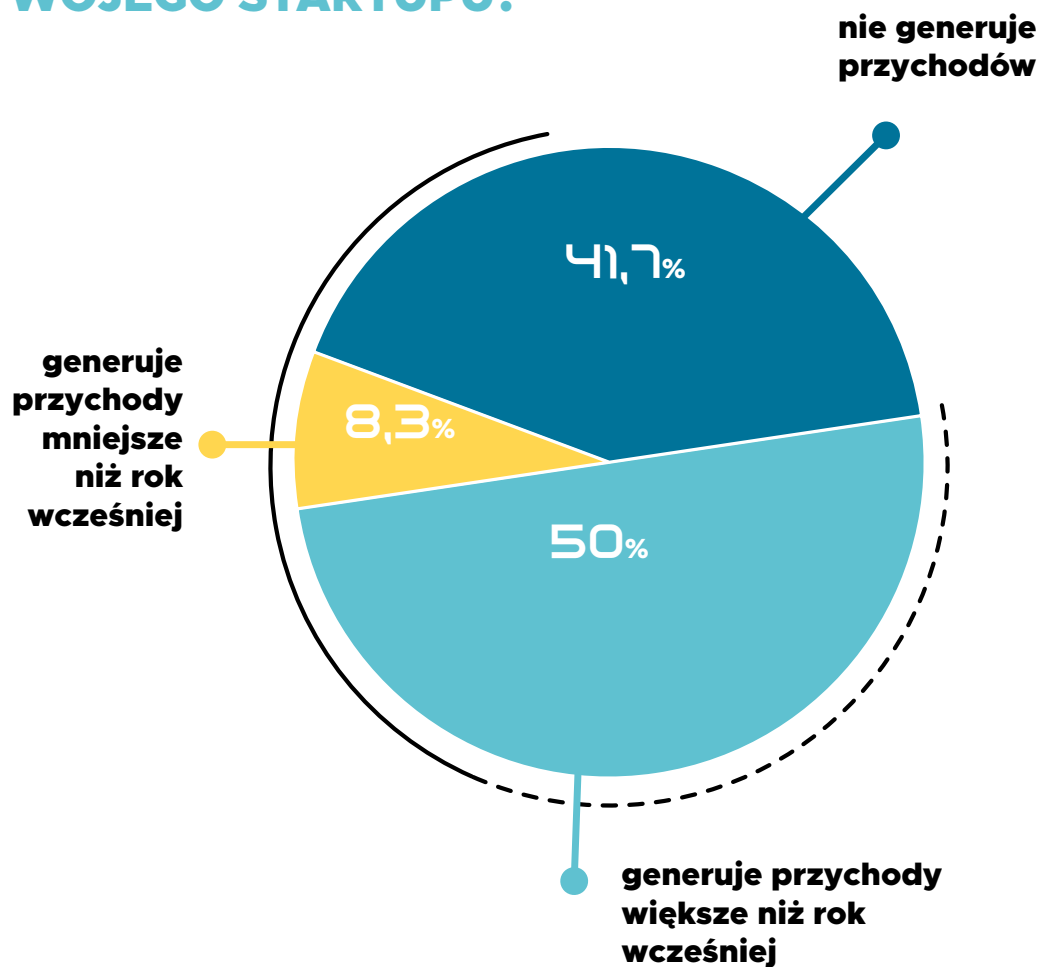


1.7

RENTOWNOŚĆ

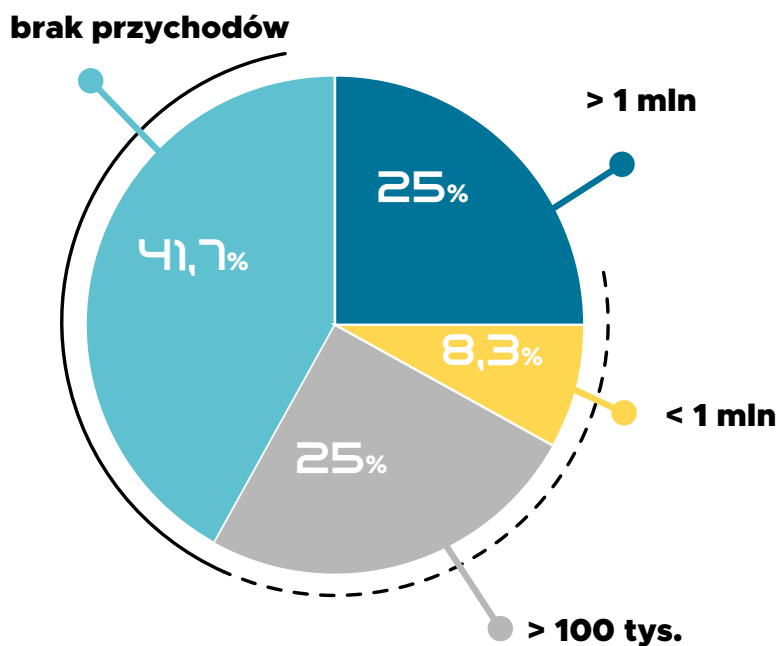


JAKA JEST SYTUACJA FINANSOWA TWOJEGO STARTUPU?



Aż 50% podbeskidzkich startupów zanotowało u siebie w ostatnim roku zwiększenie przychodów, niecałe 10% wykazało spadek w porównaniu do wcześniejszego roku, a ponad 40% nie generuje żadnych przychodów

PRZYCHODY ZA ROK 2021



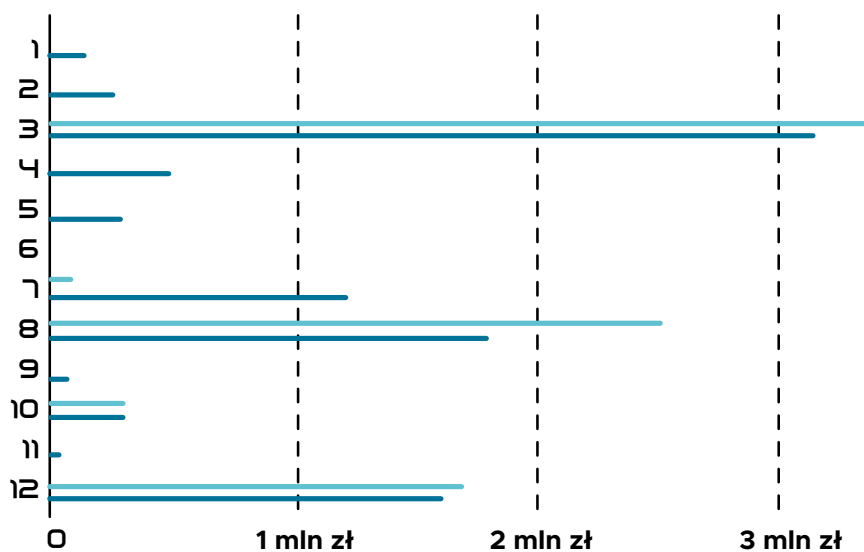
Jeśli chodzi o wysokość przychodów za rok 2021 to:

- 3 startupy (25% badanych) miały przychód powyżej 1 miliona złotych
- 1 startup (8,3% badanych) miał przychód poniżej 1 miliona
- 3 startupy (25% badanych) miały przychód poniżej 100 tysięcy
- 5 startupów (41,7% badanych) nie wykazało żadnych przychodów

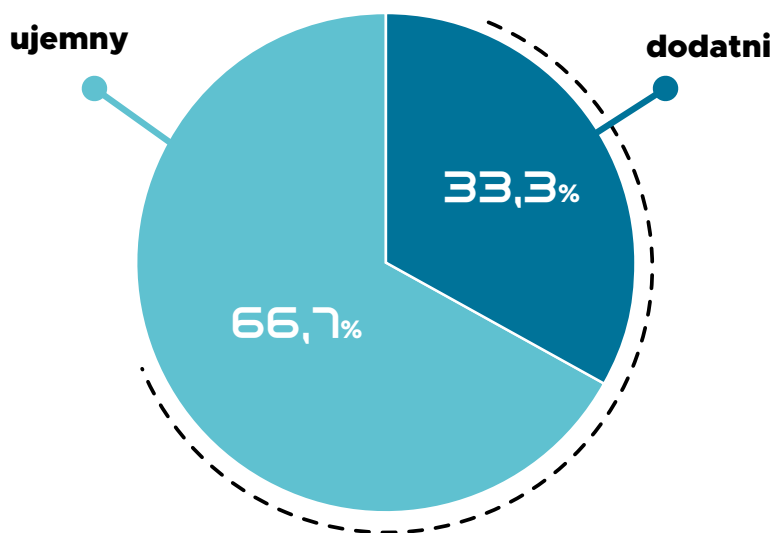
PRZYCHODY I KOSZTY ZA ROK 2021

■ koszty ■ przychody

Charakterystyka w poszczególnych startupach



BILANS PRZYCHODÓW I KOSZTÓW ZA ROK 2021



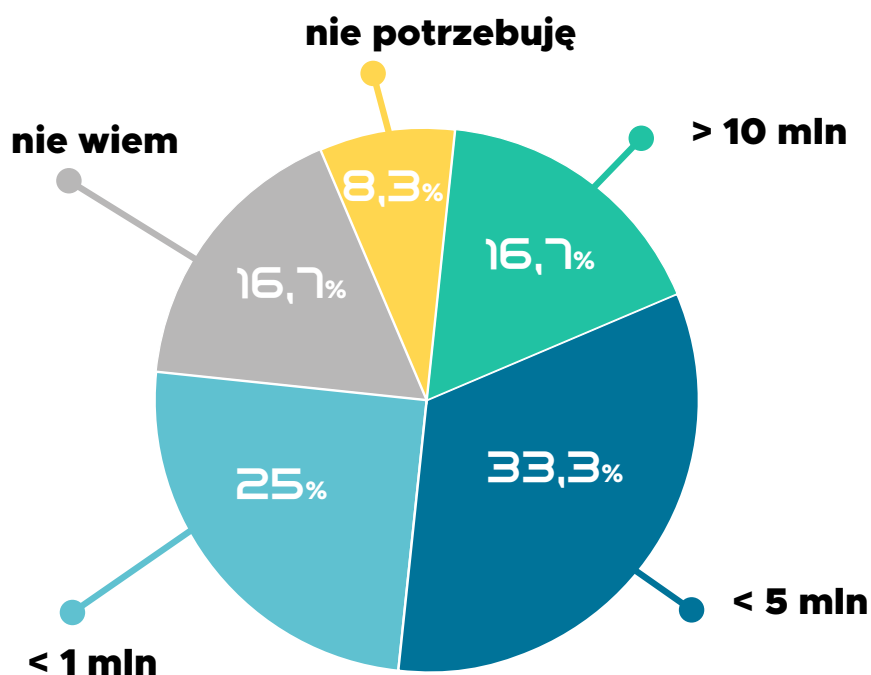
Zarówno wysokość, jaki i stosunek przychodów do kosztów wśród 12 startupów biorących udział w badaniu są bardzo zróżnicowane.

Cztery z nich w przychodach lub kosztach podały kwoty powyżej miliona.

Ponad 60% startupów pod względem swoich przychodów lub kosztów w 2021 roku nie przekroczyło 500 tysięcy.

Jeśli chodzi o stosunek przychodów do kosztów to w 2021 roku 66,7% startupów zanotowało bilans ujemny, a 33,3% wyszło na plus.

JAKIE ŚRODKI FINANSOWE SĄ CI OBECNIE POTRZEBNE DO OSIĄGNIĘCIA KOLEJNEGO ETAPU ROZWOJU FIRMY?



Właściciele startupów odpowiadali również na pytanie, jakie środki finansowe są aktualnie potrzebne do osiągnięcia kolejnego etapu rozwoju i/lub ekspansji firmy.

- 1 startup (8,3%) notuje bardzo wysokie zyski i nie szuka finansowania zewnętrznego.
- 2 startupy (16,7%) potrzebują na rozwój powyżej 10 milionów.
- 4 startupy (33,3%) potrzebują na rozwój poniżej 5 milionów.
- 3 startupy (25%) potrzebują na rozwój poniżej miliona.
- 2 startupy (25%) nie było w stanie określić swoich potrzeb w tym temacie.



1.8

WYZWANIA I POTRZEBY



JAKIE BYŁY NAJWIĘKSZE WYZWANIA Z KTÓRYMI MIERZYŁEŚ SIĘ W TRAKCIE ROZWIJANIA BIZNESU?



Wejście z produktem do grupy docelowej:

Dotarcie do decydentów w dużych organizacjach będących odbiorcami oferty pilotażowej.

Brak feedbacku od potencjalnych klientów. Brak wiedzy na temat potrzeb rynku

Zainteresowanie klientów innowacją.

Zaufanie rynku do produktu



Finansowanie:

Pozyskanie współpracy z Grupą Azoty, realizacja przetargu dla UM Warszawa na mikronawigację oraz przejście do 2 etapu pozyskiwania środków od EIC Accelerator.

Zabezpieczenie środków własnych, biurokracja związana z dotacjami UE, dostępność specjalistów, wysokie koszty specjalistów IT.

Okres do osiągnięcia stabilności finansowej - ciężko przy przychodzie na poziomie 5 tysięcy złotych miesięcznie utrzymać zespół kilku deweloperów.



Budowanie zespołu:

Problemy techniczne / z programistami.

Pozyskanie stabilnych dostawców.

Zarządzanie zespołem i cashflow.

Marketing i budowanie zespołu.

Kadra naukowa i specjaliści.

CO Z DOTYCHCZASOWYCH DOŚWIADCZEŃ NAJMOCNIEJ WPŁYNĘŁO NA ROZWÓJ TWOJEJ FIRMY?

Pierwszy inwestor - nauka poprawnego prowadzenia finansów przedsiębiorstwa. Dotacja NCBR - możliwość realizacji planów związanych z rozwojem rozwiązań AI.

Zmiana początkowego nastawienia z „wszystko musimy zrobić we własnym ogródku” na „wykorzystajmy potencjał dostawców”.

Współpraca z wieloma podwykonawcami i realizacja projektów dotacyjnych.

Umiejętność delegowania zadań i konsekwencja w działaniu.

Doświadczenie zawodowe zebrane wcześniej.

Przeszkody na drodze i nieudane próby.

Promocje w mediach społecznościowych.

Brak odpowiednich pracowników.

Zastrzyk środków finansowych.

Marketing i sprzedaż.

JAKICH PARTNERÓW BIZNESOWYCH / IN- STYTUCJONALNYCH NAJBARDZIEJ POTRZE- BUJESZ/ POSZUKUJESZ?



CO POMOGŁOBY W DALSZYM ROZWOJU TWOJEJ FIRMY?



Większa stabilność prawna, czyli żeby np. rząd nie zmieniał prawa podatkowego w trakcie roku. Poprawa edukacji ekonomicznej Polaków. Programy dotacyjne na ekspansję tj. finansowanie działań marketingowych - mówiąc szczerze 1 milion na ekspansję globalną, oferowaną przez większość polskich VC, to jest o wiele za mało. Minimalny budżet na ekspansję globalną powinien wynosić 5 milionów złotych. Z takimi pieniędzmi w 1-2 lata można osiągnąć sensowne wyniki organiczne w US.

Mocniejsza ekspansja na rynki zagraniczne. Rządowe programy wspierające outdoor education. Tworzenie mini-centrów nauki w każdym mieście i gminie w Polsce.

Baza uczestników wczesnego rynku chętnych do podzielenia się spostrzeżeniami na temat produktu.

Finanse, specjaliści, partnerstwa wdrożeniowe i sprzedażowe.

Środki finansowe na powiększenie zasobów zespołu.

Osoba marketingowa z doświadczeniem w SaaS Global.

Odpowiednia osoba do przejęcia stanowiska zarządzającego startupem.

Wdrożenie CRM do wsparcia działu handlowego.

Dotarcie z informacją do klientów.

Rozbudowa struktur sprzedażowych.

Więcej czasu i gotówki.

Środki finansowe na rozwój.

CO WPŁYNĘŁOBY NA WIĘKSZY ROZWÓJ STARTUPÓW W REGIONIE PODBESKIDZIA?



Wspólna promocja startupów z Podbeskidzia w Polsce i zagranicą. Pomoc PR-owa ze strony samorządu (chwalenie się swoimi firmami w mediach ogólnopolskich) tak, jak robiło to miasto Poznań dla swoich firm tzn.: kampanie billboardowe, medialne “made in Poznań”. Pomoc samorządów w dzierżawie gruntów pod produkcję/wynajmu lokali, biur po atrakcyjnych cenach, żeby zwiększyć konkurencyjność firm z Bielska-Białej. Pomoc w pozyskaniu finansowania od aniołów biznesu i klastrów wspierających kapitałowo i wiedzowo lokalne startupy. Pomoc w wyjściu eksportowym poprzez pomoc samorządową (kontakty, współpracę z miastami partnerskimi) i dużych, międzynarodowych firm z Bielska-Białej.

Akceleratorzy, inkubatory technologiczne, granty uczelniane na realizację prototypów. Zajęcia praktyczne w szkołach i uczelniach zarówno z prowadzenia przedsiębiorstwa, jak i z realizacji komercyjnych projektów, które różnią się od napisania prostej aplikacji. Według mnie największą barierą dla każdego startupu jest pomysł na monetyzację produktu oraz na grupę odbiorców docelowych - bez jasnej identyfikacji tych celów, nawet najlepsze produkty są skazane na klęskę. Nie widziałem żeby ktoś realizował jakiekolwiek warsztaty z tym związane.

Finansowanie startupów, które posiadają technologię, know-how, prawa patentowe w których wymagana jest weryfikacja technologii i potwierdzenie, że to co już jest działa i można to rozwijać - czyli finansowanie projektów na dalszym etapie ich rozwoju.

Społeczność wspierająca startupy. Przyspieszenie drogi dotarcia z produktem/prototypem do odbiorców.

Ośrodki wsparcia, finansowania i koordynacji.

Inwestorzy. Eventy branżowe i startupowe.

Obecność VC i inwestorów w regionie.

CO WPŁYNĘŁOBY NA WIĘKSZY ROZWÓJ STARTUPÓW W REGIONIE PODBESKIDZIA?



W regionie bielska potrzebna jest instytucja działająca na wzór Krakowskiego Parku Technologicznego - KPT ScaleUp - to najlepszy program startupowy jaki mieliśmy okazję realizować dostępny w kraju. Wzór i przykład do naśladowania!

.....

Mogłyby promować lokalną przedsiębiorczość - zarówno dużych przedsiębiorców (jak obecnie) jak i małych, na początku drogi. Chodzi mi głównie o taki mindset wśród mieszkańców.

.....

Zacząć się w ogóle interesować rozwojem sfery IT i startup. Wspierać inicjatywy działające na ich rzecz, dawać granty wyższe niż 500 zł oraz zorganizować dużą przestrzeń biznesową.

.....

Mile widziana byłaby polityka wspierająca startupy z siedzibą w Bielsku-Białej pod kątem niższych cen wynajmu lokali, gruntów oraz promocja podbeskidzkich firm na terenie Polski i zagranicy.

.....

Można stworzyć miejsce, w którym mogą się rejestrować spółki (wirtualne biura) z dostępem do porad prawnych i podatkowych.

.....

Miasto lub instytucje publiczne mogłyby być otwarte na wprowadzenie rozwiązań lub programu pilotażowego.

.....

Mogłyby wesprzeć organizację eventów branżowych, przyciągających innowacyjne tematy.

.....

Wspierać spotkania i networkingi, przyciągnąć inwestorów, wesprzeć budowanie akceleratora startupów.

1.9

LISTA STARTUPÓW



Podziękowania kierujemy do właścicieli startupów, którzy zaangażowali się w ten projekt:

[inEwi](#)

[InnerWeb](#)

[IVoting](#)

[Moniti](#)

[Naukowe Place Zabaw](#)

[OrderEat](#)

[Pomocprawnika.com](#)

[Rockruit.pl](#)

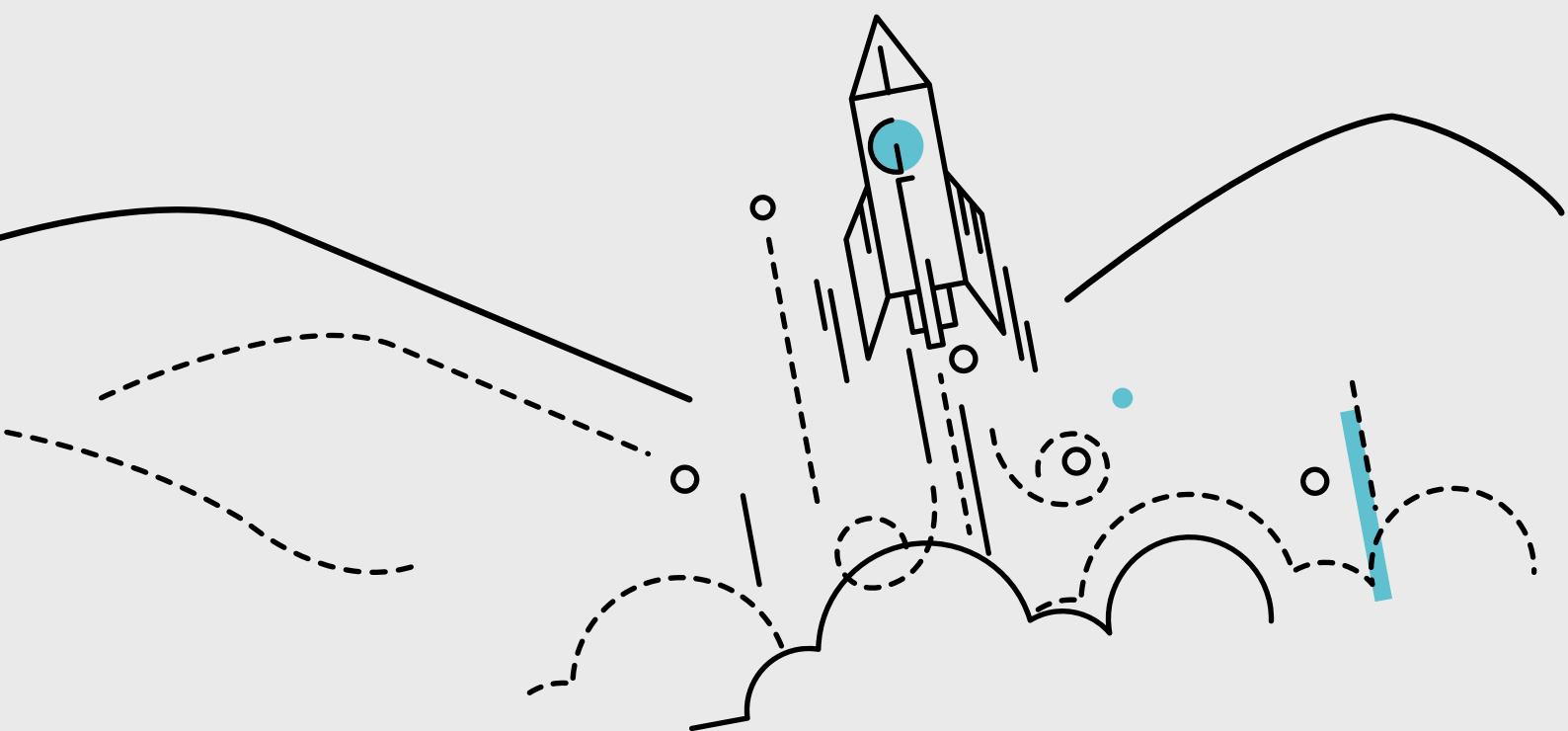
[Suncube](#)

[Swiplo.pl](#)

Vinci Medicine

CZĘŚĆ II:

**FIRMY
INFORMATYCZNE
Z REGIONU
PODBESKIDZIA**



WSTĘP

Część druga raportu dotyczy przedsiębiorstw informatycznych prowadzących działalność na Podbeskidziu, czyli na terenie miast Bielsko-Biała, Żywiec, Cieszyn, powiatu bielskiego, żywieckiego lub cieszyńskiego.

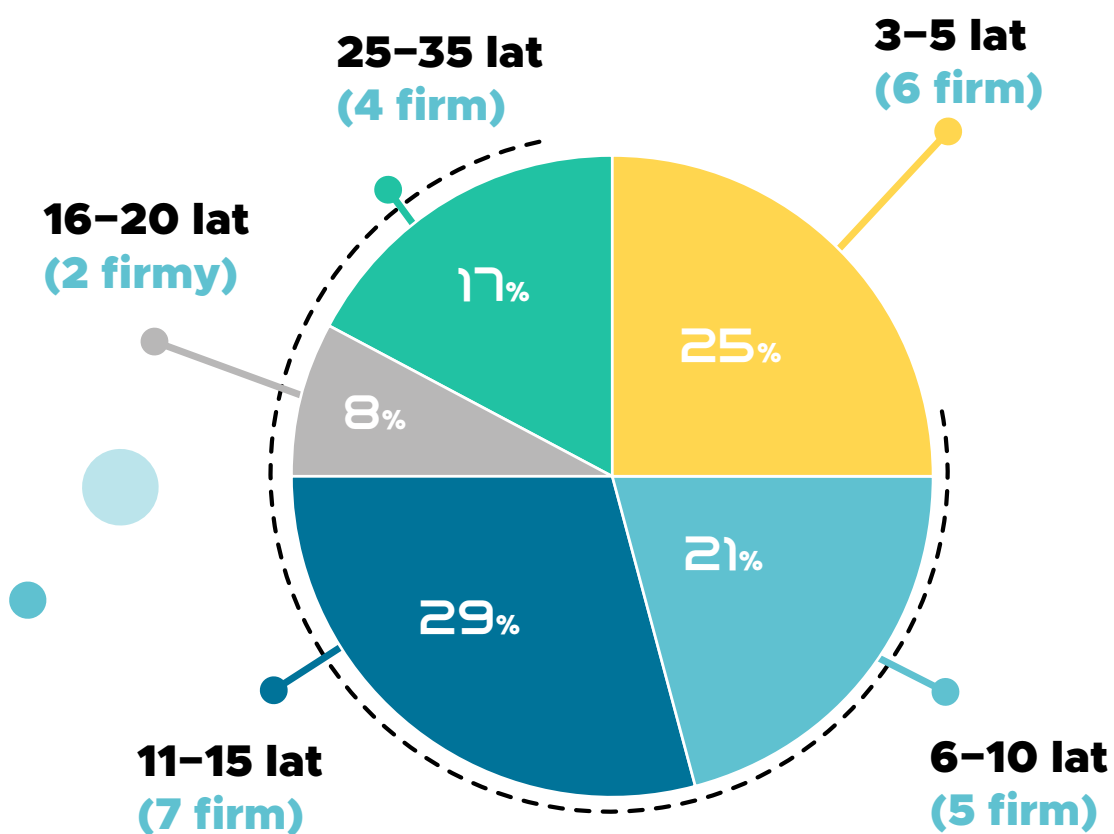
Informacje zawarte w raporcie dotyczą zasięgu prowadzonej działalności, źródeł finansowania na poszczególnych etapach rozwoju, formy prawnej, zatrudnienia, rentowności, a także aktualnych i przyszłych potrzeb wspierających rozwój.

Dane zbierano poprzez kwestionariusz ankiety w lipcu i sierpniu 2022 roku. Do badania zaproszono 80 przedsiębiorstw. Odpowiedzi uzyskano od 24 z nich.

Z uwagi na ograniczoną próbę badawczą zebrane dane nie mają charakteru reprezentatywnego. Zapoznając się z wykresami i opisami należy pamiętać, że dotyczą one tylko tych przedsiębiorstw, które brały udział w badaniu i nie mogą być one traktowane jako odzwierciedlenie funkcjonowania wszystkich firm informatycznych z regionu Podbeskidzia.



OD ILU LAT DZIAŁA TWOJA FIRMA?



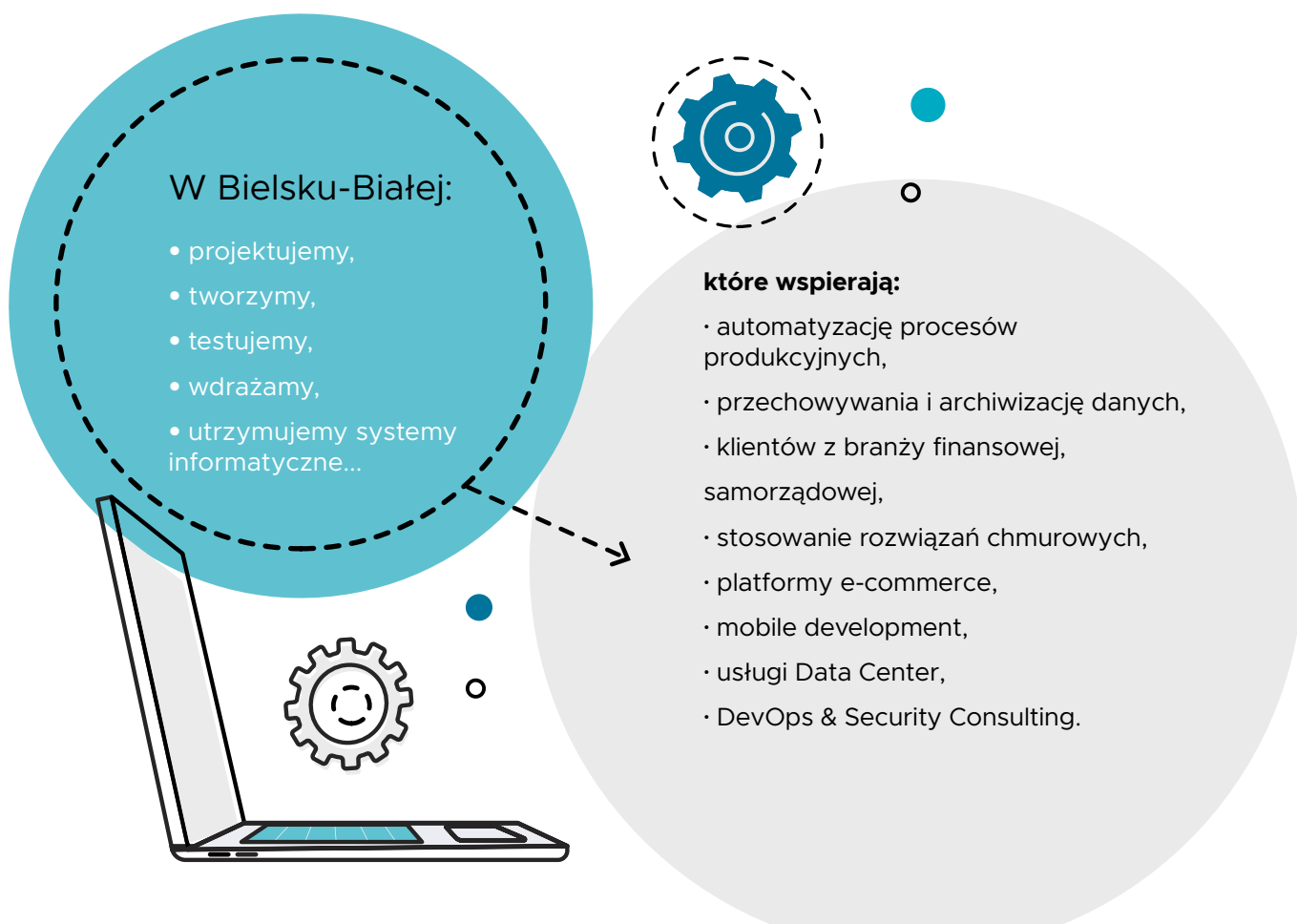
Ponad połowa z przebadanych 24 firm IT to przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku od minimum dekady, z czego 4 z nich zostały założone jeszcze przed rokiem 2000.

25% respondentów stanowią młode firmy, będące na rynku krócej niż 5 lat.

2.1

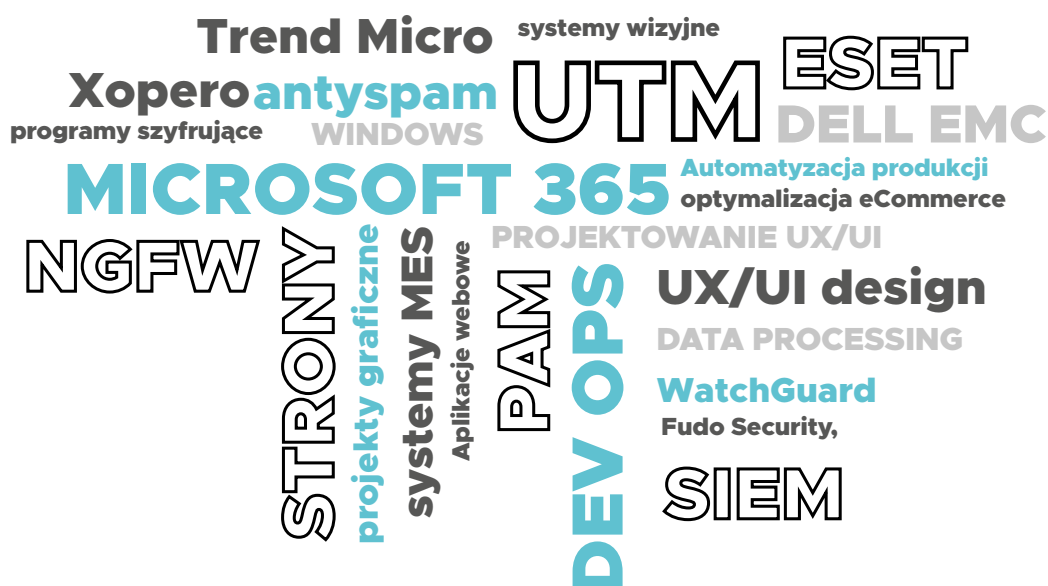
USŁUGA CZY PRODUKT?



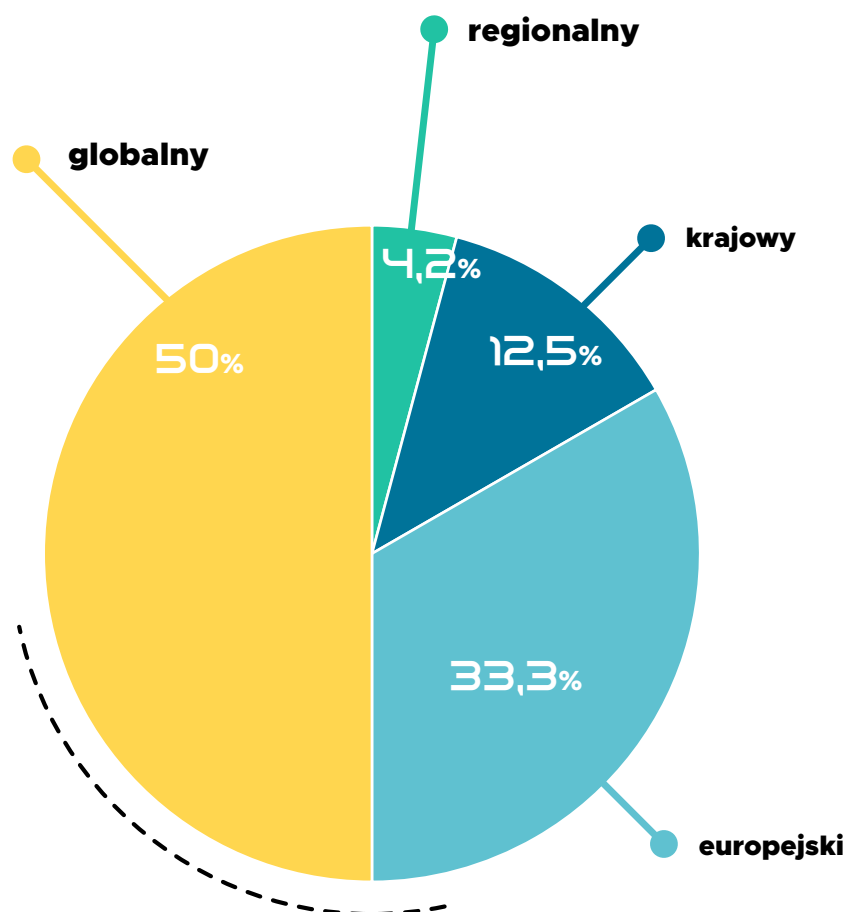


Kilka przedsiębiorstw specjalizuje się także w tworzeniu i rozwijaniu gier komputerowych. Realizując projekty z zakresu technologii immersyjnych (XR: VR/AR/MR) w wirtualnej, rozszerzonej i mieszanej rzeczywistości, świadczą usługi R&D wykorzystując modelowanie i animacje 3D oraz game design.

Dane te pokazują, że usługi informatyczne świadczone są w sposób kompleksowy, a specyfika potrzeb klientów jest mocno zróżnicowana.



TERYTORYALNY ZASIĘG DZIAŁALNOŚCI



Połowa badanych firm IT kieruje swoje produkty lub usługi na rynek globalny, również poza teren Europy. 8 przedsiębiorstw skupia się na kliencie europejskim, z czego 50% podkreśla również duże znaczenie klienta krajowego, a nawet lokalnego. Firmy działające na rynkach międzynarodowych stanowią łącznie 83% respondentów.

4 firmy ograniczyły zakres swoich działań do terenu Polski, z czego jedna z nich działa wyłącznie na skalę regionalną.

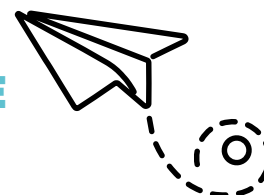


2.2

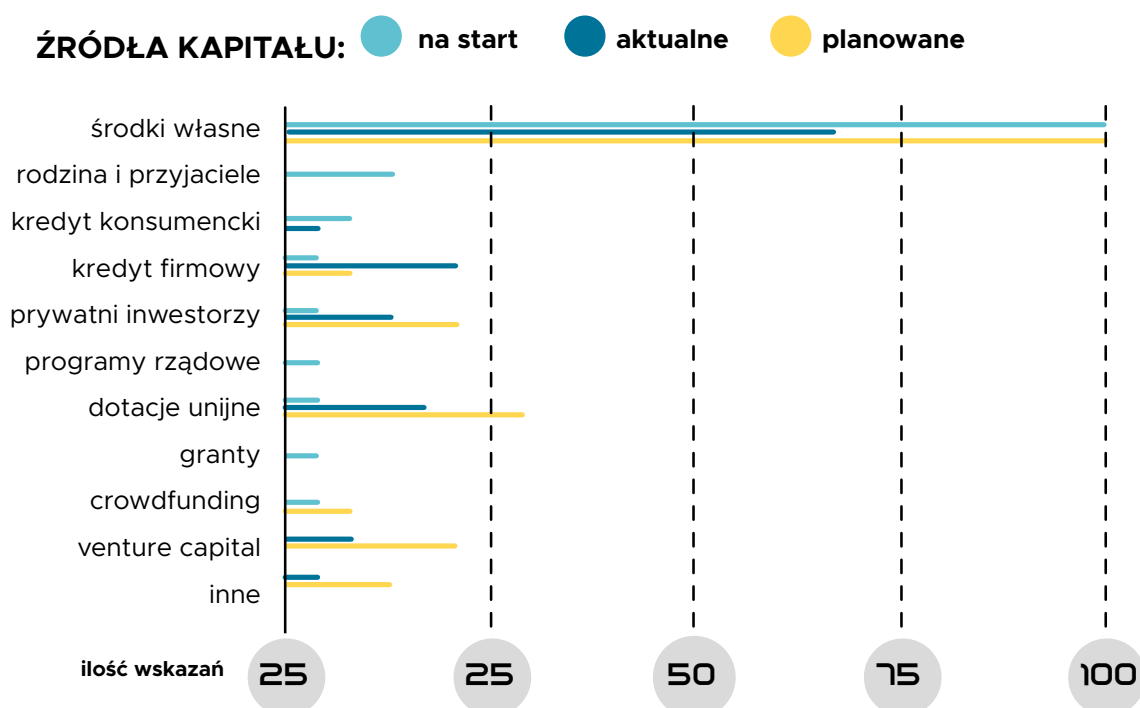
FINANSOWANIE



FINANSOWANIE NA START, AKTUALNE I W PRZYSZŁOŚCI



Z jakich źródeł finansowania firma korzystała w momencie rozpoczynania działalności, z jakich korzysta aktualnie oraz jakie finansowanie planuje w przyszłości?



Źródeł pozyskiwania kapitału na założenie lub rozwój firmy jest już w Polsce całkiem sporo, a dostępność opcji i wysokość kwot finansowania wciąż wzrasta.

Większość przedsiębiorstw biorących udział w badaniu została założona ze środków własnych właściciela. Niewielka część, stanowiąca 12%, skorzystała również ze wsparcia rodziny lub przyjaciół, a jedna z tych firm dodatkowo postarała się o wsparcie z dotacji unijnych. Jest również jeden przypadek finansowania startu firmy ze środków własnych i prywatnego kredytu bankowego.

Jedna z firm zaznaczyła kilka opcji tj.: środki własne, bankowa oferta dla osób prywatnych, bankowa oferta dla firm, prywatni inwestorzy, programy rządowe, granty oraz crowdfunding, co jest dowodem na to, że dzięki dobremu doradztwu i znajomości rynku można pozyskać jednocześnie finansowanie z różnych źródeł.

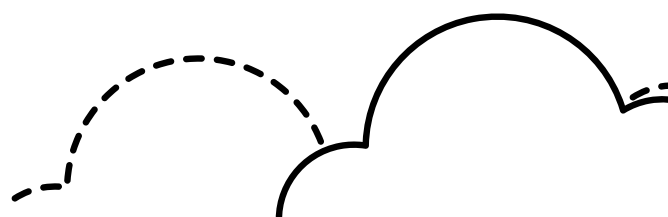
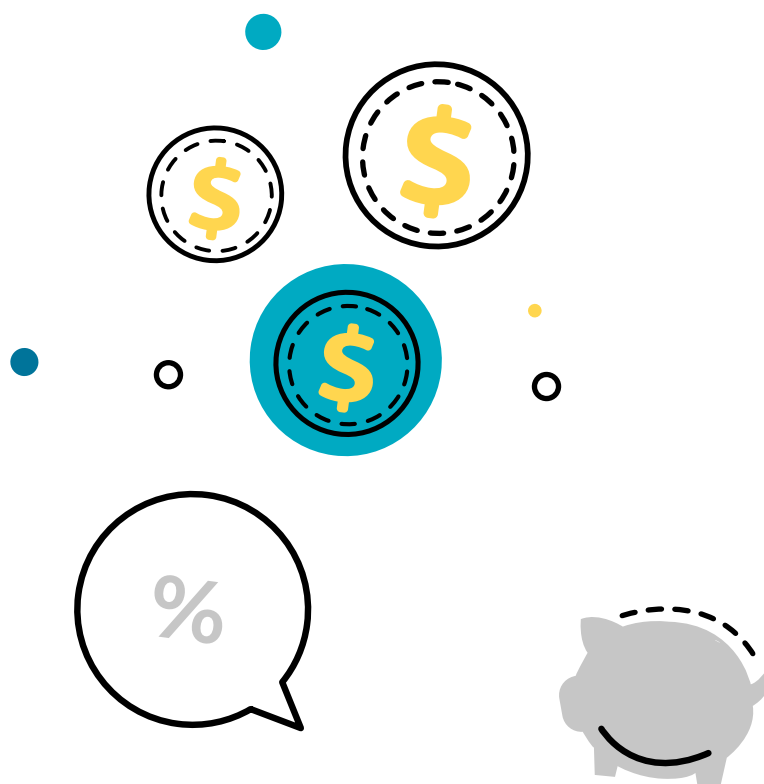
Aktualnie wyłącznie własnych środków utrzymuje się i rozwija 14 firm, czyli aż 58% badanych. Najbardziej popularnym źródłem finansowania są kredyty bankowe – 25%, następnie dotacje unijne – 17% oraz wsparcie prywatnych inwestorów “aniołów biznesu” i fundusze Venture Capital – 8%.

Jak firmy podchodzą do zewnętrznego finansowania swoich działań w przyszłości? Ponad połowa, dokładnie 54%, planuje rozwój wyłącznie z własnych środków. Pozostałe przedsiębiorstwa najczęściej biorą pod uwagę pozyskanie dotacji ze środków unijnych – 29%, wsparcie prywatnych inwestorów lub z funduszu Venture Capital – 21%, kredyty lub crowdfunding – 8%. Trzy firmy wskazały zainteresowanie innymi źródłami finansowania, niewymienionymi w ankiecie.

W ankiecie pytaliśmy o stopień finansowania firmy przez kapitał zagraniczny.

Zaledwie 3 spośród 24 przedsiębiorstw wskazały, że korzystają z kapitału zagranicznego – jedna z firm w 10%, druga w 30% a trzecia w 100%. Pozostałe przedsiębiorstwa funkcjonują w oparciu o kapitał krajowy.

W analizowanej grupie przedsiębiorstw ich kapitał w 94% jest finansowany w ramach rynku krajowego.





Jestem pozytywnie zaskoczony wynikami raportu „Startupy i firmy IT z regionu Podbeskidzia” w kontekście pochodzenia kapitału firm biorących udział w ankiecie.

Oczywiście trzeba mieć na uwadze, że raport nie obejmuje wszystkich podmiotów działających w omawianym sektorze, jednak przebadana grupa pozwala twierdzić, że tendencja jest taka, iż lokalne firmy działają głównie w oparciu o kapitał krajowy.

Potwierdza to specyfikę bielskiego zagłębia informatycznego, jako miejsca, gdzie powstało — i wciąż powstaje — dużo unikatowych inicjatyw, których know-how ma głównie lokalne pochodzenie.

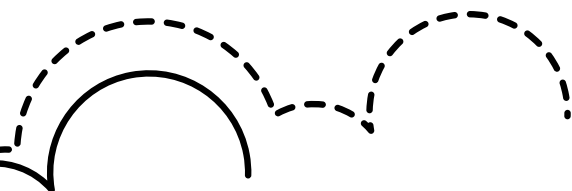
Wielkość Bielska-Białej i odległe położenie względem Warszawy oraz międzynarodowych lotnisk powoduje, że nasze miasto nie jest podstawowym targetem dla dużych, zagranicznych korporacji lokujących w Polsce swoje centra przetwarzania. Co nie zmienia faktu, że kilku zagranicznych graczy ma tu swoje oddziały, wzbogacając tym samym strukturę branży IT.

Jestem przekonany, że taki rozkład kapitału w firmach IT — z przeważającym kapitałem krajowym — jest również korzystny dla Gminy Bielsko-Biała. Z reguły właściciele takiego kapitału chętniej włączają się w działalność społeczno-kulturalną swojego miasta i regionu.

Wyzwaniem, jakie dostrzegam przed bielskimi firmami z sektora IT, jest umiejętność nawiązania współpracy. Myślę, że przy tak bogatej ofercie produktów i usług, którą podkreślają również wyniki raportu, można znaleźć przestrzenie do współpracy, przyczyniając się tym samym do rozwoju nie tylko poszczególnych firm, ale i całej branży IT.

Piotr **Szymura**

*Dyrektor ds. rozwoju oprogramowania
Rekord SI*

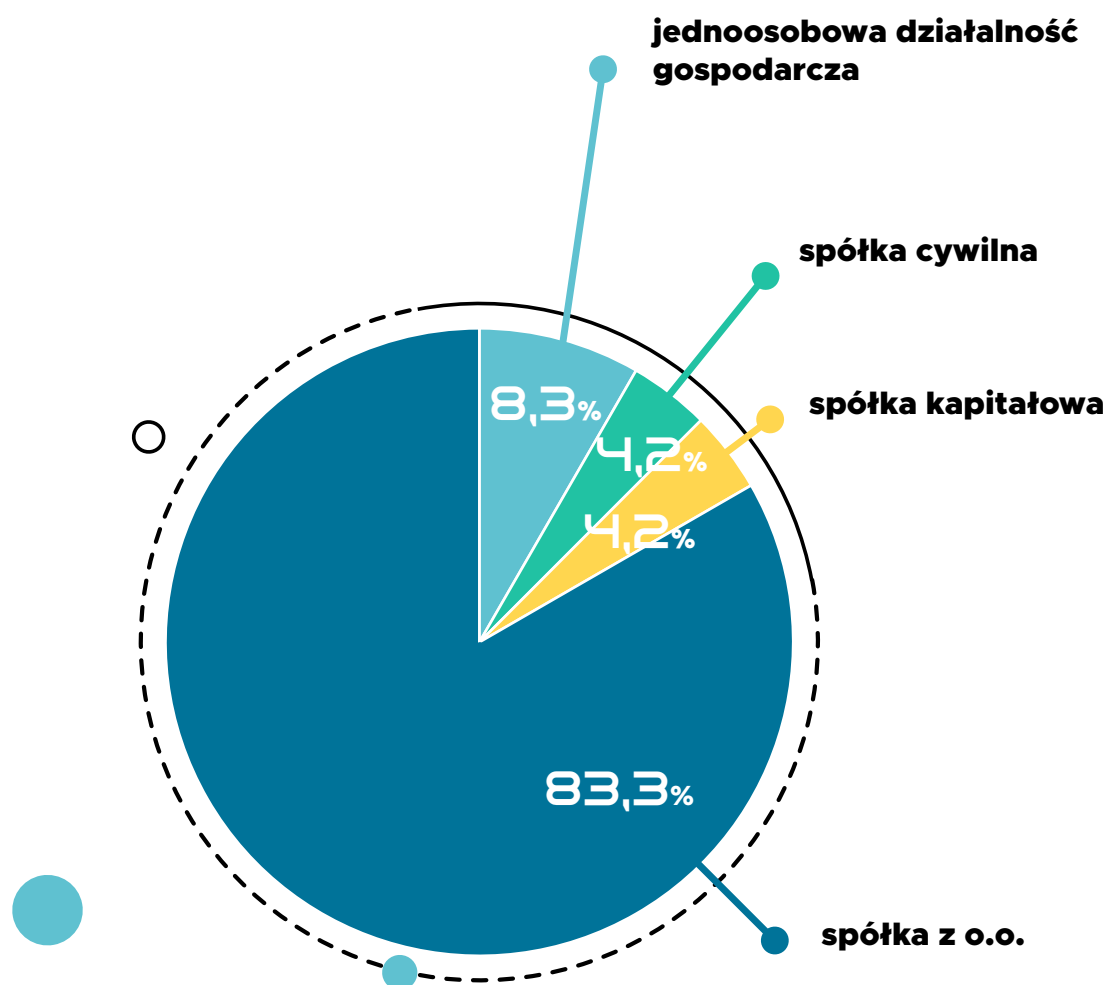


2.3

FORMA PRAWNA



FORMA PRAWNA FIRMY



Zdecydowana większość firm IT, a dokładnie 20 stanowiące ponad 83% badanych, jest zarejestrowana jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Pozostałe 4 przedsiębiorstwa wybrały inną formę prawną: jednoosobową działalność gospodarczą, spółkę cywilną oraz spółkę kapitałową.

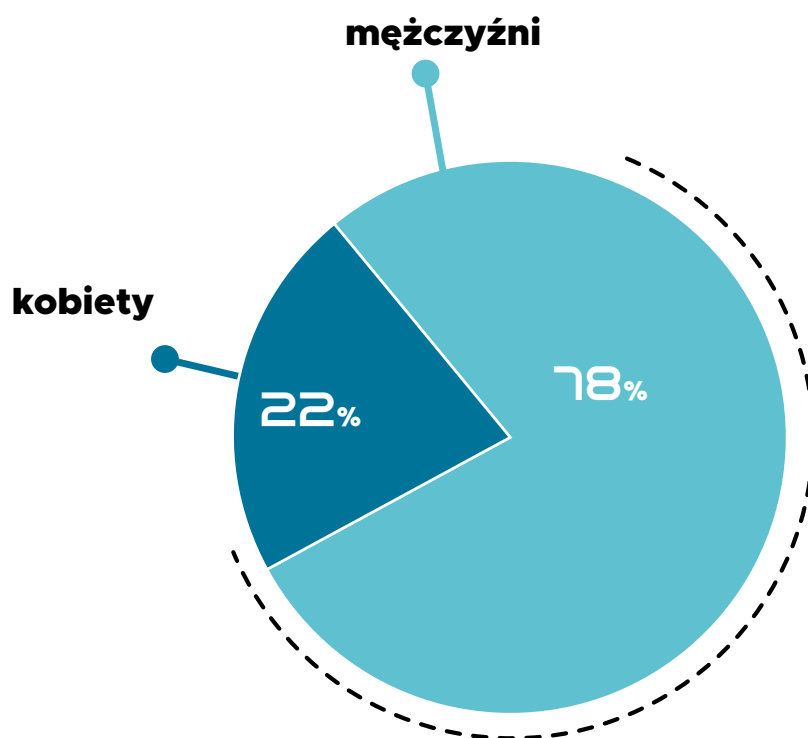
2.4

ZATRUDNIENIE W FIRMACH IT

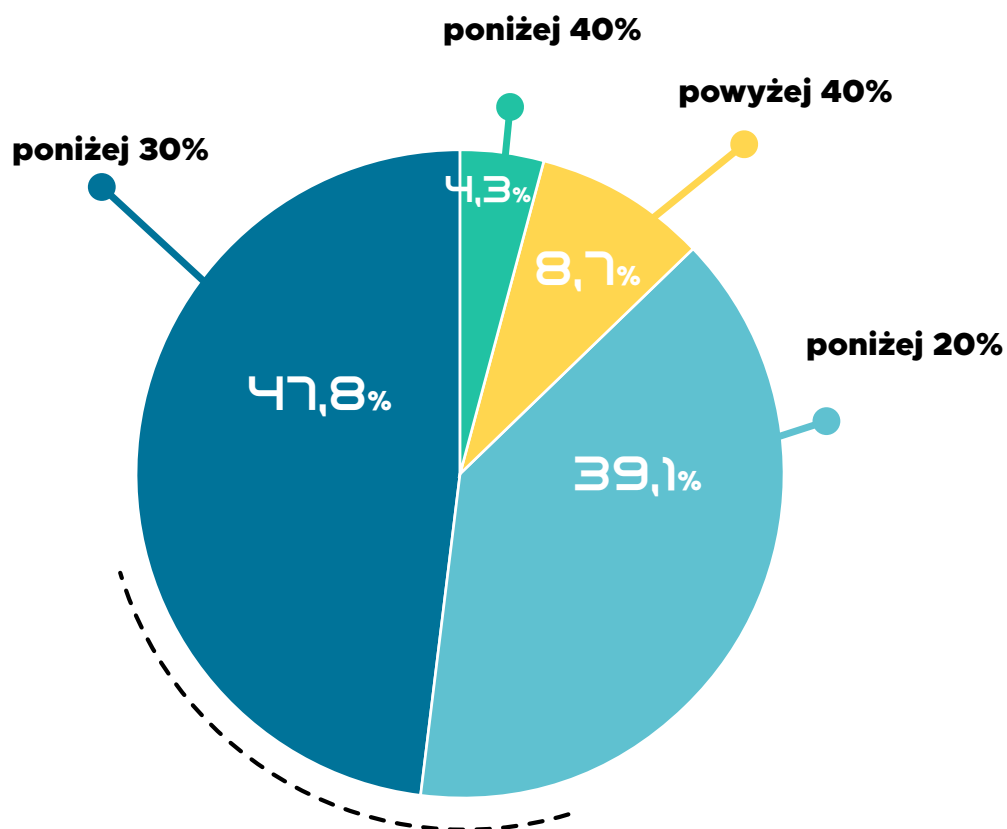


Struktura zatrudnienia jest zróżnicowana. Część firm to mikro i małe przedsiębiorstwa liczące do 30 pracowników, ale funkcjonują także większe przedsiębiorstwa zatrudniające pomiędzy 100 a 150 osób. Wśród przedsiębiorstw, które brały udział w badaniu średnia liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie wyniosła 43 osoby a mediana 30 osób.

Łączna liczba osób pracujących w przedsiębiorstwach, które wzięły udział w badaniu to: 992 osoby, z czego 219 to kobiety (22%).



ILE PROCENT WŚRÓD ZATRUDNIONYCH PRACOWNIKÓW STANOWIĄ KOBIETY?



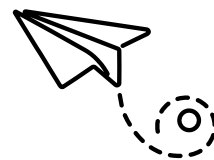
Na potrzeby raportu zdecydowaliśmy się przyjrzeć bliżej nie tylko ogólnej liczbie kobiet wśród wszystkich pracowników zatrudnionych w firmach IT, wynoszącej 20%, ale również ich sytuacji w poszczególnych przedsiębiorstwach.

Okazuje się, że w ponad 60% firm IT ilość zatrudnionych kobiet wynosi 20% lub więcej.

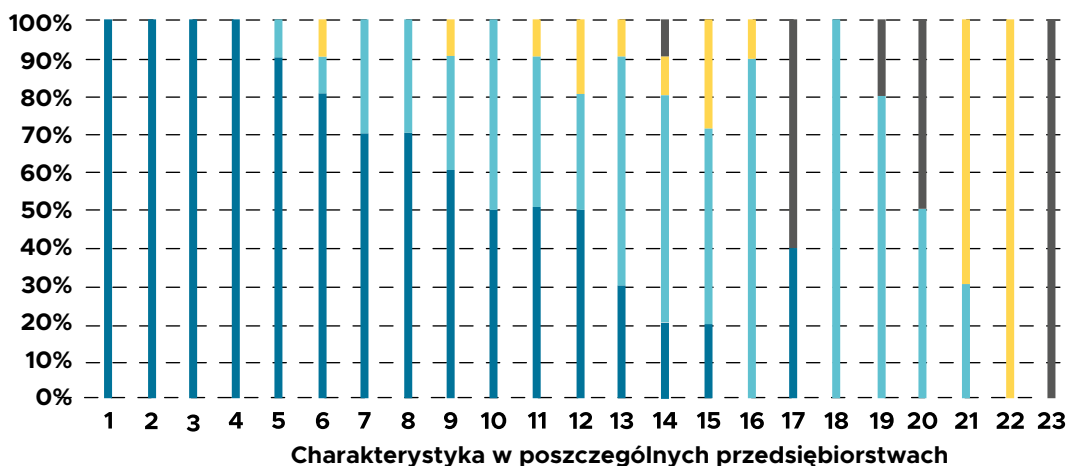
Tylko w dwóch z 23 firm w ogóle nie ma kobiet w zespole, a w 4 przedsiębiorstwach stanowią one mniej niż 10% pracowników.

Jedna firma nie podała danych dotyczących kapitału ludzkiego.

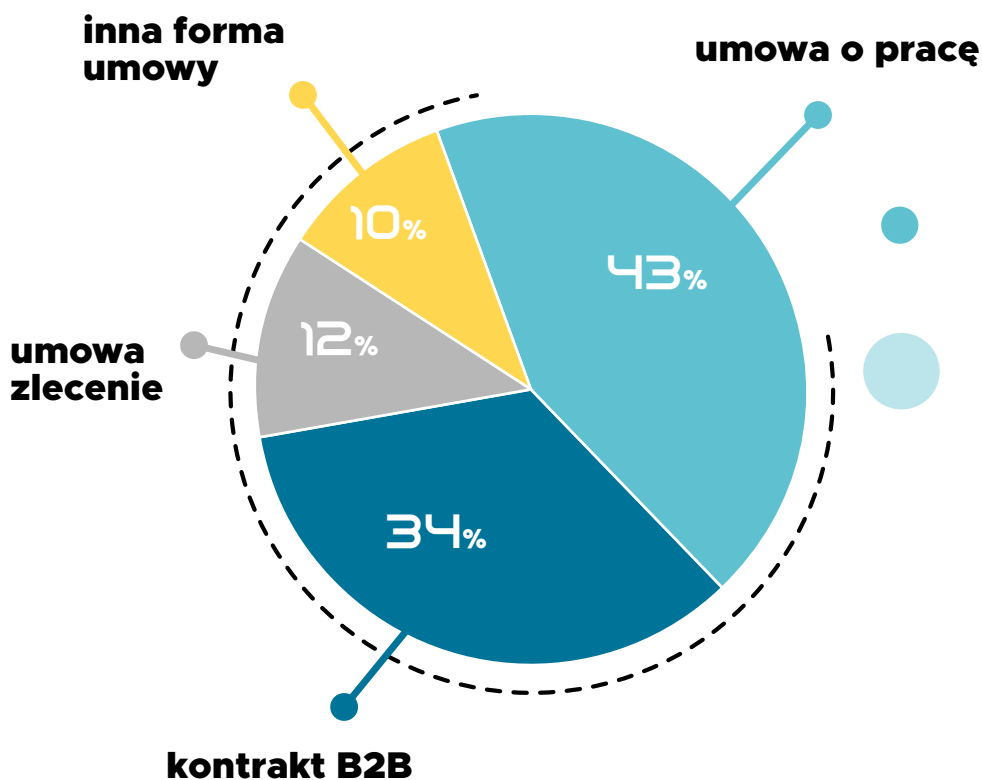
JAKA FORMA ZATRUDNIENIA JEST STOSOWANA W PRZEDSIĘBIORSTWIE?



Struktura zatrudnienia w poszczególnych przedsiębiorstwach:



- 23 przedsiębiorstwa uzupełniły dane dotyczące zatrudnienia
- 4 przedsiębiorstwa – w 100% zatrudniają w formie umowy o pracę (1-4)
- 1 przedsiębiorstwo – w 100% na podstawie kontraktów B2B (18)
- 1 przedsiębiorstwo – w 100% na podstawie kontraktów umów zlecenia (22)
- 1 przedsiębiorstwo – w 100% na podstawie innych umów (23)
- większość przedsiębiorstw stosuje zdywersyfikowane formy zatrudnienia





W ostatnich latach zarówno pracodawcy jak i pracownicy poszukują optymalnej formy zatrudnienia. Szczególnie jest to widoczne w ramach podmiotów z szeroko rozumianej branży IT, gdzie mocno zauważalne jest zjawisko presji płacowej oraz oczekiwań co do elastyczności zatrudnienia, a co za tym idzie, konieczności optymalizowania zatrudnienia i zasobów.

Z praktyki wynika, iż dwa dominujące sposoby zatrudniania to umowa o pracę oraz kontrakt B2B. Od kilku lat (w tym z uwagi na zmiany przepisów odnośnie obciążeń publicznoprawnych) znacznie rzadziej spotykanymi są umowy zlecenia i umowy o dzieło.

W zależności od przyjętej perspektywy (zatrudniającego lub zatrudnionego), poszczególne rodzaje zatrudnienia będą obarczone wadami lub zaletami.

Umowa o pracę może wydawać się w niektórych aspektach bardziej bezpieczna (np. pod kątem zapewnienia sobie wyłączności pracownika, automatycznego przejścia na pracodawcę praw autorskich, ustawowych możliwości uregulowania zakazu konkurencji, możliwości kontroli pracownika), ale też będzie mniej elastyczna (trudność zwolnienia pracownika, wyższe obciążenia publicznoprawne, brak możliwości rozliczania po stronie pracownika wydatków, konieczność prowadzenia akt osobowych oraz wszelkich kwestii kadrowych z nimi związanych, konieczność wypłacania stałego wynagrodzenia bez względu na efekt, konieczność zapewnienia urlopów oraz świadczeń w czasie np. choroby pracownika). Wady z punktu widzenia pracodawcy mogą się jednak okazać zaletami z punktu widzenia pracownika (szczególnie patrząc przez pryzmat stabilności zatrudnienia, ustawowych świadczeń, ochrony pracowniczej).

Kontrakt B2B cechuje się znacznie większą elastycznością zatrudnienia (zarówno z punktu widzenia czasu realizacji zleceń, możliwości stosowania różnorodnych systemów wynagradzania, wyboru sposobu opodatkowania partnera, w tym stosowania stawki liniowej, opcji pozyskiwania dofinansowania i grantów, możliwości – co do zasady – świadczenia usług dla kilku podmiotów, możliwości rozliczania kosztów prowadzonej działalności i odliczania poszczególnych wydatków).

Należy mieć jednak na uwadze, iż w przypadku kontraktów B2B trzeba w szczególności sposób zabezpieczać kwestie dotyczące zakazu konkurencji, zachowania poufności czy przenoszenia majątkowych prac autorskich, a także nadzoru nad sposobem wykonywania zleceń. Z punktu widzenia zatrudnionego oprócz niewątpliwych zalet wskazanych wyżej, trzeba rozważyć także ryzyka (brak ustawowych świadczeń jak przy umowie o pracę za czas choroby, ciąży, macierzyństwa, brak – co do zasady urlopów, ryzyko prowadzenia działalności, formalności związane z założeniem działalności, dodatkowe koszty księgowe).

Z punktu widzenia prawnego szczególnie istotne jest właściwe ustalenie treści umów zawieranych pomiędzy zatrudniającym a zatrudnionym. Błędy w tym zakresie mogą być szczególnie dotkliwe w przypadku weryfikacji przez odpowiednie organy (np. ZUS) pod kątem pozorności samozatrudnienia i ukrycia pod pozorem kontraktu B2B umowy o pracę, ale także w przypadku roszczeń obu stron związanych z wykonywaniem zawartych umów.

Leszek Krupa

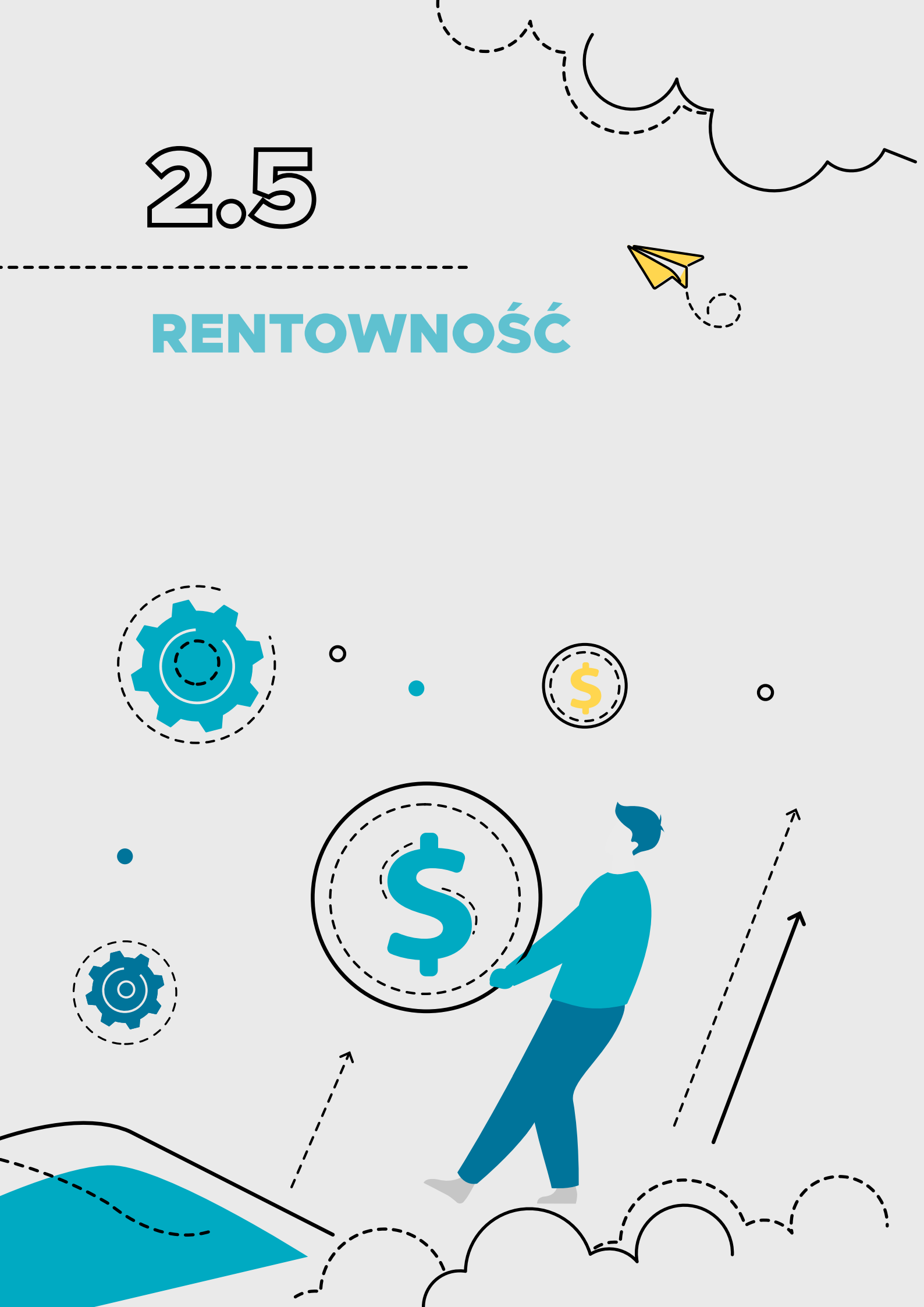
Partner
Kupilas, Krupa Radcowie Prawni
i Adwokaci SP. P.



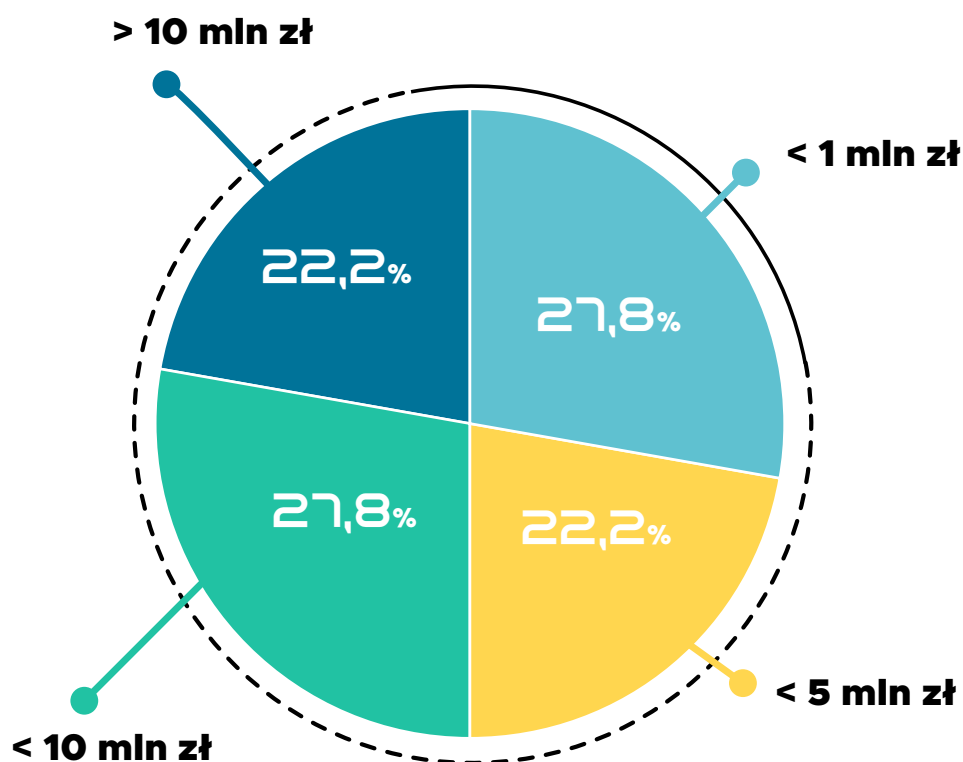


2.5

RENTOWNOŚĆ



PRZYCHODY ZA ROK 2021



Z 24 badanych firm 18 podzieliło się informacją dotyczącą przychodów za 2021 rok, a 13 udzieliło pełnych odpowiedzi dotyczących przychodów, kosztów oraz oceny rentowności.

W oparciu o powyższe dane można wywnioskować, że 54% przedsiębiorstw w 2021 roku wygenerowało zysk, a ich sytuacja jest stabilna i "zdrowa ekonomicznie".

W sześciu przedsiębiorstwach rentowność oscylowała w granicach 10%, w czterech wynosiła ponad 20%. Jedna z firm wykazała rentowność na bardzo wysokim poziomie 70%, z ponad milionowym zyskiem za rok 2021.

Polski rynek IT od kilku lat intensywnie się rozwija i z roku na rok zwiększa swoje dochody oraz angażuje coraz więcej pracowników, zachowując przy tym zdrowy poziom rentowności. W 2020 r. mediana rentowności EBITDA branży IT wyniosła 12%¹. Rok 2021 okazał się być mocno rozwojowy dla sektora — łączne przychody polskiej branży ICT wzrosły aż o 19% w ujęciu rok do roku². Tendencja wzrostowa zdaje się utrzymywać mimo trudnych wydarzeń globalnych, które trwają od roku 2020 aż po dziś dzień — takich jak pandemia COVID, wojna w Ukrainie, czy kryzys gospodarczy, którego syndromy obserwowalne były już początkiem tego roku w USA.

Wraz z początkiem 2020 roku, gdy koronawirus dotarł do Polski, prognozy dla branży IT były pesymistyczne. Niemniej jednak pandemia napędziła zapotrzebowanie na nabywanie sprzętu elektronicznego oraz cyfryzację wielu obszarów naszego życia, co poskutkowało wzrostem ogólnej rentowności w ponad połowie firm IT³. Kolejne wyzwania przyniósł bieżący, 2022 rok. Wybuch wojny w Ukrainie, przy obecnym poziomie rozwoju technologicznego, pokazał jak ważne są obecnie kwestie cyberbezpieczeństwa i przestrzeni chmurowych, czym — jak się okazało — napędził nowe obszary zapotrzebowań i rozwoju. Obecnie jesteśmy u początku kryzysu gospodarczego, który także może odbić się na omawianej branży — na ten moment jednak nie są znane żadne dokładne prognozy.

Te globalne wydarzenia z pewnością pozostawią po sobie ślad, jednak w tym momencie ciężko wykalkulować, na ile wojna, inflacja czy spowolnienie gospodarcze będą miały negatywny wpływ na obszar IT w Polsce. Można przypuszczać, że dotkliwiej odczuwają to mniejsze firmy aniżeli światowi giganci. Nie jesteśmy jednak w stanie przewidzieć przyszłości — jedynie na podstawie bieżących wyników możemy ocenić, jak radzą sobie firmy. Na przykładzie podbeskidzkich przedsiębiorstw IT można wnioskować, że radzą sobie bardzo dobrze i wpisują się one w generalną kondycję rynku IT w Polsce, opisaną na samym początku. Według raportu Fundacji Startup Podbeskidzie ponad połowa z nich osiągnęła zadowalający wskaźnik rentowności na poziomie co najmniej 10% za rok 2021. Wśród nich jest kilka przedsiębiorstw, których rentowność sięga powyżej 50% (jednak ich zysk nie przekracza 150 tysięcy złotych). Nastroje w branży pozostają pozytywne — firmy określają swoją sytuację jako stabilną ekonomicznie. 100% z nich wygenerowało w minionym roku zysk. Z kolei analizując przychody ww. firm — u 27,8% wyniosły one ponad 10 milionów złotych, a u 22,2% między 5 a 10 milionów złotych⁴.

Można powiedzieć, że ubiegłe lata były dobrym czasem dla przedsiębiorstw z branży IT — zarówno tych na rynku ogólnopolskim, jak i tych na Podbeskidziu. Jaki okaże się dla nich obecny rok? Czy czeka nas pewnego rodzaju „płaskowyż”? Tego nie wiemy. Musimy jednak liczyć się z tym, że nadchodzący kryzys gospodarczy może zachwiać rentowność wielu firm. Na ten moment jednak tendencja rozwoju branży ICT zdaje się utrzymywać. Rynek tworzy nowe obszary zapotrzebowań i angażuje coraz więcej osób. Z pewnością będzie to skutkowało koniecznością dalszego rozwoju umiejętności w zespołach oraz trendem przekwalifikowania się z branż będących w większej zadyszce. Ponadto nowe perspektywy dofinansowań sprawiają, że możemy spodziewać się kolejnych dobrych lat dla branży.

Wojciech **Bachta**

Prezes Fundacji Startup Podbeskidzie,
CEO Da Vinci Studio



¹ według raportu „Computerworld TOP200” za rok 2021 r.

² według raportu „Wpływ Covid—19 na branżę Software Houses w Polsce” SoDA 2021 r.

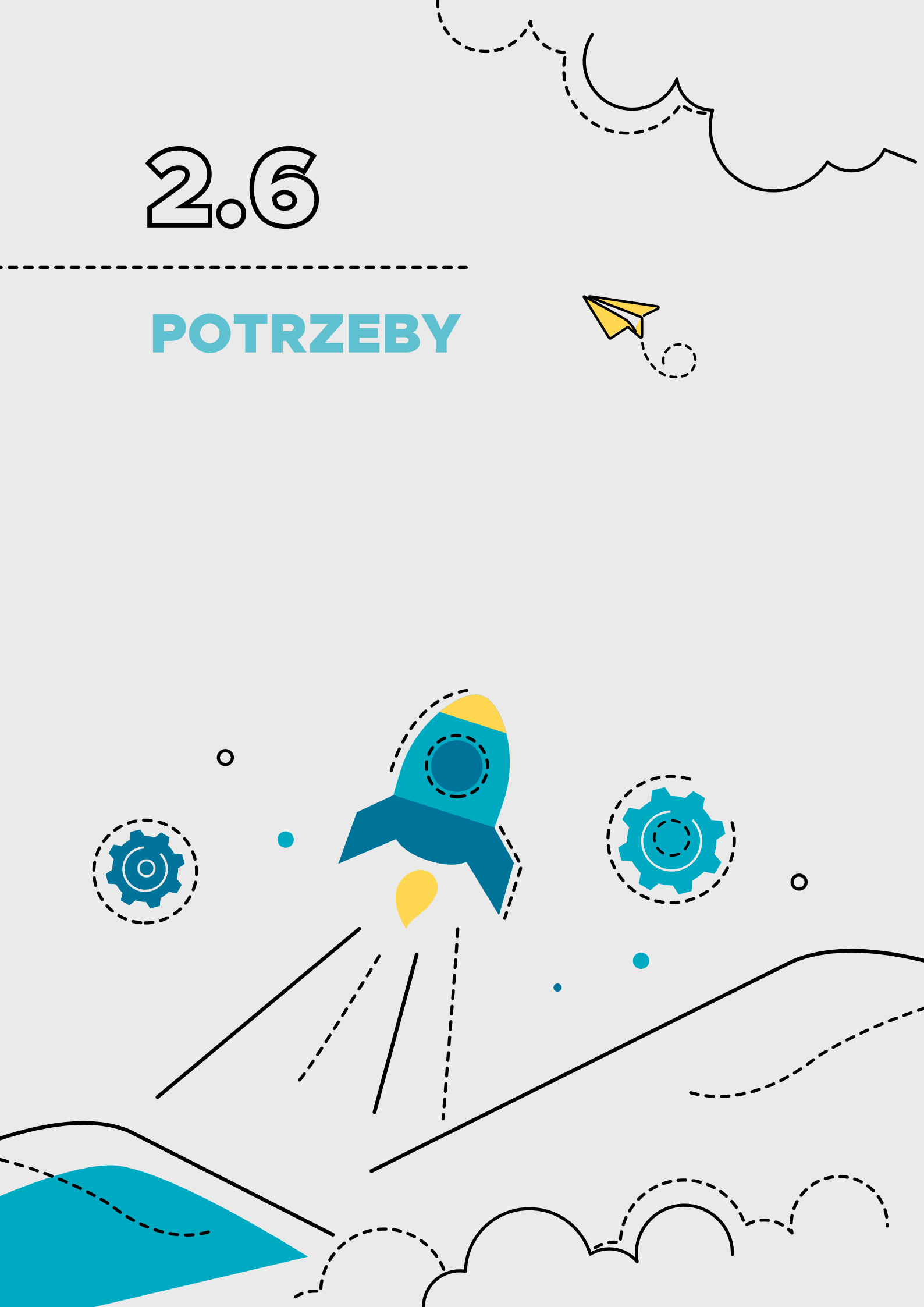
³ według raportu „Wpływ Covid—19 na branżę Software Houses w Polsce” SoDA 2021 r.

⁴ według raportu „Startupy i firmy IT na Podbeskidziu” Fundacji Startup Podbeskidzie za 2021 r.



2.6

POTRZEBY



““

Widzimy potrzebę stworzenia narzędzi do lepszej komunikacji między firmami IT w naszym regionie. W Bielsku występuje bardzo dużo firm, które nie komunikują się między sobą, ani nie reklamują. Wielokrotnie wyszukiwaliśmy dla naszych klientów rozwiązania, które pochodziły z Bielska lub okolic, spełniały wymogi, a jednocześnie były tańszymi rozwiązaniami, niż te pochodzące od znanych, wielkich korporacji. Klienci nie orientują się jakie możliwości daje Bielsko. Pewnie jednym z powodów jest fakt, że młode firmy nie mają dużych możliwości reklamowych i przez to trudniej im dotrzeć do szerszego grona odbiorców.

““

Stworzenie hub-u, partnerstwa w naszym regionie, cyklicznych spotkań i networkingów w jednej przestrzeni, nastawionych na wymianę wiedzy i doświadczeń. Hub regionalny mógłby zapraszać gości, którzy także dostrzegą korzyści dla siebie i mogą dzielić się swoim doświadczeniem w branży.

Stworzenie wspólnej "bazy wiedzy" w zakresie biznesowym, leaderskim.



“

Jako mała firma chcielibyśmy mieć możliwość szerszej komunikacji z większymi podmiotami w celu nawiązania współpracy. Nawet tak małe przedsiębiorstwo, jak nasze, jest w stanie dołożyć swoje 2 grosze do rynku IT i stać się cennym współpracownikiem większej firmy.

“

Stworzenie programu partnerskiego w zakresie wzajemnego polecenia pracowników. Program byłby pomocny, np. wtedy gdy pracownik chciałby rozwijać się w projektach wykorzystujących inne języki programowania, niż te które stosuje aktualny pracodawca.



PODSUMOWANIE

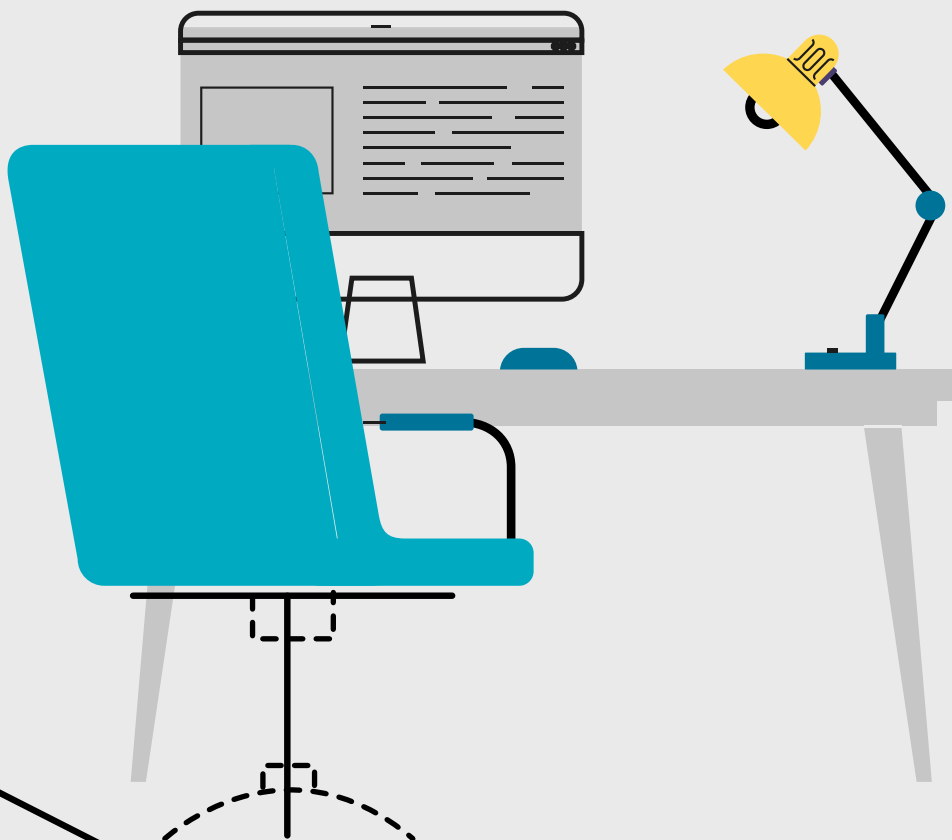
Dane przedstawione w raporcie dotyczą zaledwie części startupów jak i niewielkiej części przedsiębiorstw informatycznych prowadzących działalność na terenie Podbeskidzia. Był to jednak pierwszy tego rodzaju projekt pilotażowy, który został pozytywnie odebrany przez środowisko biznesowe jak i Władze Miasta Bielsko-Biała.

Zidentyfikowane potrzeby związane z rozwojem firm i regionu mogą być wskazówką w kształtowaniu przyjaznego środowiska biznesowego.

Istotną intencją projektu było pokazanie, że warto wspólnie dzielić się spostrzeżeniami. Właśnie dlatego finalizując ten pilotażowy projekt wyrażamy nadzieję, że kolejny raport będzie obejmował znacznie większą liczbę respondentów, aby wiedza na temat startupów i firm informatycznych z regionu Podbeskidzia była coraz bardziej rzetelna i wartościowa.

2.8

PODZIĘKOWANIA DLA FIRM INFORMATYCZNYCH



**Podziękowania kierujemy do przedsiębiorstw informatycznych,
które zaangażowały się w ten projekt:**

[4Experience](#)

[Ageno](#)

[ANS-Conncet](#)

[Centrum Inżynieryjne](#)

[Coderion](#)

[Da Vinci Studio](#)

[elevato](#)

[Fool's Theory Studio](#)

[IMGN.PRO](#)

[Infomex](#)

[Jantar](#)

[KODIGO](#)

[Lizard Media Software House](#)

[Markana](#)

[MotionVFX](#)

[Net Complex](#)

[Precisely Software](#)

[Pressly](#)

[Rekord SI](#)

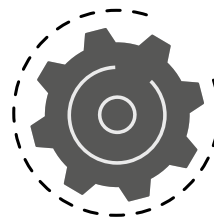
[Rocksoft](#)

[Ruby Logic Poland](#)

[Selleo](#)

[SoftKraft](#)

[Winzebra](#)



SPONSORZY PROJEKTU



KUPILAS & KRUPA
RADCOWIE PRAWNI I ADWOKACI

Prawne aspekty działań IT
E-commerce
Prawo własności intelektualnej
Prawo pracy
Przedsiębiorcy
Spółki handlowe

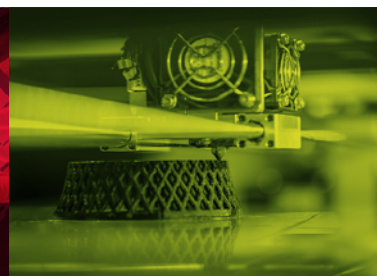
Prawo upadłościowe
Prawo restrukturyzacyjne
Ochrona konkurencji
Podatki
Sprawy karne
Sprawy cywilne

> Prawo a nowe technologie >>>



Agencja Rozwoju Regionalnego S.A

www.arrsa.pl



/ nieruchomości

/ finansowanie

/ projekty

/ fablab



SYSTEMY INFORMATYCZNE

Najnowocześniejsze rozwiązania informatyczne dla jednostek administracji publicznej i przedsiębiorstw produkcyjnych.



RATUSZ

Oprogramowanie dla urzędów

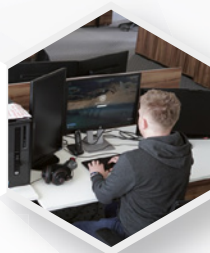
- konsulting
- sprzęt
- rozwiązania internetowe
- integracja oprogramowania



REKORD.ERP

Oprogramowanie dla przedsiębiorstw

- opieka wdrożeniowa
- usługi szkoleniowe
- serwis posprzedażowy



Rekord SI sp. z o.o. ; ul. Kasprowicza 5 ; 43-300 Bielsko-Biała ; tel. 33 497 83 00 ; email: rekord@rekord.com.pl
www.rekord.com.pl



DA
VINCI
STUDIO

Idealny partner dla startupów



www.davinci-studio.com



biuro@davinci-studio.com



★★★★★ 17 REVIEWS

Przeprowadzamy szczegółowe walidacje technologiczne pomysłów na biznesy

Dobieramy najlepsze rozwiązania i wdrażamy finalne produkty

Szacujemy budżety na potrzeby pitch deck'ów

Tworzymy funkcjonalne MVP

Zapewniamy szkolenie powdrożeniowe i support



BEST
STARTUP



STARTUPY W PALACU
Innovation Award

The President
of Poland

CHALLENGEUP
WINNER



MOST INNOVATIVE
STARTUP



RESIDENCY
AWARD



TECHSTARS BERLIN
Acceleration Program



SMART
CITIES



WARSAW
The Mayors Challenge



